

Université de Neuchâtel  
Faculté des lettres et sciences humaines

Institut d'ethnologie  
Rue Saint-Nicolas 4  
2000 Neuchâtel, Suisse

<http://www.unine.ch/ethno/>

Sandra MOSCATELLI-STEINER  
Rouges Terres 30  
2068 Hauterive, Suisse  
032 753 38 11  
[s.moscatelli-st@dplanet.ch](mailto:s.moscatelli-st@dplanet.ch)

Sandra MOSCATELLI-STEINER

**«HO RIFATTO LA MIA VITA DUE VOLTE»**

Ethnicité, Transnationalisme et «Réussite» d'entrepreneurs «nomades»

Mémoire de licence en ethnologie

Date de soutenance : 10 juillet 2003

Directrice de mémoire : Barbara Waldis, Maître assistante

Membre du jury : Ellen Hertz, Professeure

## Remerciements

Je remercie vivement Madame Barbara Waldis, directrice de ce mémoire, pour sa sensibilité et son intérêt à mes propos, ainsi qu'au soutien qu'elle a apporté à cette réalisation.

J'exprime aussi ma reconnaissance aux informatrices et aux informateurs. A celles et à ceux qui m'ont ouvert leur cœur et qui m'ont accepté au sein de leur vie quotidienne et de leur réalité.

## Résumé

Ce travail de mémoire de licence en ethnologie, basé sur un terrain de deux mois dans une localité du sud-est de l'Espagne, traite de la migration intra-européenne, plus particulièrement de la migration d'entrepreneurs originaires de l'Italie du nord, établis entre 1984 et 1995 dans « mon village ».

En partant des motifs de migration, je me suis intéressée aux éléments déclencheurs politico-économiques et personnels des migrants à activité économique indépendante. Ensuite c'est la notion de « réussite », selon les paroles de mes interlocuteurs, qui a retenu mon attention. A la lumière de leurs réseaux sociaux transnationaux et locaux, on peut se rendre compte des liens et des accès aux ressources économiques, sociales, humaines et culturelles. Ces ressources acquises lors des trajectoires migratoires précédentes et actuelles, s'avèrent essentielles au bon déroulement de leurs entreprises.

Dans ce contexte plurinational du lieu, les distinctions dans l'interaction des personnes de diverses nationalités se construisent d'abord autour du critère ethnique. Celui-ci ne sert pas uniquement de stratégie commerciale, mais se répercute également sur les plans identitaire et social. En outre, on pourrait se poser la question des liens entre culture nationale et stratification sociale.

Enfin, la comparaison entre la soi-disant « réussite » et la « non-réussite » illustre non seulement l'importance des liens locaux et transnationaux et les ressources qui en découlent, mais je dirais aussi la nécessité d'endosser une ethnicité assignée et de s'adapter aux changements du marché touristique du lieu. En ce qui concerne la situation des femmes italiennes exerçant ou aspirant à exercer une activité économique indépendante, aux hypothèses d'explication de leur « non-réussite » s'ajoute, semble-t-il, le contexte culturel local auquel elles sont confrontées et qui rend difficile leur accès au statut d'entrepreneur(e) et ensuite leur maintien dans ce statut.

INTRODUCTION.....	6
1. ENTRE THEORIES DE MIGRATION ET ETUDES D'ENTREPRISES ETHNIQUES .....	8
<b>1.1 PROBLEMATIQUE .....</b>	<b>8</b>
<b>1.2 ANCRAGE THEORIQUE .....</b>	<b>11</b>
1.2.1 THEORIES DE MIGRATION – LA SITUATION TRANSNATIONALE .....	11
1.2.2 LE CONCEPT DE RESEAU SOCIAL ET LA NOTION D'AMITIE INSTRUMENTALISEE .....	13
1.2.3 ETHNOLOGIE DE L'ENTREPRISE ETHNIQUE ET NOTION D'ETHNICITE.....	17
2. LE TERRAIN ET SES ETAPES.....	23
<b>2.1 LE CHOIX ET LA DEFINITION DU TERRAIN.....</b>	<b>23</b>
<b>2.2 LES PHASES DE L'ENQUETE .....</b>	<b>23</b>
2.2.1 LA PHASE D'INTRODUCTION ET DE PRESENTATION.....	24
2.2.2 LA PHASE D'IMPREGNATION DU LIEU.....	24
2.2.3 LA PHASE DES PREMIERS ENTRETIENS SOLLICITES .....	25
2.2.4 LES PHASES SUCCESSIVES DES ENTRETIENS SOLLICITES.....	26
<b>2.3 TECHNIQUES D'ENQUETE .....</b>	<b>27</b>
2.3.1 L'OBSERVATION FLOTTANTE ET ACCOMPAGNATRICE .....	27
2.3.2 LE JOURNAL DE TERRAIN.....	28
2.3.3 LA COLLECTE DE SOURCES ECRITES ET LES PROCEDES DE RECENSION.....	28
2.3.4 LES ENTRETIENS FORMELS / INFORMELS ET LEUR TRANSCRIPTION .....	29
<b>2.4 LES LIMITES ET LES DIFFICULTES DU TERRAIN .....</b>	<b>30</b>
3. LES MOTIFS DE MIGRATION DES ENTREPRENEURS ITALIENS.....	32
<b>3.1 LES EVENEMENTS DECLENCHEURS POLITIQUES ENTRE 1983-1995 .....</b>	<b>33</b>
3.1.1 LE CONTEXTE HISTORICO-POLITIQUE ITALIEN ET ALLEMAND .....	33
3.1.2 LE CONTEXTE POLITICO-ECONOMIQUE ESPAGNOL.....	36
3.1.3 LE CONTEXTE HISTORIQUE ET ECONOMIQUE DE ALTARIJA .....	38
<b>3.2 LES EVENEMENTS DECLENCHEURS PERSONNELS .....</b>	<b>40</b>
<b>3.3 LE MOMENT CRUCIAL DE LA PRISE DE DECISION .....</b>	<b>44</b>
	4

4.	LA SITUATION TRANSNATIONALE : LES RESEAUX ET LES RESSOURCES.....	46
4.1	LES LIENS ET ACCES AUX FOURNISSEURS TRANSNATIONAUX.....	48
4.2	LES LIENS D'ALLIANCE ET D'AMITIE TRANSNATIONAUX ET LOCAUX.....	51
4.2.1	LA CENTRALITE D'UN PERSONNAGE .....	53
5.	LA DISTINCTION DANS L'INTERACTION .....	59
5.1	LES DIVERSES STRATIFICATIONS DES « FRACTIONS DE VOISINAGE ».....	59
5.1.1	ENTRE <i>PUEBLO</i> ET <i>PLAYA</i> .....	60
5.1.2	« I SIGNORI » - « I DIPENDENTI » - « GLI IMPRENDITORI ».....	62
5.2	« UN CERTAIN ZEST ».....	63
5.2.1	L'ORGANISATION STRUCTURELLE ET FONCTIONNELLE.....	64
5.2.2	L'ACCUEIL AU SEIN DES ETABLISSEMENTS ITALIENS.....	66
5.2.3	LA SAILLANCE ETHNIQUE COMME STRATEGIE COMMERCIALE ? .....	68
5.3	« REUSSITE » – « NON-REUSSITE » .....	69
6.	DES ENTREPRISES ETHNIQUES - TRANSNATIONALES.....	73
	BIBLIOGRAPHIE.....	77

# INTRODUCTION

Dans le contexte général de mondialisation, régionalisation et d'accélération des flux et des échanges liés aux processus migratoires, les études de migration se consacrent de plus en plus aux migrations transnationales de professionnels hautement qualifiés, généralement appelées « le phénomène de fuite des cerveaux ». Mais qu'en est-il des migrants transnationaux situés entre « le haut » et « le bas » de l'échelle sociale ?

C'est à ces migrants placés au milieu du barème socio-économique, en l'occurrence des entrepreneurs originaires du nord de l'Italie et installés dans une région rurale du sud-est de l'Espagne, que je me suis intéressée de plus près. Cette migration intra-européenne, à la structure atypique Nord-Sud, concerne un phénomène certes minoritaire en quantité (nombre de gens déplacés), mais néanmoins d'un impact non négligeable sur la région choisie, qui reste à être éclairé par une approche anthropologique.

Cette étude vise deux objectifs. Le premier consiste à s'interroger sur l'apport de réseaux transnationaux et locaux des Italiens à activité économique indépendante. Le second objectif tend à rendre visible le rôle de l'ethnicité pour l'entreprise au sein d'un contexte spécifique de plurinationalité. Ce travail a comme fil rouge la « réussite », à leurs yeux, de certains entrepreneurs italiens établis dans le sud-est de l'Espagne.

Le premier chapitre présente la problématique ainsi que son ancrage théorique. Après la présentation de la méthode de travail et de ses étapes, il s'agit de dresser le tableau des motifs de migration des Italiens, ceci en présentant les éléments déclencheurs politico-économiques et personnels.

Le chapitre quatre met en lumière, par l'analyse des réseaux sociaux transnationaux et locaux de mes informateurs, les accès aux ressources économiques, sociales, humaines et culturelles. Ces ressources acquises lors des trajectoires migratoires précédentes et actuelles, s'avèrent essentielles au bon déroulement de leurs entreprises.

Ensuite le chapitre cinq relate le contexte plurinational du lieu où les distinctions dans l'interaction des personnes de diverses nationalités se construisent d'abord autour du critère ethnique. L'ethnicité affichée ou assignée ne sert pas uniquement de stratégie commerciale, mais se répercute également sur les plans identitaire et social.

Enfin, la comparaison entre la soi-disant « réussite » et la « non-réussite » illustre non seulement l'importance des liens locaux et transnationaux et les ressources qui en découlent, mais je dirais aussi la nécessité d'endosser une ethnicité assignée et de s'adapter aux changements du marché touristique local.

La dernière partie de ce travail s'intéresse à la situation des femmes italiennes exerçant ou aspirant à exercer une activité économique indépendante. Aux hypothèses d'explication de la « non-réussite » s'ajoute pour elles, me semble-t-il, le contexte culturel local auquel elles sont confrontées et qui rend difficile leur accès au statut d'entrepreneur(e) et ensuite leur maintien dans ce statut.

# 1. ENTRE THEORIES DE MIGRATION ET ETUDES D'ENTREPRISES ETHNIQUES

## 1.1 Problématique

L'union politique de l'Europe suscite de nouveaux modes de relations entre des peuples attachés jusqu'ici à leurs nationalités. Je me suis donc intéressée à la cohabitation européenne en général et aux nouveaux droits civiques européens<sup>1</sup> en particulier. Partie de l'idée d'enquêter sur l'utilisation et l'impact au quotidien de ces nouveaux droits civiques européens, je me suis principalement intéressée aux ressortissants italiens exerçant une activité économique indépendante dans le sud-est de l'Espagne.

Une fois sur place, je me suis rendu compte du peu d'importance que revêtait l'utilisation de ces droits pour ma « population cible ». Soit ils n'avaient guère connaissance de ces droits, soit ceux-ci leur semblaient impossible à réaliser. D'ailleurs l'effort que cela représenterait de s'engager dans une campagne d'élections communales<sup>2</sup>, leur paraissait inutile. « *Sono cerchi chiusi* »<sup>3</sup>, comme le dit Paolo\*<sup>4</sup>, un de mes interlocuteurs, soulignant ainsi l'impossibilité d'accéder à la politique locale.

---

<sup>1</sup> « La directive 94/80/CE relative au droit de vote aux élections municipales accorde à tout citoyen de l'UE le droit de vote et l'éligibilité aux élections municipales dans l'Etat membre où il réside, sans que ce droit se substitue au droit de vote dans son pays d'origine » ([http://www.europarl.eu.int/factsheets/2\\_4\\_0\\_fr.htm](http://www.europarl.eu.int/factsheets/2_4_0_fr.htm)).

<sup>2</sup> Comme le note Ribas-Mateos (2000), en réalité des lenteurs administratives empêchent encore en 2000 une pleine application de ces lois. En outre la directive 94/80/CE prévoit des restrictions au niveau de l'éligibilité communale : « Afin de protéger leurs intérêts souverains, les Etats membres peuvent disposer que seuls leurs ressortissants sont éligibles aux fonctions de l'exécutif d'une collectivité locale de base » ([http://www.europarl.eu.int/factsheets/2\\_4\\_0\\_fr.htm](http://www.europarl.eu.int/factsheets/2_4_0_fr.htm))

<sup>3</sup> « *Ce sont des cercles fermés* ». [ma traduction] Les citations et / ou expressions de mes informateurs sont reproduites en *italique* et entre guillemets dans le texte, tandis que les citations d'auteurs figurent uniquement entre guillemets.

<sup>4</sup> \* Tous les noms de personnes et de lieux accompagnés d'un astérisque sont des noms d'emprunt.

Mes informateurs avaient mis au point, me semblait-il, d'autres moyens et stratégies afin d'acquérir de l'influence et un certain pouvoir. C'est alors sur ces autres moyens et stratégies que j'ai décidé de porter ma recherche.

Le cadre général de la problématique relève des théories de migration et des études d'entreprises ethniques. J'ai cherché d'emblée à connaître les motifs de mes interlocuteurs à migrer. Lors de mes premiers entretiens il est devenu évident que le contexte historico-politique de l'Italie et de l'Allemagne au cours des années 1983-1995 allait jouer un rôle prépondérant quant à la décision de quitter le pays. De plus, le contexte politico-économique de l'Espagne, au niveau national comme régional, était parfois décisif pour le choix de la destination.

A la lumière des réseaux sociaux transnationaux et locaux de mes informateurs on peut se rendre compte des liens et des accès aux ressources économiques, sociales, humaines et culturelles. Ces ressources acquises lors des trajectoires migratoires précédentes et actuelles, s'avèrent essentielles non seulement pour le choix de la destination, mais aussi à la création et au maintien de leurs entreprises.

La situation plurinationale du lieu de mon terrain et les stratégies appliquées par mes enquêtés exigent la discussion du concept d'*ethnic business* et de la notion d'ethnicité, lesquels s'avèrent utiles à l'analyse des données empiriques. Les attributions catégorielles par lesquelles les acteurs s'identifient et sont identifiés, se construisent d'abord autour du critère ethnique. Par l'utilisation de la notion d'ethnicité dans la perspective de Barth (1969) et de Poutignat/Streiff-Fenart (1995), il s'agit donc de saisir les distinctions où l'importance est mise sur les frontières ethniques construites. Les diverses catégories ne concernent pas uniquement les nationalités cohabitant, mais aussi des stratifications sociales : les résidents, les indépendants et les employés.

Le principal but de mon travail consiste à comprendre la « réussite » (selon leur définition de réussite) des entrepreneurs de nationalité italienne installés à Altarija\*. Ladite « réussite » est perceptible à divers aspects. Il y a tout d'abord les discours des entrepreneurs eux-mêmes, mais aussi le regard porté sur eux par les locaux et les résidents / entrepreneurs d'autres nationalités. A l'aide de l'approche des études de commerces ethniques et de la notion d'ethnicité, j'ai par la suite essayé de mettre en évidence la *saillance ethnique* des entreprises italiennes. La *saillance* « recouvre l'ensemble des processus par lesquels les traits ethniques sont *mis en relief* dans l'interaction sociale » (Poutignat/Streiff-Fenart 1995, p.184).

Qu'est-ce qui les différencie des autres établissements ? Comment se sont-ils intégrés au sein de la communauté locale et étrangère ? Comment ont-ils pris racine ? C'est pourquoi je chercherai à confronter les établissements tenus par les locaux et les Anglais à ceux qui appartiennent à des Italiens. On verra que les différences ne sont pas uniquement issues d'une logique strictement commerciale, mais qu'elles incluent des facteurs sociaux, familiaux et ethniques.

Une autre perspective de comparaison est d'opposer la « réussite » à la « non-réussite » (pour ne pas parler d'échec). Qu'en est-il des Italiens qui ne réussissent pas, qui abandonnent, qui font faillite ou qui rentrent au pays, ainsi que la faible présence de femmes italiennes<sup>5</sup> dans l'activité économique indépendante ? Ces faits demandent à être expliqués.

En conclusion on peut se poser la question concernant l'existence d'un non-sens à vouloir parler d'*ethnicité* dans un contexte *transnational*: qu'est-ce qui est ethnique dans une entreprise transnationale où les ressources (économiques, sociales, humaines et culturelles) proviennent de divers pays ?

Ne serait-il pas plus adéquat de parler d'*entrepreneurs transnationaux* que d'*entrepreneurs ethniques* ? La réalité est plus complexe, car en ce qui concerne mes informateurs, ils affichent clairement la nationalité de leurs entreprises, donc la spécificité ethnique de ces dernières (selon l'acceptation d'ethnicité de Poutignat/Streiff-Fenart). Je propose d'introduire deux niveaux d'analyse : un niveau apparent de « ce que les entrepreneurs affichent comme ethnicité » et un niveau moins visible de « ce qu'ils utilisent comme ressources transnationales ». Je reconnais qu'à première vue, il semble exister un paradoxe entre les notions *ethnicité* et *transnationalité*. Il n'en est rien : ils sont complémentaires. Je chercherai à mettre en évidence l'utilité et la complémentarité des deux concepts pour le contexte spécifique des entrepreneurs italiens installés dans le sud-est de l'Espagne.

---

<sup>5</sup> Je parle en référence à la situation rencontrée à Altarija, sans vouloir affirmer une généralisation du phénomène en Espagne.

## 1.2 Ancrage théorique

### 1.2.1 Théories de migration – la situation transnationale

Les théories de migration classiques distinguent en général migration forcée et migration volontaire. Schöttes et Treibel (1997) ont élargi la caractérisation en identifiant quatre niveaux de définition concernant les formes de migration : 1) la migration volontaire (dite migration de travail) et la migration forcée (fuite, expulsion), 2) la migration de pauvreté et la migration d'experts, 3) la migration intranationale et internationale, 4) la migration temporaire et permanente. En ce qui concerne le cas des entrepreneurs italiens établis à Altarija, on pourrait croire qu'il s'agit de migrants économiques. Comme nous le verrons par la suite, les raisons de migrer se situent aussi au niveau politique.

Au sujet des motifs de migrations les auteurs Schöttes et Treibel mentionnent cinq raisons : 1) par nécessité existentielle, 2) recherche d'aventure, 3) formation et études, 4) poste de travail, 5) persécutions.

Cette liste met en évidence combien il est difficile et parfois arbitraire de cataloguer les migrants, en particulier de faire la distinction entre migrant forcé ou volontaire. Une grande partie des migrants se sentent forcés à la migration même si *a priori* on les classait sous la désignation « migrants économiques », comme les réfugiés (migrants forcés) qui sont contraints d'être économiquement productifs.

Les paradigmes des théories traditionnelles de migration<sup>6</sup> internationale, en l'occurrence le modèle basé sur la théorie d'économie néoclassique et dominé par l'analyse des facteurs *push and pull*, ne suffisent pas à expliquer les diverses formes de migration actuelles en Europe et ailleurs. Les théories de migration traditionnelles abordent les diverses migrations comme un phénomène de déplacement unique, individuel et permanent (Pries 1997). Si le paradigme *push and pull* a servi de modèle explicatif durant plus d'un siècle, en se focalisant notamment sur les causes et sur les conséquences d'une migration, c'est-à-dire à

---

<sup>6</sup> Pour une ample discussion des diverses théories, que je ne traiterai pas en détail ici, (néoclassique, new economics, néomarxiste, théorie duale du marché de travail, théorie des systèmes mondiaux) je renvoie à Massey et al. (1993) et Parnreiter (2000).

sa genèse et à ses effets dans les pays d'origine et d'accueil, il est aujourd'hui désuet de concevoir la migration comme ayant lieu entre des espaces en vase clos<sup>7</sup>.

En outre, comme le montrent Massey / Garcia (1987), la migration n'est pas seulement un processus économique, les analyses traditionnelles se focalisent essentiellement sur l'aspect macro- et micro-économique d'une migration (par exemple les différences de salaire d'une région à une autre expliqueraient à elles seules un flux migratoire) mais il s'agit surtout d'un processus social, lequel est fortement lié à l'existence de réseaux.

Avec l'apparition des théories de réseaux de migration, le questionnement se déplace alors vers la persistance des flux migratoires et de leur autoreproduction.

« Networks connect migrants and nonmigrants across time and space. Once begun, migration flows often become self-sustaining, reflecting the establishment of networks of information, assistance and obligations which develop between migrants in the host society and friends and relatives in the sending area. These networks link populations in origin and receiving countries and ensure that movements are not necessarily limited in time, unidirectional or permanent » (Boyd 1989, p. 641).

Le contexte des dernières décennies de circulation accélérée d'informations, de biens, de capitaux et de personnes à travers et malgré les frontières nationales et culturelles a fortement transformé la conceptualisation des migrations. Cette nouvelle façon de comprendre le phénomène migratoire est celle de la perspective analytique du transnationalisme, que Basch, Glick et Blanc (1994) définissent comme le processus par lequel les immigrants forgent et maintiennent simultanément des relations sociales multiples et à différents niveaux. Car les migrants se déplacent souvent à diverses reprises, par étapes et dans un espace pluridimensionnel entre les pays, ce qui les lie à une multiplicité d'engagements dans différentes sociétés.

On peut ainsi affirmer avec Anthias et Lazaridis (2000) que l'importance des liens transnationaux exige de porter son regard au-delà des interactions entre pays d'origine et pays de destination, vers des réseaux migratoires plus larges.

Fondées sur les études de réseaux migratoires, les théories de migration transnationale nous amènent à thématiser l'apparition d'espaces et d'identités nouveaux. Nouveaux en ce sens qu'il ne s'agit pas d'une addition de « ici » et de « là-bas », mais d'un nouvel espace.

---

<sup>7</sup> « Behälterraum »-Konzept (Pries 1997, p.29) - on pourrait aussi parler de *black-box* ou de *container-culture*.

Anthias le résume ainsi: « given that transnational processes involve border crossings where migrants have complex relations to different locales and form new and different communities.

These include migrant networks involving social, symbolic and material ties between homelands, destinations and relations between destinations. Transnationalism is centered in two or more national spaces [...] » (2000, p.21).

La trajectoire migratoire de mes informateurs témoigne de contacts et liens tissés dans un espace transnational. Il s'agit alors de savoir de quelle façon et à quel degrés ces liens sont mobilisés et utiles à leur activité économique indépendante. L'analyse des réseaux sociaux me paraît adéquate à l'exploration de ces liens transnationaux et locaux. Ceci pas uniquement en rapport avec le moment de migration (comme une sorte de catalyseur de migration), mais également en relation avec l'activité commerciale de mes informateurs.

### 1.2.2 Le concept de réseau social et la notion d'amitié instrumentalisée

Une manière de comprendre le comportement humain en général et la situation migratoire en particulier, découle de l'analyse des réseaux sociaux. Selon Mitchell (1974) deux tendances existent au sein des théories<sup>8</sup> de réseaux en sciences sociales : l'approche *structuro-fonctionnaliste* qui se base sur les structures (les réseaux) et en conclut que l'individu se comporte d'une certaine façon à cause des réseaux dans lesquels il évolue<sup>9</sup>. La deuxième approche appelée *transactionnelle* considère que l'individu actif construit et manipule les liens sociaux pour atteindre ses objectifs.

C'est la position de Boissevain<sup>10</sup> (1974) qui me semble, pour mes propos, la plus adéquate. Au lieu de situer l'individu comme membre d'un groupe, obéissant passivement à des normes et à des pressions, l'individu est vu en temps qu'acteur social qui manipule des normes et des relations selon ses propres besoins. Le réseau de relations dans lequel il est né et qu'il contribue à construire le manipule certes, mais en retour, l'individu le manie aussi.

---

<sup>8</sup> Mitchell met en question l'appellation de théorie en ce qui concerne les analyses des réseaux sociaux, voir (1974).

<sup>9</sup> L'idée est proche du *consensus de solidarité* de Durkheim.

<sup>10</sup> Mitchell (1974) classe Boissevain sous l'étiquette *transactionnel*.

Selon Faist (1997), les liens sociaux qu'entretient un individu peuvent être compris comme une forme de capital social. En s'inspirant du modèle des divers capitaux de Bourdieu (1998 / orig.1985)<sup>11</sup>, Faist (1997) développe trois différents capitaux : le capital économique (ressources financières), le capital humain (éducation, titres et diplômes, connaissances linguistiques) et le capital social qui englobe tous les liens interpersonnels. Pour les besoins d'analyse j'ai élargi le modèle des capitaux de Faist en réintégrant le capital culturel de Bourdieu. Je définis capital culturel comme suit : ce sont des connaissances culturelles comme par exemple les règles de bienséance et de politesse appliquées dans une aire culturelle donnée.

Les contenus, plus ou moins importants, des divers capitaux ont la capacité d'augmenter ou de limiter l'autonomie d'action des individus. Le capital humain par exemple est souvent localement lié, la reconnaissance des diplômes étant difficilement transposable en dehors des frontières nationales. Contrairement aux trois premiers capitaux, le capital social n'est pas un attribut d'acteur individuel, mais peut uniquement être créé, accumulé et conservé à travers des relations sociales concrètes (Faist 1997). Le volume du capital social dépend donc de l'étendue du réseau social, de l'intensité des liens sociaux, mais aussi du capital économique, humain et culturel mobilisable au sein du réseau, donc de la qualité du capital social ! On peut ainsi dire que du point de vue du paradigme « réseau », un acteur social peut y transférer du capital économique, mais que le réseau existe à travers le capital social (liens interpersonnels). En conclusion on peut affirmer que les quatre capitaux sont interconnectés.

C'est par l'analyse du réseau social que nous parvenons en quelque sorte à « peser » la portée du capital social d'un acteur social. Une définition de la notion de « réseau » s'impose. Katuszewski et Ogien (1981, p.142) le définissent ainsi : « Le réseau privilégie la ligne et les points sur les surfaces, les positions stratégiques sur les étendues. De façon plus métaphorique, le 'réseau' qualifie un ensemble de connexions entre des personnes qui ne se côtoient pas au même moment dans le même lieu ».

---

<sup>11</sup> Bourdieu (1998, p.19) fait la distinction entre capital économique et capital culturel.

Les auteurs développent plus loin l'utilité de « penser en réseaux » par rapport aux concepts de système et de structure : « il s'agit moins de découvrir et de décrire des groupements informels que de trouver dans ce modèle d'analyse un prétexte pour penser en termes de systèmes ouverts [et] complexes [...]. On peut ajouter que les notions de structure et de système impliquent en fait sinon en droit, clôture et finalité, ce qui les distingue de la notion de réseau » (1981, p.151). Ils soulignent aussi que « le tracé des limites est analytique et non inscrit dans le 'réel' d'une situation [...] et proposent l'idée d'un système 'ouvert' aux limites fluctuantes » (1981, p.17).

Selon Boissevain (1974), les relations sociales sont organisées et influencées à travers le dynamisme des réseaux par l'acteur social individuel ou par des groupes ayant pour but de résoudre des problèmes, d'atteindre des objectifs. Ces processus et situations nous les connaissons tous : les réseaux d'amis, de familles, de voisins et de collègues de travail à travers lesquels s'échangent des visites, des objets, des rumeurs et l'impact qu'ont ces échanges sur les promotions, les relations, les conflits interpersonnels. Bien évidemment l'analyse d'un réseau ou fragment de réseau porte sur un moment donné, car le réseau est de qualité changeante et en perpétuel mouvement. Il est clair que les liens sont d'une hétérogénéité complexe de par le contexte, la « nature » des relations et les contenus des transactions, etc.

L'importance des réseaux sociaux dans la prise de décision de migrer (Parnreiter 2000) semble évidente. Des membres de la famille, des ami(e)s ou connaissances n'incitent (consciemment ou inconsciemment, par leur absence, leurs récits) pas seulement à la migration mais ils orientent aussi les flux migratoires. On va forcément s'installer là où on connaît déjà quelqu'un directement ou par un tiers (un ami d'un ami<sup>12</sup>). Les réseaux sociaux sont par conséquent importants pour la circulation d'informations (par exemple concernant des places de travail) et pour la réduction des coûts (par exemple l'occasion d'avoir une place dans la voiture d'un compatriote rentrant au pays). Néanmoins, il est important de nuancer. Faist (1997) dans son article nous met en garde en mentionnant les effets contraires : les liens sociaux forts peuvent aussi empêcher ou rendre difficile une émigration.

---

<sup>12</sup> Boissevain : *Friends of friends* (1974).

Afin d'analyser les réseaux égocentriques (analyse des liens partant d'un individu), Boissevain (1974) distingue diverses propriétés de liens :

- 1) la multiplicité des liens : ce sont les différents rôles qu'un individu joue dans ses diverses activités (lien de parenté et lien de voisinage entre A et B); uniplexité (un seul lien lie A et B, par ex. un lien de partenariat économique) ;
- 2) le contenu des transactions peut être matériel aussi bien que non matériel ;
- 3) la durée de la relation ;
- 4) la direction du flux ;
- 5) la fréquence des échanges ou transactions ;
- 6) le degré de densité du réseau (être en lien avec diverses personnes qui s'entre-connaissent) ;
- 7) le degré de centralité d'ego (être directement lié aux personnes - la centralité est plus prononcée quand la densité est moindre).

A l'instar de Katuszewski et Ogien qui cherchent à établir des liens entre des réseaux et des « carrières »<sup>13</sup> d'immigrés en dressant « les états successifs d'un fragment de réseau autour d'une biographie » (1981, p.18) je chercherai à mettre en évidence l'importance des réseaux sociaux par rapport à l'activité indépendante qu'exercent mes interlocuteurs.

La notion d'amitié instrumentalisée me semble essentielle à une compréhension des liens sociaux des informateurs *latins*<sup>14</sup>. Wolf, dans son article « Kinship, friendship, and patron-client relations in complex societies », distingue *amitié émotionnelle* et *amitié instrumentalisée*. L'amitié émotionnelle procure une évocation, satisfaction psychologique à l'individu « but it does not in and of itself serve to alter the distribution of resources » (1966, p.11).

---

<sup>13</sup> Le concept de « carrière » est emprunté à Goffman (Asiles, 1961 p.149). Pour lui la carrière ne se rapporte pas aux possibilités qu'offre toute « profession respectable », elle qualifie les contextes sociaux dans lesquels se déroule la vie d'un individu.

<sup>14</sup> Terme *émique* regroupant les Espagnols et les Italiens selon mes informateurs italiens et espagnols. L'opposition *emic / etic* prend en général dans l'anthropologie anglo-saxonne la forme d'une opposition entre catégories de pensée indigène / catégories de pensée de l'ethnologue ou représentations autochtones / interprétations savantes. Mais selon Olivier de Sardan il est préférable de s'en servir pour mettre en contraste deux types de données (données issues d'énoncés indigènes - données issues de procédés de recensions), l'interprétation étant un tout autre type d'opération, qui s'exerce sur et à travers des données émiques aussi bien que étiques » (1995, p.89).

Cette forme d'amitié contraste avec l'amitié instrumentalisée dans le sens que le but de l'amitié instrumentalisée est d'accéder aux ressources sociales et naturelles. Ces ressources deviennent vitales pour l'amitié.

Boissevain définit la condition centrale de l'amitié instrumentalisée comme suit : « The tariff is rarely specified when the transaction begins ; it is left as an understanding that something will be exchanged at a later date. If it were specified and promptly paid in full, as is so easy to do with a monetary transaction, the account would be closed and there would be no special (debt) relations between the transactors. It is in the interest of both parties to keep the channel open, either by underpaying or overpaying at a later date » (1974, p.158).

### 1.2.3 Ethnologie de l'entreprise ethnique et notion d'ethnicité

L'ethnologie de l'entreprise se prête vraisemblablement plus aisément à la découverte des « logiques pratiques qui président aux choix décisionnels et contribuent à l'ancrage des entrepreneurs et des entreprises dans des contextes politiques locaux, nationaux ou internationaux »<sup>15</sup> (Bazin / Sélim 1996, p.15). Copans explique qu'elle s'intéresse de plus près aux pratiques informelles et aux modes du lien social, alors que « la sociologie de l'entreprise, fidèle en cela aux défauts idéologiques de la sociologie des organisations, parle de tout sauf des entrepreneurs en tant que catégorie sociale globale » (1996, p. 31).

La notion d'entreprise peut être définie de plusieurs façons. Economiquement, elle est une organisation de production de biens ou de services à caractère commercial. Ses activités sont déterminées en premier lieu par des considérations de productivité et de rentabilité (Bergmann et al.1990, p.31).

Boissevain nuance ce point de vue en accordant à l'entrepreneur une qualité d'action innovatrice : « a person who builds and manages an enterprise for the pursuit of profit in the course of which he innovates and takes risks may be called an entrepreneur » (1974, p.147).

---

<sup>15</sup> Cette perspective interdit de considérer l'entreprise comme un isolat qui produirait de lui-même son ordre propre (à l'instar de la notion de *culture d'entreprise*), ou à l'inverse comme une sorte de système ouvert qui reflèterait fidèlement la société extérieure.

Pour ma part, j'utiliserai cette dernière définition tout en précisant que la notion d'entreprise englobe « l'artisanat informel jusqu'aux multinationales, [et] que le hors-travail (non conçu comme temps libre et loisirs), le travail domestique et non salarié » font partie des aspects importants à relever (Copans 1996, p.30). Entre autres je ne ferai pas la distinction entre le propriétaire exploitant ses propres locaux et l'entrepreneur locataire, le critère étant l'activité économique indépendante.

Il s'agit dans la perspective de Bazin / Sélim « de restituer les relations de production et d'échange, les rapports d'alliance et de dépendance – les acteurs en quête d'instruments favorisant leurs stratégies - les formes d'organisation des entrepreneurs en réseaux d'alliés et de dépendants » (1996, p.15).

La situation plurinationale du lieu de mon terrain et les stratégies appliquées par mes enquêtés exigent la discussion du concept d'*ethnic business* et de la notion d'ethnicité, lesquels s'avèrent utiles à l'analyse des données empiriques.

Les premières études consacrées aux créations d'entreprises par des étrangers ont été réalisées aux Etats-Unis dès le début des années 70, même si l'existence d'activité indépendante étrangère est plus ancienne. Le terme de *ethnic business*, souvent traduit par *commerce ethnique*, signifie, selon Ma-Mung, une « activité pratiquée par des personnes qui utilisent et s'appuient sur des réseaux de solidarité ethnique sur le plan du financement, mais aussi sur le plan de l'approvisionnement, sur celui du recrutement du personnel et parfois même sur celui de l'achalandage lorsque ce commerce vise en premier lieu comme clientèle la communauté dont est issu le commerçant » (1990, p.14). En outre le terme « commerce ethnique » est souvent entendu comme étant « tout commerce *d'alimentation* visibilisant une identité autre, à travers son nom, des produits et leur mise en scène » (Mokrani 2002, Balley et al. 2001). Je constate une prépondérance de la définition « commerce ethnique » réservée aux commerces liés à l'alimentation. Cette définition est plus restreinte que celle de *ethnic business*, qui désigne tout commerce créé par un étranger, que celui-ci utilise des réseaux de solidarité ethnique ou non, qu'il soit lié à l'alimentation ou non. Je lui préfère donc le concept de *entreprise ethnique*, qui permet une compréhension plus large du phénomène.

Piguet (1996) qui a largement étudié les commerces ethniques en Suisse, propose de ne parler que de commerces « étrangers » et de considérer le caractère « ethnique » de ces commerces comme une hypothèse, voire comme un facteur explicatif de ce phénomène.

Ce refus d'utiliser d'office le terme « ethnique » s'inscrit dans une acception particulière de la notion d'ethnie et d'ethnicité. Dans le sens commun, ces notions prennent le plus souvent la connotation de caractéristiques inhérentes. Par crainte d'être associés à une approche essentialiste, les chercheurs évitent le concept d'ethnicité, surtout en France.<sup>16</sup>

Mon but n'est évidemment pas de vouloir « exotiser » les Italiens et leurs entreprises, voire de nourrir des stéréotypes à connotation essentialiste. Par contre l'utilisation de la notion d'ethnicité dans la perspective de Barth (1969) reste fructueuse dans l'éclaircissement d'un contexte pluriethnique/plurinational. C'est le cas du sud de l'Espagne, lieu où les entrepreneurs italiens se sont installés et où les stratégies que ces derniers appliquent à « faire du business » peuvent être qualifiées d'*ethnic*. Selon Barth l'ethnicité est « an organisational vessels that may be given varying amounts and forms of content » (1969, p.14), donc une forme d'organisation sociale, basée sur une attribution catégorielle qui classe les personnes en fonction de leur origine supposée, et qui se trouve validée dans l'interaction sociale par la mise en œuvre de signes culturels socialement différenciateurs.

Comme le soulignent Poutignat/Streiff-Fenart, la notion d'ethnicité permet l'étude des « processus variables et jamais finis par lesquels les acteurs s'identifient et sont identifiés par les autres sur la base de dichotomisations Nous/Eux [...]. La relation dialectique entre définitions exogène et endogène de l'appartenance ethnique fait de l'ethnicité un processus dynamique toujours sujet à redéfinition et à recomposition » (1995, p.154). La notion d'ethnicité autorise l'exploration des manières dont les frontières sociales sont créées et les identités construites et manipulées par des groupes. Ce qu'il est important de noter, c'est que l'ethnicité comme la construction d'identité est basée sur des niveaux hiérarchiques d'exclusivité et d'inclusivité (Cohen 1978).

---

<sup>16</sup> Morin résume bien cette discussion autour de la notion d'ethnicité : « [...] un grand débat oppose deux conceptions de l'ethnicité. La première [...] part du principe que le groupe ethnique est une unité culturelle caractérisée par un certain nombre de traits objectifs et qui sont d'ordre biologique [...], territorial, linguistique, économique, social, etc. Cette approche attributive, définie comme un sentiment d'appartenance donné à la naissance et qui sert de fondement à une identité collective 'primordiale'.[...] La seconde conception [...] s'attache à saisir les situations dans lesquelles les groupes se trouvent en interactions[...] » (1980, p.333-334). Cette deuxième conception est représentée dans mes propos par Barth et Poutignat/Streiff-Fenart principalement.

Par le fait que ces diverses « communautés » (les locaux, les Espagnols d'autres régions, les résidents étrangers, les touristes, les entrepreneurs de diverses nationalités, les employés européens et non européens) se constituent dans la cohabitation, j'ai souhaité donner à la notion de « groupe » une connotation dynamique et non permanente, d'une forme sociale qui reflète aussi la réalité *de vivre en voisinage*. Boissevain dans son article « The place of non-groups in the social sciences », cherche à concevoir les formes d'organisation sociale « that lie somewhere between interacting individuals, on the one hand, and formal corporate groups, on the other. [...] I refer of course to the networks of relatives, friends, and acquaintances, and the more intimate but often temporary coalitions which are formed out of these : the cliques, interest groups and factions » (1968, p.542). Boissevain utilise ces termes surtout dans un contexte de politique locale, où les groupes se forment pour atteindre des buts politiques. Le terme *faction* a une connotation de conspiration ou conjuration.

Ce qui me paraît plus adéquat pour le contexte de Altarija est le terme *fraction*. Ces fractions représentent non pas des fractions politiques, mais des fractions (partie) ethniques et de classes sociales.

La notion de *neighborhood* de Appadurai me semble aussi pertinente quant à la définition que j'entends donner à la notion de groupe: « [...] the social part of the context of neighborhoods [...] recalls the idea of *ethnoscapes*<sup>17</sup>, a term I used to get away from the idea that group identities necessarily imply that cultures need to be seen as spatially bounded, historically unselfconscious, or ethnically homogeneous forms. [...] Neighborhoods are always to some extent ethnoscapes, insofar as they involve the ethnic projects of Others as well as consciousness of such projects. That is, particular neighborhoods sometimes recognize that their own logic is a general logic by which Others also construct recognizable, social, human situated life-worlds. Such knowledge can be encoded in the pragmatics of rituals associated with clearing forests, making gardens, etc., which always carry an implicit sense of the teleology of locality building » (1997, p.183).

Au terme groupe je lui préférerais donc le terme composé de la notion *neighborhood* et de la notion *fraction*. Pour des raisons de lisibilité j'ai parfois utilisé le terme groupe, mais il est toujours conçu avec la connotation « *fraction de voisinage* ».

---

<sup>17</sup> Appadurai entend par *ethnoscapes*: « the landscapes of group identity – *ethnoscapes* – are no longer familiar anthropological objects, insofar as groups are no longer tightly territorialized, spatially bounded, historically unselfconscious, or culturally homogenous » (1991, p.191).

Cette définition met aussi l'accent sur la frontière ethnique (selon Barth), d'où le fait que ces diverses personnes se distinguent aussi dans l'interaction de la cohabitation et de la dynamique de l'économie touristique.

Cette approche suppose que les groupes ethniques et l'ethnicité sont variables et que les critères retenus par les membres de ces groupes ne sont pas absolus. Les marqueurs retenus diffèrent selon les situations et le contexte de l'interaction. C'est cet aspect saillant des marqueurs par lesquels les traits ethniques sont *mis en relief* dans l'interaction sociale qui est intéressant. Je chercherai d'ailleurs à montrer à quel point ces marqueurs, utilisés de manière stratégique, constituent un enjeu à la fois identitaire et commercial. Poutignat/Streiff-Fenart le résumant ainsi : « Contre les visions statiques de l'identité ethnique qui accordent une importance invariable et universelle à l'ethnicité, la notion de *saillance ethnique* pose la question de la priorité de l'identification ethnique dans l'organisation de la vie sociale et l'utilité sociale de démontrer, de manifester ou de valider l'existence d'une catégorie ethnique dans une situation particulière » (1995, p.184).

Ayant défini la notion d'ethnicité, revenons à l'idée d'*ethnic business*. Les travaux sur les *ethnic economies* (Light/Gold 2000) s'accordent généralement pour affirmer que les immigrés ont à la fois des difficultés et des avantages pour créer leur propre commerce. Il s'agit de déterminer le rôle que joue l'ethnicité dans la vie économique du quotidien des immigrés, particulièrement ceux qui exercent une activité indépendante. L'argument souvent mentionné dans les travaux sur les commerces ethniques est que les commerces tenus par des immigrés peuvent compter sur le marché que constitue la communauté dont ils sont issus, marché qui leur est acquis. Ceci s'avère certes juste mais n'est que de moindre importance dans mon enquête car la communauté italienne est limitée à une quarantaine de personnes. C'est le contexte touristique qui change aussi la donne : la clientèle est composée de touristes, de résidents étrangers et d'autochtones.

On peut aussi tenter d'expliquer pourquoi certains *ethnic businesses* marchent mieux que d'autres en invoquant le type de relations entre les immigrés et la société d'accueil. Piguet distingue entre quatre types d'adaptation : l'intégration, l'assimilation, la marginalisation et la séparation. C'est l'intégration qui favorise le commerce : « le maintien des racines permet une utilisation maximale des ressources ethniques tandis que l'intensité des contacts avec la société d'accueil ouvre des marchés » (Piguet 1993, p.466).

Il faut souligner que ce n'est pas uniquement le maintien des racines, des liens avec le pays d'origine qui sont importants pour mes informateurs, mais aussi les liens dans d'autres pays. En quelque sorte, je souhaite élargir le concept d'*ethnic business* à la réalité transnationale.

Les ressources transnationales (liens sociaux, capitaux, biens, informations et compétences professionnelles, linguistiques, culturelles) acquises lors de précédentes destinations de migration sont d'une grande importance, comme on le verra dans mon analyse.

Par contre la littérature anthropologique concernant les *ethnic economies*, comme le confirme Pécoud (2000) dans son article « thinking and rethinking ethnic economies », ne prend pas suffisamment en considération l'importance croissante de la réalité transnationale des activités économiques ethniques. Ceci malgré l'apparition de théories de migration transnationale, lesquelles observent le rôle grandissant des réseaux transnationaux des immigrants en général.

## 2. LE TERRAIN ET SES ETAPES

### 2.1 Le choix et la définition du terrain

Interpellée par la cohabitation des diverses nationalités européennes sous l'union politique, j'ai opté pour mon enquête la région du sud de l'Espagne. Prospectée lors d'un premier voyage en 2001, elle me paraissait être un bon objet de mémoire pour diverses raisons. D'une part, le lieu réunit différentes nationalités européennes (et extra-européenne bien évidemment) et, d'autre part, mon époux (nommé « intermédiaire » par la suite) y a vécu durant dix ans, ce qui m'a permis d'avoir des premiers contacts privilégiés avec la population locale et les résidents étrangers.

L'envie de m'intéresser aux individus situés au milieu de l'échelle socio-économique (les dominants-dominés, si l'on devait parler en termes bourdieusiens) m'a conduite à me focaliser sur les entrepreneurs d'origine italienne, immigrés dans cette partie de l'Europe entre 1984 et 1997.

Les contacts privilégiés lors de mon premier voyage m'ont facilité l'accès au terrain, ce qui m'a permis de faire une étude de dix semaines sur place, soit entre fin août et début novembre 2002.

### 2.2 Les phases de l'enquête

Toute enquête anthropologique procède « par itération, c'est-à-dire par allers et retours en ce sens que la production de données modifie la problématique qui... elle-même modifie la production de données qui... modifie la problématique » (Olivier de Sardan 1995). De ce fait il est difficile de retracer tous les détails du cheminement de l'enquête. Je n'en exposerai que les phases principales.

### 2.2.1 La phase d'introduction et de présentation

Pour des raisons organisationnelles, pendant ma première semaine sur place mon activité consiste à « faire le tour » des amis et connaissances de mon intermédiaire pour me présenter à eux et négocier ma présence dans leur quotidien. Les personnes contactées se montrent prêtes à « m'aider » à condition que leur anonymat soit assuré. Ils rendent un service d'amitié (non explicité – je renvoie à la notion *d'amitié instrumentalisée* définie dans le chapitre 1.2.2) à leur ami de longue date.

Ainsi le respect et la réputation dont bénéficie l'intermédiaire rejouent sur l'ethnologue et on se montre prêt à « coopérer ». C'est un bon départ dans la mesure où les portes s'ouvrent plus facilement que prévu, mais il faudra du temps pour que les rapports de confiance s'affermissent.

Par cette introduction à travers l'intermédiaire, j'acquies davantage le statut d'amie ou épouse de l'ami que celui d'étudiante entreprenant une recherche de mémoire.

### 2.2.2 La phase d'imprégnation du lieu

La deuxième phase, qui s'étend sur deux semaines, est principalement une période d'application de l'observation flottante. Il s'agit de rester disponible et vacante et de se livrer au hasard des rencontres (Pétonnet 1982). Fréquenter les lieux parcourus par les touristes et les résidents étrangers sans encore se démasquer comme « chercheuse » (à part les entrepreneurs italiens, locaux et anglais auxquels j'ai été présentée) permet d'acquies un léger recul, une sorte de vue d'ensemble, avant de s'immerger dans le groupe sujet de l'enquête (les entrepreneurs italiens).

Ce statut de touriste ne va pas durer car les locaux s'interrogent sur les raisons d'une aussi longue présence sur place. En effet, le touriste reste en moyenne deux semaines et l'on est en fin de la saison d'été. En outre les résidents étrangers sans activité lucrative ont un âge moyen de 60 ans et j'en ai 30. Il faut aussi ajouter que le lieu est relativement petit et que les gens se connaissent assez bien. Une anecdote démontre bien que l'observateur est bel et bien observé (Spradley 1980) : je me rendais dans un magasin d'objets de souvenirs au *pueblo*. Alors que je me renseignais sur un disque de flamenco en portant la conversation sur les touristes, la propriétaire du magasin m'a demandé subitement avec un air de me reconnaître : « n'êtes-vous pas l'archéologue qui enquête sur les Italiens ? »

Cette phase de familiarisation avec *les fractions de voisinage locale et immigrée* (à long ou court terme) passe par une observation « flottante » et la collecte de sources écrites, pour avoir ainsi une idée des préoccupations des gens. L'observation flottante s'avère plus fructueuse qu'attendu et prépare entre autres les entretiens à solliciter comme le mentionne Olivier de Sardan dans son article: « Il faut avoir appris à maîtriser les codes locaux de la politesse et de la bienséance pour se sentir enfin à l'aise dans les bavardages et les conversations impromptues, qui sont bien souvent les plus riches en informations » (1995, p.74). Comme le souligne très justement Waldis (1998) les études portant sur des situations de migrations impliquent qu'on soit confronté à la présence d'au moins deux systèmes culturels et ont l'avantage qu'on est conscient de ce fait.

### 2.2.3 La phase des premiers entretiens sollicités

Le sentiment d'inactivité ressenti durant les étapes précédentes de l'observation flottante disparaît dès que j'entreprends les premiers entretiens sollicités auprès des entrepreneurs italiens. Cette première série d'entretiens consiste à connaître l'histoire personnelle tout en privilégiant la séquence de migration de mes interlocuteurs. C'est aussi le moment de négocier la possibilité d'assister à leur quotidien. Des commerces aussi variés (restaurants, bars, boutique de vêtements, magasin de meubles, magasin d'électroménager) engendrent des activités différentes, lesquelles présentent diverses occasions d'accompagnement. Pour ces raisons, les situations observées témoignent d'une grande hétérogénéité, allant de la réunion hebdomadaire entre les responsables et le propriétaire d'un complexe de commerces (un restaurant et deux bars à café) aux activités d'une matinée dans un magasin de meubles ou au marché quotidien d'un restaurateur en « chasse » pour les meilleures viandes de la « zone »!

Durant cette première phase, il s'agit surtout pour moi d'être attentive aux énoncés émiques, aux thèmes de préoccupations des gens. Ces premiers entretiens sont aussi des prises de contact qui me permettent de procéder à une première sélection des informateurs « utiles » avec lesquels j'estime qu'une prolongation des entretiens d'une heure à des entretiens de longue durée (deux à quatre heures) pourrait être intéressante.

## 2.2.4 Les phases successives des entretiens sollicités

Il m'a semblé indispensable de prendre en considération les points de vue de personnes appartenant à d'autres « fractions de voisinage » que mon groupe « cible », afin de définir le contexte dans lequel mes informateurs principaux évoluent. Comme le confirme Olivier de Sardan: « La triangulation complexe fait varier les informateurs en fonction de leur rapport au problème traité. Elle veut croiser des points de vue dont elle pense que la différence fait sens » (1995, p.93).

Tous les entretiens se sont déroulés dans les langues maternelles respectives de mes interlocuteurs que je maîtrise parfaitement, à l'exception de l'espagnol que je parle moyennement. Pour les entretiens longs avec des gens locaux, j'ai fait recours à un interprète. Par le fait que je comprends relativement bien l'espagnol, un peu moins l'andalou, j'ai pu dans une certaine mesure « contrôler » les éventuelles interprétations de la part de l'interprète. Le nombre d'entretiens sollicités parmi les informateurs principaux (les entrepreneurs italiens au nombre de 5 +1)<sup>18</sup> est de quatre par personne, tous de longue durée (1.5 à max. 4 heures). Les autres entretiens de longue durée avec des membres d'autres « fractions de voisinage » s'élèvent à trois par personne. Je n'ai pas compté les nombreux entretiens fortuits, informels et inachevés.

Il est certain qu'un chercheur peut s'insérer dans une « fraction de voisinage » particulière, suivant par qui et comment il est introduit dans un réseau de connaissances, mais jamais dans la société entière – ce fait est redoutable autant qu'inévitable. La situation suivante explique mieux la difficulté de rester en contact avec divers « fractions de voisinage »: je commençais à avoir de bons contacts avec des employées du bar à café de l'un de mes informateurs italiens, mais dès le moment où j'ai été vue en compagnie du patron par ses employées, j'ai ressenti une certaine distance; on ne venait plus très volontiers « bavarder ».

Il était convenu avec Mme Waldis (maître assistante à l'institut d'ethnologie NE) et Mme Hertz (professeure à l'institut d'ethnologie NE) qu'à mi-chemin de mon terrain j'envoie un e-mail concernant mon enquête, me permettant ainsi non seulement de témoigner de mon désarroi, mais surtout d'établir une distance académique par rapport au terrain.

---

<sup>18</sup> Par la formule 5+1 je comprends mes informateurs privilégiés lesquels sont : les 5 entrepreneurs hommes et une informatrice qui est extérieure à la catégorie entrepreneur, car elle exerce une activité économique dépendante.

En conséquence, ma thématique s'est modifiée, de sorte que le questionnement se portera désormais sur la manière dont mes sujets d'enquête prennent racine, se créent une identité, font des affaires et comment ils réussissent (selon leur définition de « réussite ») dans leur terre d'accueil.

## 2.3 Techniques d'enquête

Pour l'anthropologie, l'enquête de terrain constitue le mode de production de données par excellence. Olivier de Sardan nous explique qu'il « repose [...] sur la combinaison de quatre grandes formes de production de données: l'observation participante (l'insertion prolongée de l'enquêteur dans le milieu de vie des enquêtés), l'entretien (les interactions discursives délibérément suscitées par le chercheur), les procédés de recension (le recours à des dispositifs construits d'investigation systématique) et la collecte de sources écrites » (1995, p.75).

### 2.3.1 L'observation flottante et accompagnatrice

Par un séjour prolongé, l'anthropologue s'approche au plus près de la quotidienneté de ceux auprès de qui il enquête. Deux types de situations distinctes se présentent, selon les définitions d'Olivier de Sardan : « celles qui relèvent de l'observation où le chercheur est témoin et celles qui relèvent de l'interaction où le chercheur est co-acteur » (1995, p.75). Il spécifie le mode d'acquisition de données par l'observation et l'interaction de la façon suivante : « soit ces informations peuvent être consignées plus ou moins systématiquement par le chercheur, elles se transforment alors en données et corpus, sinon ces connaissances peuvent rester informelles ou latentes, mais elles ne jouent pas moins un rôle qui est de l'ordre de l'imprégnation » (1995, p.76).

J'ai opté pour une observation plutôt accompagnatrice que participante (car j'avais décidé de ne pas me faire engager par un des employeurs pour avoir plus de temps à disposition afin de pouvoir prendre en compte les autres activités des Italiens) tout en pratiquant l'observation flottante décrite par Pétonnet (1982).

Il s'agit de rester disponible et vacante – pour ne pas mobiliser l'attention sur un objet précis – et de me livrer au hasard des rencontres. Entendre les conversations ou interactions discursives dont je suis témoin malgré moi, sans être directement impliquée, font partie de l'observation flottante.

La méthode de l'observation distante préconise de « se place[r] à l'extérieur de cet univers social, [et de se regarder] comme en dehors de la situation de rencontre » (Althabe, 1990, p.127) et d'exprimer sa différence envers l'observé : « je ne suis pas vous et ne peux ni ne veux le devenir, mais j'aimerais connaître l'altérité de vos pratiques et de vos valeurs » (Bouvier 2000, p.16).

### 2.3.2 Le journal de terrain

L'inscription systématique et journalière des impressions, des dires entendus, des idées, etc. dans mon carnet de terrain m'a permis de créer une distance à mon terrain.

L'application d'un processus de rétroaction incessante entre production de données et interprétations, réponses et questions qui supposent une verbalisation, une conceptualisation, une autoévaluation permanente et un dialogue (contact par e-mail avec Mme Waldis maître assistante et avec un collègue et ami) me permet également de gagner un certain recul au terrain.

L'exercice consistant à noter mes impressions, descriptions et récits en structurant le journal (Beaud 1997) entre « journal de terrain » (= qui – où – comment – quand - «vie d'enquêteur») et « journal de recherche » (= suite de questions, hypothèses, analyse, lectures – « vie d'intellectuelle »), s'avère utile au moment du dépouillement des données, même si cette partition semble difficilement applicable et artificielle.

### 2.3.3 La collecte de sources écrites et les procédés de recension

La collecte de documents écrits trouve ses sources principalement dans les divers journaux régionaux avec, par exemple, les lettres de lecteurs et dans les communications officielles ou publicitaires: les données statistiques de la commune, les menus de restaurants, la publicité des diverses entreprises, les panneaux de publicité, les catalogues,

les cartes de visite, les enseignes, les brochures, les sites Internet et dans la littérature savante sur l'aire considérée d'approche anthropologique, géographique ou historique. Ceci permet non seulement une familiarisation et « un moyen de mise en perspective diachronique et d'élargissement indispensable du contexte et de l'échelle, et à la fois une entrée dans la contemporanéité de ceux qu'il étudie » (Olivier de Sardan 1995, p.90), mais aussi l'élaboration d'hypothèses exploratoires et de questionnements particuliers.

Par contre « les procédés de recension » signifient « le recours à des dispositifs construits d'investigation systématique » (Olivier de Sardan 1995, p.87). Il s'agit de données empiriques ayant un degré raisonné de systématisme et d'ordonnement, comme par exemple le schéma de relations d'interconnaissance des informateurs (schéma de réseaux et de liens multiplexes), l'emplacement géographique des entreprises, la liste concernant les années d'arrivée, d'activités, d'acquisitions. On pourrait ainsi parler de données factuelles « étiques », car elles sont construites par des dispositifs d'observation ou de mesure dérivés du système de pensée du chercheur.

#### 2.3.4 Les entretiens formels / informels et leur transcription

L'anthropologue évolue dans le registre de la communication banale, en fait « il épouse les formes du dialogue ordinaire » (Althabe 1990, p.126). Le souci de réduire au maximum le côté artificiel de la situation d'entretien m'a amenée à leur proposer l'entretien sous forme de « *chiacchierata* » (conversation quotidienne avec connotation conviviale, un des modes de communication reconnu dans leur culture), elle met à l'aise non seulement l'interlocutrice / l'interlocuteur mais aussi l'enquêtrice. L'entretien semi-directif permet également de repérer les notions et thèmes émiques, si importants pour la recherche anthropologique. En respectant la dynamique propre d'une discussion, je recours seulement à un « pense-bête » personnel, afin de ne pas oublier les thèmes et questions importants.

Le premier volet d'entretiens est proche du récit d'épisodes biographiques. Ces « séquences de vie limitées choisies en fonction de leur pertinence pour l'enquête » (Olivier de Sardan 1995, p.82), évoquent le départ en migration, les motivations et raisons de l'immigration. Le déroulement de l'entretien dépend aussi bien des stratégies des deux partenaires, de l'interaction que du contexte dans lequel celui-ci se situe.

En ce qui concerne les premiers entretiens, j'ai laissé systématiquement l'initiative à mes interlocuteurs et tous m'ont proposé un bar à café tenu par un de mes informateurs, ou leur lieu de travail. Ceci crée des situations intéressantes d'observation, néanmoins je leur ai demandé de temps à autre, pour les entretiens suivants, de les rencontrer en dehors de leur lieu de travail afin d'avoir un discours plus suivi, moins interrompu par les obligations du métier. L'observation accompagnatrice m'a permis de poser des questions concrètes à mes interlocuteurs lors des deuxième, troisième et quatrième phases avec un choix plus étroit de mes informateurs. Un constant va-et-vient entre les observations et les discours de mes enquêté(e)s produit et fait évoluer la problématique et les hypothèses.

Après deux essais, j'ai renoncé à enregistrer les entretiens sur mini-disc, car mes interlocuteurs, même si j'avais leur accord, ne se sentaient soit pas à l'aise, soit me promettaient de dire certaines choses hors enregistrement et puis les oubliaient. Il est d'ailleurs tout à fait possible de se remémorer un entretien de deux heures et plus (j'en ai fait le test avec les deux entretiens enregistrés) à condition d'être concentré et de procéder à la transcription aussitôt. Il est clair que je n'ai pu transcrire mot à mot tout ce qui m'était confié, c'est aussi la raison pour laquelle les véritables citations sont rares dans mon texte et j'ai préféré pour raison de transparence, restituer les idées, commentaires et dires de mes interlocuteurs en langage indirect. Je suis convaincue que ce que j'ai perdu en procédant sans enregistrement audio, je l'ai gagné en confiance de la part de mes interlocuteurs.

La transcription s'est faite dans la langue dans laquelle s'est déroulé l'entretien. En ce qui concerne la traduction, seuls les citations, commentaires et idées utilisés dans mon texte sont traduits.

## 2.4 Les limites et les difficultés du terrain

Les difficultés que j'ai rencontrées sur le terrain se trouvent surtout accumulées dans la relation d'enquête avec un de mes informateurs principaux. Je l'ai nommé « incontournable » parce que j'ai essayé de l'éviter. Je devais me rendre à l'évidence que cela n'était guère possible : c'est un personnage central à Altarija. Il faut bien admettre qu'on a plus de sympathie pour certaines personnes et un peu moins pour d'autres.

Mais ce qui m'avait dérangé était le fait que lors du premier entretien Paolo me disait (hors contexte) qu'il était capable de lire dans les pensées des autres. Ceci jusqu'à deux mètres, précisait-t-il. Je me suis alors posé la question sur l'intention qui pourrait se trouver derrière cet énoncé. Au-delà du fait que cela peut être vrai ou pas, je l'ai interprété comme une tentative à m'intimider : sinon pourquoi le dire ?

C'est aussi par cette relation d'enquête difficile avec Paolo que j'ai compris le concept d'amitié instrumentalisée. Jamais il ne m'a laissé payer mes consommations et n'a à aucun moment précisé le tarif de la dette. Pour ma part, j'aurais préféré le rembourser immédiatement (amitié non instrumentalisée). Un jour il m'a demandé de travailler dans son restaurant, mais sans préciser quand et combien d'heures. Tout était relativement flou. Je lui ai proposé au lieu de travailler au restaurant de faire la correction de la traduction allemande du menu, de la page web et d'autres supports de publicité de ses entreprises. Il a accepté. Cela m'a épargné d'être pris dans cette tension et structure hiérarchique de ses établissements et surtout d'avoir plus de temps à disposition pour connaître le quotidien des autres entrepreneurs italiens.

Je confirme les propos de Schinz (2002) qu'en « questionnant la personne de l'ethnographe et les relations qu'il est susceptible de construire s'ouvre en effet une pratique méthodologique nouvelle qui permettrait sans doute de sortir des impasses dans lesquelles cette sous-discipline de l'anthropologie se trouve depuis plusieurs décennies ».

Un autre aspect est le fait d'être pris dans un réseau d'interconnaissance : il est parfois difficile de savoir où s'arrête l'information qu'on reçoit et où commencent les règlements de comptes entre acteurs sociaux.

Un tout autre point est la limite de l'accessibilité du lecteur aux données brutes. Le fait d'observer un anonymat du lieu pose problème au niveau de la transparence des données et de leur traçabilité afin de pouvoir mettre à disposition le matériel d'enquête comme les chiffres statistiques ou les publicités des diverses entreprises pour l'illustration de mes propos. Mais la garantie de l'anonymat du lieu et des personnes faisait partie de la négociation avec mes informateurs, que je tiens à respecter.

### 3. LES MOTIFS DE MIGRATION DES ENTREPRENEURS ITALIENS

Une des premières questions que je me suis posée au vu de la présence des entrepreneurs de nationalité italienne établis à Altarija, fut de savoir pourquoi ils avaient quitté leur pays pour s'installer en Espagne et (plus naïvement) pourquoi en Espagne et non pas en Italie du sud, par exemple? Il faut aussi ajouter que tous mes informateurs sont originaires de villes du nord de l'Italie (Turin, Milan). Bien que j'aie rencontré des Italiens originaires du sud, ils ne figurent qu'en marge de mon enquête, car ceux-ci exerçaient soit une activité dépendante et n'entraient donc pas dans ma catégorie cible, soit ils étaient installés au village voisin, donc hors du périmètre que je m'étais fixé. Je souhaite préciser que la distinction entre Italiens du nord et Italiens du sud est arbitraire et dynamique comme toute distinction ethnique<sup>19</sup>.

Bien que j'utilise souvent le collectif *les informateurs* (ceci pour les propos partagés par tous), il s'agit de migrants individuels, dans le sens qu'ils ne sont pas arrivés tous ensemble et en même temps. Malgré le fait que les réseaux sociaux de mes informateurs se recoupent bien souvent et que fréquemment un migrant amène des personnes de son réseau social vers le lieu d'immigration, je traiterai la trajectoire migratoire individuellement.

En interrogeant des individus non abstraits sur leurs motifs de migration, les raisons mentionnées sont évidemment aussi diverses et complexes que le parcours de vie de chacun. En dépit de la diversité des raisons évoquées, elles peuvent être rassemblées sous le concept émique de « *qualità di vita* ». En effet l'amélioration de la qualité de vie par le fait de s'être installé en Espagne a été avancée par tous les informateurs.

---

<sup>19</sup> Je renvoie à la définition d'ethnicité donnée dans la partie théorique de mon exposé. D'ailleurs deux de mes informateurs principaux, lesquels se sont définis « Italiens du nord » et c'est leur propre définition que j'ai retenue, m'ont été désignés par les autres « Italiens du nord » comme étant originaires du sud car leurs parents ont migré dans les années 1960 vers une ville du nord.

Sur le conseil de la Professeure Ellen Hertz, j'utiliserai cette notion émiqque en tant que concept-ombrelle sous lequel sont rassemblées les raisons de migration de mes informateurs. Il sera question de la pertinence de ce concept émiqque à la fin de ce chapitre.

Les motifs qui ont poussé mes informateurs à quitter leur pays d'origine pour se diriger vers un autre pays sont multifactoriels. Je distingue, même si ceci paraît parfois difficilement séparable, entre les facteurs déclencheurs à la migration liés au contexte historico-politique, relatés au point 3.1 et les éléments déclencheurs liés à la situation personnelle, mentionnée au chapitre 3.2.

### 3.1 Les événements déclencheurs politiques entre 1983-1995

#### 3.1.1 Le contexte historico-politique italien et allemand

Il serait évidemment trop fastidieux d'exposer tout le contexte historico-politique de l'Italie des années 1983 à 1995. Ce qui nous intéresse ici, ce sont les événements déclencheurs mentionnés par mes informateurs, essentiels à la prise de décision de migrer. Il s'agit de contextes politiques ou de changements politiques qui ont eu une répercussion sur leur quotidien et qui les ont incités à partir.

En ce qui concerne les informateurs arrivés en Espagne entre 1984 et 1989, c'est l'arrivée au pouvoir exécutif de Bettino Craxi<sup>20</sup> qui est mentionnée comme élément décisif. En fait, en 1983, *la Democrazia cristiana*<sup>21</sup>, après de nombreuses années de pouvoir politique est remplacée par *il Partito socialista italiano*<sup>22</sup> représenté par Bettino Craxi, président du Conseil (de 1983 à 1987).

Aux dires de mes informateurs, les contrôles fiscaux ne se faisaient pas sous le pouvoir de la *Democrazia cristiana*. Ils associent clairement le changement de pratiques, en l'occurrence opérer des contrôles fiscaux dans les petites et moyennes entreprises, au changement de parti politique au pouvoir.

---

<sup>20</sup> Secrétaire général du parti socialiste de 1976-1993.

<sup>21</sup> Le parti démocrate-chrétien.

<sup>22</sup> Le parti socialiste italien.

Paolo, entrepreneur de Turin présent à Altarija-playa<sup>23</sup> à partir de 1984 (définitivement en 1988), le résume ainsi : « *Era l'epoca della caccia alle streghe di Craxi, non si poteva più lavorare tranquillamente* »<sup>24</sup>. Il fait référence aux nombreux contrôles fiscaux, les descentes faites par la *Guardia di finanza* (police des finances) dans son restaurant à Turin, ceci en plein service du soir. Ces contrôles fiscaux et les amendes qui en résultent sont ressentis telle une oppression grandissante. Il projette de s'installer au Costa Rica, car une connaissance, M.Bianchi\*, le met en contact avec des associés, « *gente riccha che credevano in me, e sono sempre con me* »<sup>25</sup>. Le projet Costa Rica tombe à l'eau, mais cette même connaissance, qui est marié à une Madrilène, lui propose un autre endroit dans le sud-est de l'Espagne. En été 1984, Paolo achète « *i quattro muri* » de son futur restaurant à un ami de Mme Bianchi\*, M.Morales\* (M. Morales est aujourd'hui maire d'Altarija). Il est intéressant de noter l'importance des intermédiaires dans un réseau de connaissances. Leur intervention est capitale pour l'orientation de la destination et les ressources transnationales (cf. chapitre 4).

Umberto\*, aujourd'hui associé de Paolo et gérant d'un magasin de meubles, a subi les mêmes tracasseries à Turin. Il y était propriétaire de deux boutiques de mode et ce sont aussi les contrôles fiscaux et leurs conséquences qui lui font suivre son ami Paolo vers le sud. La majorité de mes informateurs de nationalité italienne me font part, à un moment donné de ma recherche, de l'image qu'ils ont de l'Etat italien et de la relation qu'ils entretiennent avec l'Etat (quel que soit le parti politique au pouvoir) : « *lo stato ti ruba* »<sup>26</sup>. En procédant à des fraudes fiscales, comme ils me disent, on évite que l'Etat puisse nous voler de l'argent durement gagné.

En plus de se sentir « *volés par l'Etat* », les informateurs éprouvent le sentiment que les réglementations (heures d'ouverture, permis de travail pour les employés non-européens) sont devenues trop strictes en Italie, au point qu'elles les empêchent de travailler correctement.

---

<sup>23</sup> L'importance de la distinction entre Altarija-pueblo et Altarija-playa sera développée au chapitre 5.1.1.

<sup>24</sup> « *C'était l'époque de la chasse aux sorcières de Craxi, on ne pouvait plus travailler tranquillement* ».

<sup>25</sup> « *Des gens riches qui ont cru en moi et qui me soutiennent encore aujourd'hui* ».

<sup>26</sup> « *L'Etat te vole* ».

Giorgio\*, employé de Paolo à Turin (aujourd'hui propriétaire d'un bar à Altarija-pueblo avec son épouse espagnole Pilar\*) suit son patron et ami dans le sud tout comme la compagne de Paolo, Alice\*. Durant quatre étés, tout en exploitant ses deux bars à café et son restaurant à Turin, Paolo transforme la maison récemment acquise en restaurant, en engageant des entreprises locales de Altarija. Selon les dires de Paolo, il a pu « sécuriser » 500'000'000 de lires pour les investir en Espagne. Ceci est contesté par son ex-conjointe Alice au cours d'un des nombreux entretiens que j'ai pu avoir avec elle. Je n'ai guère pu vérifier l'exactitude du montant.

La chute du mur de Berlin et la réunification des deux Allemagnes sont, dans le récit de Ugo\*<sup>27</sup>, les éléments déclencheurs qui l'ont encouragé à quitter l'Allemagne pour l'Espagne. Comme Ugo me l'a rapporté, le garage à Hanovre dans lequel il travaillait (vente de voitures de prestige) privilégie dorénavant les employés ex-est-allemands. Lui et les deux autres employés de nationalités étrangères sont licenciés.

Giuliano\*, installé à Altarija depuis 1993, mentionne comme événement déclencheur pour son émigration, *mani pulite*<sup>28</sup> : « *lo facevano tutti, tutte le aziende dovevano dare la busta, se no non si aveva lavoro. Con mani pulite... ho deciso di andarmene, di cambiare mestiere* »<sup>29</sup>. Le démantèlement du système de financement occulte des partis politiques, surnommé *Tangentopoli* (littéralement « pot-de-vin ville ») et l'ampleur de cette opération anticorruption finirent par saborder les grands partis au pouvoir depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, notamment *la Democrazia cristiana* et *il Partito socialista italiano*.

Je n'ai guère d'informations sur les circonstances plus concrètes de la situation de Giuliano avant qu'il ne prenne la route. Il n'a pas voulu en parler plus en détails. Il préférerait parler de sa « réussite » en tant que restaurateur à Altarija-sierra.

---

<sup>27</sup> Ugo (Italien) est propriétaire avec son épouse Carmen\* (Espagnole) d'une boutique de vêtements de mode italienne et d'un restaurant à Altarija-playa,

<sup>28</sup> *Mani pulite* (mains propres): « le début de la fin d'un système politique » (Barbacetto/Gomez/Travaglio 2002, p.10) de financement des partis politiques par pots-de-vin. Le démantèlement de ce système de corruption révélé en 1992 par le magistrat Antonio Di Pietro n'a guère pu « nettoyer jusqu'au fond ». Dix ans après les débuts de *mani pulite* le climat politique (mai 2001 retour au pouvoir de Silvio Berlusconi, en tant que président du Conseil) et les nouvelles lois font obstacle aux investigations des magistrats. (Barbacetto/Gomez/Travaglio 2002 p.676).

<sup>29</sup> « *Tout le monde le faisait (= donner l'enveloppe = pot-de-vin), si tu ne jouais pas le jeu tu n'avais pas de travail. Avec le début de mani pulite...j'ai décidé de m'en aller, de changer de métier* ».

Ces propos corroborent d'ailleurs les observations faites par Benveniste dans son article « le récit migratoire ou l'identité instable »: « le récit de vie est une stratégie narrative permettant de raconter l'émigration comme un choix qui inscrit les acteurs dans une continuité culturelle, masquant la véritable rupture » (1998, p.91). La réorganisation du récit de vie à partir de l'immigration, la réussite, l'assimilation, masque le passé d'avant la migration qui, de toute façon, doit précéder une émigration souvent trop douloureuse à raconter ou qui a le goût de l'amertume comme dans les cas de Giuliano, Paolo et Umberto.

Ces exemples démontrent comment des contextes politiques sont vécus par les acteurs sociaux et comment ils y font face. Ces contextes politiques mentionnés par mes informateurs sont déterminants pour leur décision d'émigrer.

### 3.1.2 Le contexte politico-économique espagnol

Avant d'exposer les motifs personnels de migration, je propose un bref aperçu de la situation politico-économique en Espagne. Celle-ci peut aussi expliquer le choix de la destination de mes informateurs. Même si souvent ce contexte macro-économique n'est mentionné qu'en marge, il me semble qu'il est important de le prendre en considération.

On constate dans les pays sud-européens un récent changement de caractère d'émigration à immigration : immigration de masse venant de pays du Sud<sup>30</sup>, non européens et une migration intraeuropéenne<sup>31</sup>. En ce qui concerne le contexte spécifique de l'Espagne, il est important de noter que son développement en fait un des nouveaux pays d'immigration et ceci conjointement à son « européanisation » (Ribas-Mateos 2000). L'intégration d'abord économique de l'Espagne au sein du Marché Commun (1986) puis politique dans l'Union Européenne, joue un rôle majeur dans le processus de régulation de l'immigration.

---

<sup>30</sup> De l'Amérique Latine, Afrique et Asie.

<sup>31</sup> En majorité des ressortissants de pays nord européens et de moindre ampleur des pays de l'ancien bloc de l'Est.

En 1986 l'Espagne adhère à la Communauté Européenne et la même année, une nouvelle loi d'immigration est adoptée<sup>32</sup>. Comme le note Escrivá (2000), d'un côté l'Espagne s'ouvre aux biens, capitaux et personnes européens mais d'un autre elle se ferme aux personnes non-membres de la Communauté Européenne. L'Espagne, par une politique de facilitation d'acquisition de terrains et de maisons, compte faire durer l'entrée des capitaux étrangers et de ce fait prolonger la conjoncture économique favorable générée par le secteur du tourisme.

Un aspect de la théorie duale des marchés du travail, laquelle est en opposition avec la théorie néoclassique dans le sens qu'elle préconise que « *it is the employers, not the workers, and the jobs, not the incomes, that are strategic* » (Piore 1979, p.44), reste intéressant à relever. Dans ce sens on pourrait ajouter que c'est la politique d'un pays d'accueil qui est stratégique et non pas (je dirais plutôt : et non seulement) l'initiative d'un individu. La politique d'un pays, comme dans mon cas l'Espagne, a encouragé une immigration des ressortissants des pays européens, en facilitant les processus d'acquisition de maisons et de permis de résidence.

Mes informateurs ajoutent à ceci les réglementations moins strictes en Espagne qu'en Italie, lesquelles favorisent la création d'entreprises. Par exemple le système fiscal qui est apparemment différent de celui d'Italie. A ma question: en quoi le système diffère-t-il ? Paolo dit : « *in Spagna rispettano la proprietà* »<sup>33</sup>. Je n'ai pas pu en vérifier l'exactitude : l'administration communale me refusant l'accès à des feuilles d'impôts vierges et mes informateurs ayant des réactions évasives à ma demande de voir une déclaration d'impôts. Mais comme le relève très justement Ribas-Mateos (2000) dans son article « Female Birds of Passage : Leaving and Settling in Spain » par rapport au sentiment de sécurité de ses enquêtées, l'important est ce qui est ressenti par les acteurs sociaux et non pas ce qui est statistiquement (taux de criminalité) ou, comme dans ce cas, formellement « vrai ».

---

<sup>32</sup> Une politique de traitement préférentiel (ex. permis de travail, pas de visa nécessaire) est appliquée envers certains pays non européens comme les pays de l'Amérique Latine (excepté Cuba, Pérou, République Dominicaine), Philippines, Guinée Equatoriale. (cf. l'article de Escrivá 2000), ceci explique en partie le nombre élevé de ces ressortissants dans le secteur tiers.

<sup>33</sup> « *En Espagne on respecte la propriété (privée)* ».

Un autre avantage cité par mes informateurs, c'est le fait de pouvoir ouvrir des établissements (restaurant, bar à café, discothèque, chiringuito<sup>34</sup>, gelateria, boutique de vêtements, magasin de meubles, magasin d'électroménager)<sup>35</sup> sans aucune qualification professionnelle<sup>36</sup>. Camille\*<sup>37</sup> confirme ceci en faisant la comparaison avec la France : « *mon époux a récemment ouvert une petite entreprise de maçonnerie, il fallait juste payer la autonoma*<sup>38</sup>, c'est très simple d'ouvrir une entreprise s'il y a du travail et ici il y en a, il faut juste trouver le bon créneau du marché. Et il faut être flexible ». Son époux a été longtemps manager d'un groupe de rock en Angleterre avant qu'ils ne migrent en Espagne. Par le fait que souvent les diplômés ne sont pas reconnus (même entre pays européens avant l'union politique UE), les immigrés s'investissent dans l'exercice d'un tout autre métier.

En ce qui concerne la situation attrayante de l'Espagne pour mes informateurs italiens, il est souvent question de main-d'œuvre meilleur marché. Umberto fait le compte avec leur magasin de meubles : les marges sur les produits sont les mêmes qu'en Italie, mais les frais généraux sont inférieurs, par exemple l'acquisition d'immeubles de stockage, les salaires des employés (de nationalité française et équatorienne) : il « doit » moins les payer qu'en Italie. Comme Alice me l'a rapporté, les permis de résidence pour les employés non européens étaient plus faciles à obtenir dans les années fin 80, début 90. Je renvoie (mentionné plus haut) à l'union politique graduelle de la Communauté Européenne en Union Européenne et à sa politique progressive de restriction d'immigration non européenne.

### 3.1.3 Le contexte historique et économique de Altarija

En général, on peut dire que parmi les facteurs politico-économiques de l'Espagne et plus particulièrement de l'Andalousie des années 80 et 90, on constate un boom économique. Le développement des zones agricoles (ou plutôt des zones désertiques) en zones touristiques dont me parlent mes informateurs en est certainement un facteur important.

---

<sup>34</sup> Bar-Cabane placé directement sur la plage (construction non fixe).

<sup>35</sup> Enumération de tous les genres d'entreprises détenues par des Italiens à Altarija.

<sup>36</sup> Les migrants exercent souvent un nouveau métier pour lequel ils ne se sont pas formés Ceci par choix ou contrainte (les diplômés ne sont souvent pas reconnus).

<sup>37</sup> Camille travaille à mi-temps au magasin de meubles (administration et vente) de Umberto et Paolo.

<sup>38</sup> Elle fait référence à une taxe fixe de ~120€/par année par entrepreneur indépendant.

Paolo résume ceci ainsi : « *c'era tutto da fare, da inventare, come l'Italia degli anni 60, non avevano niente, eravamo considerati come dei* »<sup>39</sup>. Ce « léger » sentiment de supériorité de la part de certains entrepreneurs (et pas seulement de la part des Italiens) envers la population locale m'a souvent frappée (cf. chapitre 5.1.2).

Il faut ajouter que la région périphérique en question était laissée pour compte. En effet le développement résidentiel et touristique de cette zone n'a véritablement commencé que dans les années 80. Encore dans les années 70, la partie *playa* ne comprenait que la maison d'été du prêtre du village et une grande maison construite directement au bord de mer par un des premiers Anglais, promoteur immobilier. La route provinciale était en terre battue jusqu'en 1972. Et la canalisation des égouts, par exemple, ne s'est faite qu'en 1989.

Mais revenons un peu à l'histoire de la région pour expliquer l'arrivée des étrangers dans cette terre aride. Vers le milieu du XIXe siècle de constantes sécheresses finissent par faire partir les habitants<sup>40</sup>, vivant surtout d'agriculture. En partie détruite par la guerre civile (1936-1939) et ensuite « punie » par le régime de Franco (1939-1971/75)<sup>41</sup> qui déclare la contrée *zona non grata* pour son passé républicain et anarchiste, la province ne bénéficie d'aucun développement d'infrastructure balnéaire, contrairement par exemple à la *Costa del Sol*.

C'est dans les années 60 que la ville, agrippée à une colline escarpée, Altarija-pueblo, presque morte et en partie détruite, retrouve une nouvelle vie grâce à l'initiative d'un groupe d'écrivains et d'artistes épaulés par le maire. Par des articles dans la presse nationale et étrangère et par des conférences, le mouvement veut rendre attractive la région afin qu'elle puisse revivre. Des terrains sont vendus à bas prix à condition que les nouveaux propriétaires reconstruisent et rénovent les maisons. A la fin des années 60, des écrivains, des artistes, des diplomates, etc. espagnols et étrangers y établissent définitivement leur résidence d'été. Dans les années 80 encore, la région est surtout visitée par des touristes individuels et par quelques résidents étrangers (surtout de nationalité anglaise) à la recherche d'authenticité.

---

<sup>39</sup> « *Tout était à faire, à inventer, comme en Italie dans les années 60, ils n'avaient rien, on était considéré comme des dieux* ».

<sup>40</sup> Au début du XXe siècle, la population de la ville s'élevait encore à 8'000 habitants, tandis qu'en 1960, il en reste à peine 1'000.

En 1986 les Etats membres de la Communauté (dont l'Espagne fait désormais partie) signent l'Acte unique européen, qui vise à réaliser jusqu'en 1993 un espace sans frontières dans lequel la libre circulation des personnes, biens et capitaux est assurée. Le traité de Maastricht reconnaît dorénavant comme droit fondamental du citoyen européen la liberté de circulation et de séjour pour tous les ressortissants communautaires, indépendamment de l'exercice d'une activité économique (Zylberstein 1992). La construction de l'autoroute en 1995 en grande partie financée par des fonds de l'Union Européenne, « amène du monde ». Comme le souligne un des informateurs, les Allemands arrivent jusqu'où s'arrête l'autoroute. L'évolution d'un tourisme individuel de jeunes à un tourisme de famille dans les années 90 est en train de se transformer vers un tourisme du troisième âge, selon les observations de Paolo.

Aujourd'hui la région se trouve en plein essor touristique. Entre mon premier séjour et mon terrain, soit deux ans d'intervalle, les prix ont doublé, ce qui n'est pas uniquement le fait de l'introduction de l'Euro, et la construction d'immeubles s'est étendue vers l'arrière-pays. Les habitants sont au nombre de 4'983 en 2001<sup>42</sup> dont 45,74% de résidents étrangers<sup>43</sup>, 620 entreprises dont 37 hôtels, une école obligatoire, une bibliothèque publique et un centre culturel. Une conséquence de l'afflux d'un tourisme de masse est que les résidents de longue date se déplacent dans l'arrière-pays à la recherche d'authenticité.

### 3.2 Les événements déclencheurs personnels

Les facteurs déclencheurs personnels relatifs à la décision de migrer sont liés aux circonstances de la vie : Giorgio, avant de migrer était en instance de divorce : « *volevo cambiare vita, allora la proposta di Paolo mi arrangiava*<sup>44</sup> ».

---

<sup>41</sup> 1969 nomination de Juan Carlos en tant que successeur et depuis 1971 remplaçant de Franco. 1975 mort de Franco. Le roi Juan Carlos I et le premier Ministre Suarez Gonzales entament le processus de libéralisation et de démocratisation. 1977 élections libres.

<sup>42</sup> Source <http://www.iea.junta-andalucia.es>

<sup>43</sup> Les statistiques sont à traiter avec précaution, car la fluidité et le caractère non officiel de la population migrante peut parfois falsifier les chiffres.

<sup>44</sup> « *J'avais besoin d'un changement et la proposition de Paolo (de l'accompagner en Espagne) tombait bien* ».

Comme le relève très justement Faist (1997), les liens sociaux peuvent augmenter ou limiter l'autonomie d'action des individus. Dans cet exemple précis, le lien social entre époux est devenu faible (divorce), ce qui signifie une plus grande autonomie d'action.

En effet il s'agit, dans le cas des Italiens, souvent d'hommes seuls<sup>45</sup> ou en séparation avant l'émigration. Paolo, selon les informations d'Alice était en train de se séparer de son amie et c'est apparemment cette dernière qui l'a dénoncé (par jalousie car il avait une liaison avec Alice) auprès de la *Guardia di finanza*. Les motifs qu'il a personnellement avancés étaient son goût pour les voyages. Cette envie de voyager est aussi exprimée par Ugo.

Enrico mentionne une grande insatisfaction personnelle. Il parle de la solitude ressentie dans une grande ville comme Milan. Son seul contact social se situait dans le milieu du travail. Et comme il avait une fonction de représentant et qu'il se déplaçait beaucoup, maintenir un réseau d'amis devenait difficile. Son réseau social intime se limitait presque au réseau familial.

Umberto, durant le premier entretien, m'exposait sa propre analyse concernant les motifs des Italiens à migrer, en énumérant quatre types d'immigrés italiens qui, selon lui, sont présents sur place:

- 1) Ceux qui ont fui les oppressions fiscales, comme Paolo;
- 2) Ceux qui prennent la route après une faillite ;
- 3) Les désespérés : drame familial, problème de drogue ;
- 4) Ceux qui veulent passer un été au soleil en travaillant, et puis ils restent.

Il ajoute aussi que les Italiens viennent soit en « *indipendenti* »<sup>46</sup> ou « *dipendenti* » mais jamais en « *signori* », toujours en travailleurs (cf. chapitre 5.1.2).

Stalker résume les motifs les plus importants concernant la migration de travail comme suit : « Poverty, adventure, calculation, desperation » (1994, p. 21).

---

<sup>45</sup> En aucun cas je ne souhaiterais véhiculer une fausse image de la personne migrante, souvent imaginée comme étant homme et seule. Car en réalité et en pourcentage il y a plus de femmes seules et accompagnées qui migrent (cf. par exemple Aufhauser 2000, Ackers 1998, Anthias 2000). Donc mon exemple d'entrepreneurs migrants est un exemple atypique en réalité, typique de la littérature sur les migrations et de l'image qui a longtemps accompagné la migration.

<sup>46</sup> A activité économique indépendante, employé, ou en résident qui n'exerce aucune profession (avec la connotation plutôt péjorative de maître de céans, en insistant sur le fait qu'il ne travaille pas).

Selon mes propres observations et l'interprétation des entretiens, il s'agit bien d'un mélange des raisons énumérées, à l'exception du motif de pauvreté. Aucun de mes informateurs n'a mentionné une situation de détresse financière; des difficultés d'argent certes, mais que je ne qualifierais pas de pauvreté. Selon la trajectoire personnelle des individus, le « pourcentage » d'aventure, de désespérance, de calcul est plus ou moins élevé. Je ne pense pas qu'on puisse qualifier un migrant de calculateur uniquement. Ils ont certes pesé les avantages et les désavantages de la migration et la motivation financière joue un rôle important pour les entrepreneurs migrants, mais comme on le verra, ce n'est pas l'unique motivation.

Comme j'ai mentionné plus haut, les raisons personnelles et les contextes politiques sont souvent liés à la notion émique de meilleure *qualité de vie*. La notion de *qualité de vie* est soulevée par tous mes informateurs. Elle mérite qu'on s'y attarde. Cette notion émique ne va pas de soi. A ma question de savoir ce qu'ils entendent par *qualité de vie*, voici en résumé comment ils la définissent. En premier lieu figure la qualité de l'air (mes interlocuteurs sont originaires de grandes villes du nord de l'Italie où le problème de pollution est aigu), le climat, la tranquillité (souvent ils disent se ressourcer dans la nature du stress du travail), le soleil, la lumière. Puis vient l'enrichissement que procurent les rencontres avec des gens d'horizons divers, de nationalités diverses. Des rencontres qu'ils n'auraient jamais eu l'occasion de faire s'ils étaient restés en Italie ou plus précisément dans leur mode de vie d'antan, avance Giorgio. Ils m'expliquent que les gens dans ce lieu de vacances et de résidences secondaires, sont plus détendus, plus ouverts à une rencontre, à la discussion, à la blague. Il est plus agréable de servir des gens relaxés que stressés, me dit Giorgio. Concernant les conditions de travail, il ajoute le fait qu'il y a moins de jalousie entre les personnes. Ici on ne regarde pas combien tu gagnes, les gens s'en moquent, pas comme en Italie. Ils disent souvent que chacun travaille pour ce qu'il entend gagner. Umberto, en faisant le tour des Italiens sur place (sans que je le lui demande, car je ne voulais pas poser des questions sur des tiers) dit à propos de Ugo qu'il ne travaille pas beaucoup et qu'en conséquence il n'est guère riche, mais qu'il vit bien. Il faut dire que Ugo se consacre beaucoup à sa famille et prend du temps pour lire et peindre. L'après-midi il fait les préparations pour le service du soir de son restaurant. Celui-ci n'est ouvert que le soir, tandis que Paolo avait à un moment donné une activité de presque 24h (comme me le raconte un informateur espagnol Carlos Flores Garcia\*): bars à café le matin, midi et soir le restaurant et la discothèque la nuit.

Ce qui est aussi souvent mentionné dans la notion de *qualité de vie* est le fait qu'il y ait moins de criminalité à Altarija qu'en Italie. Giorgio précise qu'en hiver<sup>47</sup> il peut laisser sa voiture ouverte, personne n'y touchera. Alice ne ferme jamais (hiver ou été) à clef son appartement. Ce sentiment de sécurité, elle ne l'a nulle part ailleurs. Elle dit se promener seule à n'importe quelle heure de la nuit ou du petit matin. Ugo et Carmen\* confirment aussi dans leur discours le sentiment de sécurité en disant que le lieu est propice aux enfants. Mais ils accompagnent toujours leur fille aînée au bus de l'école, tout comme Camille et son mari leur fille.

Je retiendrai en conclusion l'expression de Enrico : « *Chi ci ammazza quà ! ?* »<sup>48</sup>, au sens propre et figuré du terme, mais plutôt avec la connotation de « personne ne nous embête ici ». La qualité de vie englobe la qualité de l'environnement, le sentiment de sécurité, le fait de pouvoir travailler dans de bonnes conditions, ce qui signifie pour certains avoir du temps pour la famille, et pour d'autres que les lois sont plus souples qu'en Italie. L'Italie est sur-réglémentée, comme ils disent. Ils se réfèrent aux réglementations administratives comme l'obtention de permis de travail pour les employées non européennes, les heures d'ouverture libres et le « respect de la propriété » de la part de l'Etat espagnol, ce que j'ai interprété concrètement comme une moindre imposition sur les biens.

La construction de cette catégorie émique de « *qualità di vita* », apparente dans le discours, les pratiques et les représentations des informateurs, se fait au « carrefour des comparaisons ». Ceci non seulement entre leur pays d'origine et leur pays d'adoption, mais aussi à travers les autres références ou connaissances qu'ils ont d'autres *ethnoscapes*. Cette catégorie émique de *qualité de vie* met en évidence le fait qu'ils vivent en permanente comparaison entre « la vie d'ici » et « la vie d'ailleurs ».

---

<sup>47</sup> En hiver il y a très peu de monde à Altarija : les locaux et les étrangers résidant à l'année.

<sup>48</sup> « *Personne ne nous tue ici* » - littéralement : *qui tue(ra)is nous ici ? !*

### 3.3 Le moment crucial de la prise de décision

Ce qui m'a surpris lors des premiers entretiens individuels, c'est le fait que souvent l'interviewé qualifiait de « magique » le moment où la décision de migrer était prise.

Paolo raconte qu'à sa première arrivée à Altarija, il a eu l'impression qu'il connaissait le lieu. Il éprouvait un sentiment de « *déjà vu* ». C'était mon destin, comme il le souligne en ajoutant que même s'il compte créer des entreprises à Cuba, son centre de référence sera toujours Altarija.

Ugo également fait référence à une sorte de volonté du destin. Les grandes choses, me dit-il, doivent se faire, il suffit d'attendre qu'elles se fassent : le jour même de son licenciement en Allemagne, il reçoit une proposition pour un poste de travail à Altarija (en tant que gérant d'une discothèque - le propriétaire est de nationalité allemande) par le biais d'une connaissance allemande. De plus, il peut relouer son studio à Hanovre immédiatement. Il considère ces accumulations de circonstances comme un signe et décide d'accepter la proposition. Enrico, le soir où il doit prendre la décision soit d'accepter la promotion au sein de l'entreprise en Italie, soit de donner sa démission pour réaliser son projet d'émigrer, se trouve dans un bar à Milan. Il décrit un moment bizarre où tous les gens présents bougent en cercle autour de lui. Horst (de nationalité allemande), aujourd'hui propriétaire d'une agence immobilière à Altarija-playa, décrit aussi le moment crucial où il a dû prendre la décision de migrer. Il se trouvait au Tyrol afin de terminer ses études de géographie, lorsqu'une grande fièvre accompagnée d'hallucinations lui fait interrompre son terrain. Une fois rentré à Berlin, il décide de partir pour l'Espagne. Ni sa famille, ni ses copains ne le comprennent. Il dit qu'il était bien intégré à Berlin, mais quelque chose l'a poussé ailleurs. Arrivé par hasard à Altarija, il s'y installe.

On pourrait qualifier ces descriptions du *moment de la prise de décision à migrer*, comme une sorte de vocation ressentie par mes informateurs, à s'installer dans ce lieu. De plus, je constate une construction d'un mythe du lieu : « *el embrujo*<sup>49</sup> *de Altarija* ».

---

<sup>49</sup> Envoûtement

Tous les interlocuteurs de quelque nationalité qu'ils soient, mentionnent cet envoûtement du lieu sur les gens qui y passent. On dit que soit on déteste ce lieu, soit on l'aime et on ne le quitte plus, ou on y revient souvent. Alice le résume ainsi : ceux qui arrivent à vivre ici toute l'année sont de caractère fort. Ceux qui quittent le lieu sont plutôt faibles, ils ont besoin du divertissement urbain car ils ne sont pas bien face à eux-mêmes. Il est vrai que la saison d'été est en plein contraste avec celle d'hiver. Les touristes sont quasi inexistantes durant la période de janvier à avril. Le lieu n'a pas de salle de cinéma, ni de théâtre à proximité et beaucoup d'établissements sont fermés durant cette époque. On peut dire que Altarija vit des jours très tranquilles.

## 4. LA SITUATION TRANSNATIONALE : LES RESEAUX ET LES RESSOURCES

Nous avons vu l'importance des liens d'interconnaissances de mes informateurs pour le choix de la destination: Paolo s'installe à Altarija car il est mis en contact par une personne tierce avec des promoteurs immobiliers de Altarija. Alice, Umberto et Giorgio migrent vers la destination de Paolo. Ugo à travers son réseau social en Allemagne saisit l'occasion de travailler à Altarija, rencontre sa future épouse Carmen et s'y installe. Enrico, lors de vacances à Altarija, rencontre Alice qui le présente à Paolo. Alors naît le projet pour Enrico de s'y installer définitivement.

Penchons-nous maintenant sur la trajectoire migratoire de mes interlocuteurs, laquelle a contribué à l'élargissement de leurs réseaux sociaux. Leurs réseaux se tissent davantage à travers des espaces transnationaux auxquels des ressources (économiques, sociales, humaines et culturelles) peuvent être puisées. Ces ressources sont essentielles à leur « réussite ». Un autre concept émique qui a attiré mon attention est la notion de « réussite ». Elle est fortement liée à la notion émique de « qualité de vie », comme une sorte d'extension ou en complément à cette dernière. Umberto souligne qu'ici il a réussi, que son entreprise marche, qu'il gagne de l'argent et qu'il est en train de réaliser son rêve de construire une villa jumelée avec son frère. Enrico décrit sa réussite en termes d'ascension sociale vers le statut d'entrepreneur, mais parle aussi de la qualité de vie qui s'est améliorée pour lui. En résumé, la réussite comprend non seulement une ascension sociale et économique, le fait de vivre confortablement, mais aussi une satisfaction personnelle (réaliser ses rêves), être heureux en amour, entre amis. Ce qui m'a évidemment intéressée c'est leur « réussite » entrepreneuriale : à quel point les ressources transnationales sont-elles importantes pour leur « réussite » ?

Commençons par l'analyse des réseaux sociaux et des ressources qui sont véhiculées par ces liens. Comme nous l'avons vu dans la partie théorique, les quatre capitaux (social, économique, humain et culturel) que j'ai redéfini pour mes besoins, inspirée de Faist (1997) et Bourdieu (1985), sont interconnectés.

Il est donc difficile de les isoler complètement, car le capital social (qui comprend les liens d'un réseau social) joue un rôle prépondérant : c'est à travers des liens sociaux que le contenu des autres capitaux circule. En récapitulant les divers capitaux dans un tableau comparatif, j'ai essayé de rendre intelligible ces diverses ressources et liens de réseaux transnationaux.

Pour les besoins de l'analyse, je distinguerai entre :

- 1) Les liens transnationaux et locaux d'approvisionnement en matériel (schéma 1) ;
- 2) Les liens d'alliance et les liens d'amitié (schéma 2) ;
- 3) Le tableau comparatif des trois autres capitaux : économique, humain, culturel (schéma 3).

Il est clair que les tableaux se comprennent comme une vue d'ensemble des liens durant les vingt dernières années et que les ressources à disposition sont changeantes, évolutives dans le temps. Les données ne sont évidemment pas exhaustives : j'ai utilisé les informations qu'on a bien voulu me confier. En outre, la reproduction de fragments de réseaux couvre un certain champ de relations dont la limite est uniquement analytique. Cette représentation de la réalité en schéma implique inévitablement une simplification. J'ai opté pour une analyse de réseaux d'ensemble<sup>50</sup> (Schweizer 1989) en vue de la comparaison des divers liens qu'entretiennent mes informateurs ; ceci au détriment de la mention de la valeur, de l'intensité, de la nature et de la dépendance des relations pour une meilleure lisibilité du schéma.

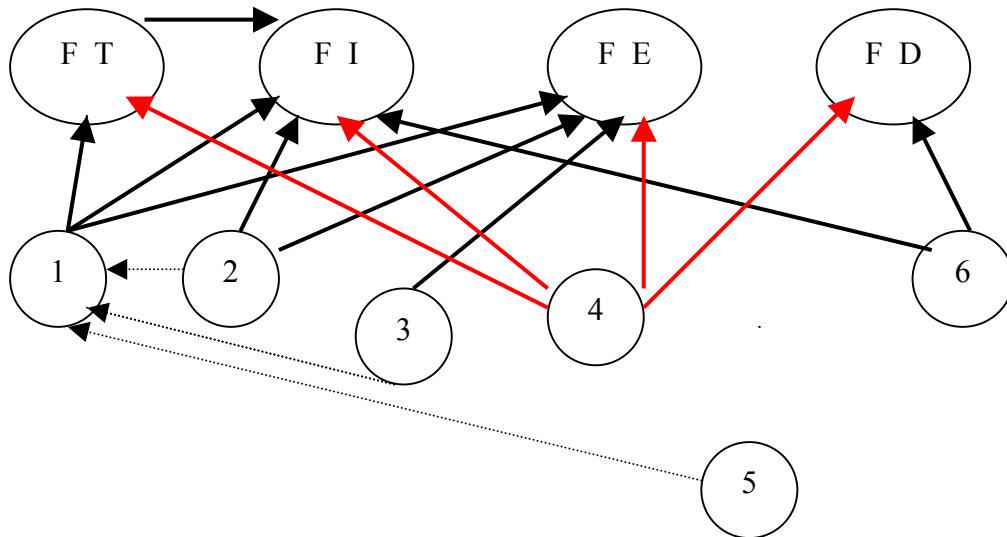
Par cette comparaison des réseaux transnationaux, je souhaite mettre en évidence les significations et conséquences qu'ont les liens transnationaux et locaux pour les acteurs sociaux. Je me suis bornée à représenter les liens sociaux et ressources des informateurs principaux uniquement (5+1).

---

<sup>50</sup> Gesamtnetzwerkanalyse (Schweizer 1989)

## 4.1 Les liens et accès aux fournisseurs transnationaux

Schéma (1)



Légende : Personnes

1 = Paolo

2 = Umberto

3 = Giorgio

4 = Alice

5 = Enrico

6 = Ugo

Légende : Fournisseurs

F T = en Thaïlande

F I = en Italie

F E = en Espagne

F D = en Allemagne

Accès direct →

Accès indirect ←---

Possibilité d'accès →

Paolo en installant son restaurant à Altarija-playa entre 1984 et 1988 importe toutes les machines et outils (machines à faire des pâtes, à faire les glaces, des frigos, des congélateurs, etc.) depuis l'Italie. Il dit qu'il n'y avait rien ici. Au début il importait même du vin (à l'époque, le vin local était imbuvable selon lui), de la mozzarella, du parmesan depuis l'Italie. Maintenant il peut s'approvisionner dans la région. La mozzarella est fabriquée près de chez lui et le vin s'est beaucoup amélioré selon lui. Reste à ce qu'ils (les fromagers de la région) imitent le parmesan, seul aliment qu'il importe encore depuis l'Italie, tout comme Ugo d'ailleurs.

Paolo a des liens privilégiés avec des fournisseurs de meubles en tek<sup>51</sup> fabriqués en Thaïlande, importés et achetés en Italie. Durant mon séjour, soit à la fin de la saison d'été, Umberto remplissait les commandes pour l'été prochain et constatait qu'ils auraient dû avoir un stock plus important, car ses meubles de terrasses se vendaient bien parmi les résidents anglais et norvégiens. Comme il me dit : « *gli inglesi vogliono la qualità italiana* »<sup>52</sup>. Ceci même si les meubles fabriqués en Thaïlande se vendent aussi bien que les meubles « made in Italy ».

Il faut dire que Paolo et Umberto sont nouveaux dans le métier. Ils ont créé leur magasin en 2001. Umberto, gérant du magasin est associé pour ¼ avec Paolo et ses associés à lui. Umberto a un accès indirect à certains contacts de Paolo. Umberto me confie qu'il n'a jamais vendu de meubles auparavant, ni Paolo d'ailleurs, mais qu'ils ont un associé en Italie qui vient de fermer son magasin à Turin. Et c'est grâce à cet associé qu'ils ont eu accès à des conseils pratiques, à des liquidités, aux adresses de fournisseurs et de foires de meubles. La foire de meubles de Valencia ne le satisfait pas. Il dit que la qualité espagnole est médiocre et que les modèles exposés sont périmés en termes de mode. J'ai passé plusieurs journées dans leur magasin et il est vrai que la majorité de leur clientèle est anglaise; il y a même quelques espagnols « nouveaux riches » (comme ils disent). La concurrence est surtout espagnole<sup>53</sup>, mais ils me disent qu'ils sont en train de combler un créneau de marché en visant une qualité supérieure.

---

<sup>51</sup> Il s'agit surtout des meubles pour l'extérieur (balcon, terrasse).

<sup>52</sup> « Les Anglais veulent la qualité italienne ».

<sup>53</sup> A part une brocante tenue par un Français et les quelques brocantes anglaises, les magasins de meubles dans la région sont des magasins tenus par les Espagnols.

En ce qui concerne la situation de Giorgio, il travaille toujours à mi-temps pour Paolo (en tant que responsable d'un des bars à café de Paolo et le soir au restaurant de Paolo) tout en étant propriétaire d'un bar (du soir) avec son épouse, au *pueblo*. Il est important de noter que les gens ont tendance à accumuler les heures de travail durant la saison d'été. Giorgio, toujours en quelque sorte dépendant financièrement de Paolo, s'est créé un réseau d'approvisionnement en Espagne pour son bar. Le fait qu'il y réside depuis longtemps et qu'il soit marié à Pilar (Espagnole de la région) explique certainement le fait qu'il ait pu acheter un bar au *pueblo*. Selon les dires de mes informateurs il est devenu difficile de louer, voire d'acheter un immeuble au *pueblo*. Souvent les maisons rénovées par des résidents étrangers ont été achetées par des Espagnols de retour de l'émigration. A ce propos il est aussi intéressant de noter que de plus en plus d'établissements créés par les premiers résidents étrangers (arrivant à l'âge de la retraite) sont repris par des Espagnols. J'ai été témoin, par exemple, de la reprise d'une entreprise de nettoyage à sec, créée par un Anglais, par un couple espagnol. Mais revenons aux explications de liens transnationaux de mes informateurs principaux. Puisque Alice n'exerce pas une activité économique indépendante<sup>54</sup> à Altarija, j'ai indiqué des possibilités d'accès aux fournisseurs transnationaux et locaux par des traits rouges. Enrico, vu son récent emménagement à Altarija est encore entièrement dépendant du réseau de Paolo. Durant mon séjour, Enrico avait encore le statut de responsable au sein des établissements de Paolo. Il était en train d'apprendre<sup>55</sup> le métier chez Paolo. Aux dernières nouvelles (de la part d'Alice), Enrico a réalisé l'achat d'un des bars à café de Paolo.

Vu son passé migratoire en Allemagne - il a séjourné quatorze ans à Hanovre - Ugo a de nombreux contacts en Allemagne. Durant mon séjour, un de ses amis en Allemagne lui a proposé une machine à faire des pâtes, repérée lors de la liquidation d'un restaurant italien à Hanovre. Le marché s'est conclu par fax. « L'inauguration » de la machine à faire des pâtes a été largement fêtée par sa petite équipe de cuisine et j'ai eu l'occasion de goûter au résultat. Entre autres, Ugo visite deux fois par année des foires de mode en Italie où il s'approvisionne en derniers modèles de prêt-à-porter pour leur boutique à Altarija-playa.

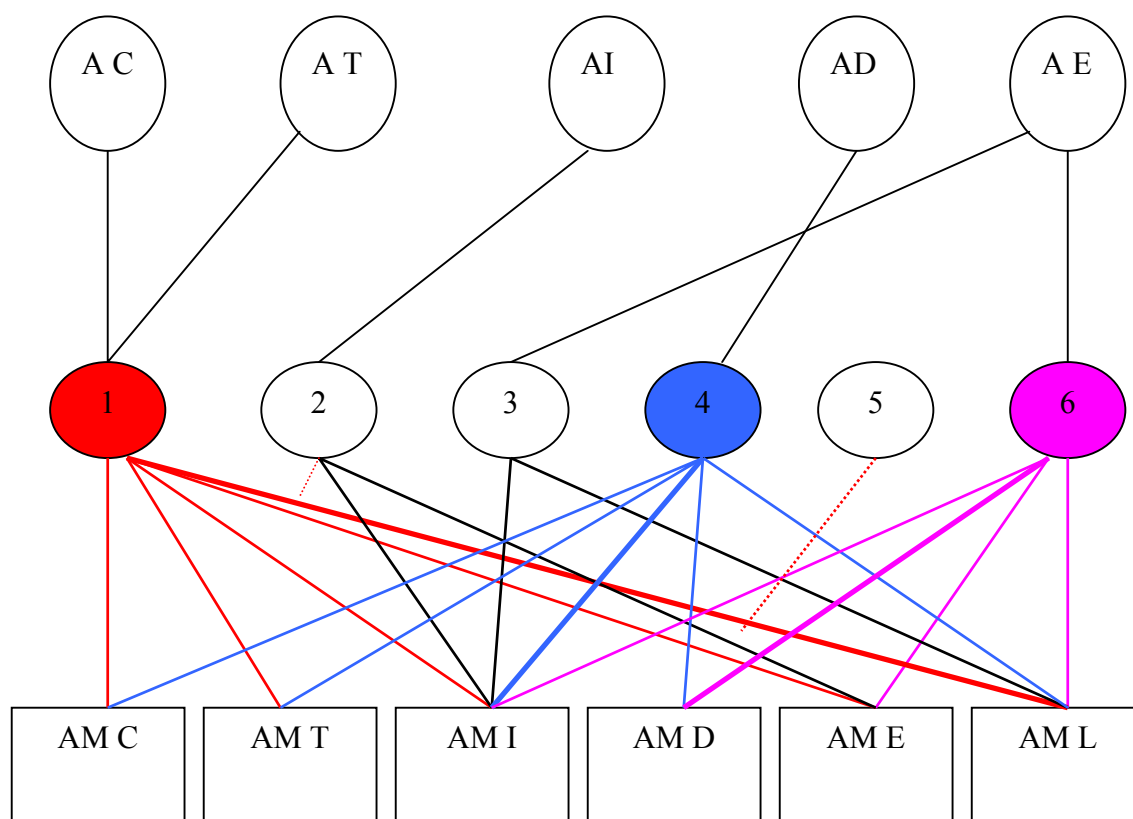
---

<sup>54</sup> Alice est employée de Horst dans son agence immobilière.

<sup>55</sup> Ce qui impliquait travailler à toutes les échelles hiérarchiques de l'entreprise.

## 4.2 Les liens d'alliance et d'amitié transnationaux et locaux

Schéma (2)



Légende : Personnes

1 = Paolo  
 2 = Umberto  
 3 = Giorgio  
 4 = Alice  
 5 = Enrico  
 6 = Ugo

Légende : Alliances

AC = Cuba  
 AT = Thaïlande  
 AD = Allemagne  
 AI = Italie  
 AE = Espagne

Légende : Amitiés

AMC = à Cuba  
 AMT = en Thaïlande  
 AMI = en Italie  
 AMD = en Allemagne  
 AME = en Espagne  
 AML = région locale  
 ..... indirecte à travers 1  
 \_\_\_\_\_ intense  
 \_\_\_\_\_ très intense

Durant ma recherche sur le terrain, il me semblait que les liens d'alliance ne pouvaient être insignifiants pour l'accès aux ressources de mes informateurs. Selon mon informateur américain Mr. Borovsky\*<sup>56</sup> une des « lois à respecter » pour le bon déroulement des affaires est : « *Don't mess with Spanish women* ». Il m'a néanmoins paru que le fait de se marier avec une Espagnole pouvait avoir des conséquences positives sur l'intégration de la personne étrangère qui aspire à créer une entreprise. L'exemple de Giorgio démontre bien que le statut « d'indigène » de Pilar a joué un rôle positif pour l'acquisition de leur bar au *pueblo*. Même Paolo qui bénéficie d'un vaste réseau local ne possède pas d'entreprise au *pueblo*. Ugo précise que grâce à Carmen (Espagnole de Extremadura), il a certainement pu être mieux intégré, mais du fait que Carmen ne soit pas originaire de la région, ils resteront tous deux toujours des étrangers aux yeux des locaux.

Un autre aspect significatif des liens d'alliance, c'est la portée des mariages de Paolo. Alice a vécu dix ans en couple avec Paolo, même s'ils n'étaient pas mariés, je considère leur lien comme un lien d'alliance rompu. Alice a beaucoup contribué au fonctionnement des établissements de Paolo. Elle est d'ailleurs toujours considérée par les indigènes et les résidents de longue date, comme étant *l'épouse* de Paolo. Carlos Flores Garcia, dit d'elle, qu'elle était la force et l'âme de l'entreprise. Kim\*, divorcée de Paolo et d'origine thaï, travaille activement dans les établissements de Paolo. Elle a un statut de responsable au sein de l'entreprise. Malgré son statut de responsable, elle ne participe pas aux réunions hebdomadaire entre Paolo (propriétaire) et Giorgio, Umberto et Alberto (les responsables de ses établissements). A ma question concernant son absence aux réunions, elle me dit qu'elle a des choses plus intéressantes à faire, s'occuper de sa fille ou se reposer.

Le nombre élevé d'heures de travail<sup>57</sup> et le climat<sup>58</sup> de travail chez Paolo l'ont souvent incitée à vouloir quitter l'endroit. Ce qui rend Kim dépendante affectivement c'est la pression mise sur la garde de leur enfant. Selon Alice, Paolo lui aurait déjà proposé de partir, à condition qu'il garde l'enfant. Dolores\*, sa deuxième ex-épouse, est d'origine cubaine. Au moment de mon enquête, elle travaillait au restaurant de Ugo.

---

<sup>56</sup> Mr. Borovsky s'est installé à Altarija en 1969 – il se nomme « promoteur et pionnier du développement touristique de la région ».

<sup>57</sup> Durant la saison d'été le nombre d'heures de travail se situe entre 12 et 13 heures par jour.

<sup>58</sup> Organisation très hiérarchique et pression permanente laquelle est ressentie sous forme de tension.

Elle maintient des contacts amicaux avec Paolo, car ce dernier a pu arranger<sup>59</sup> un mariage pour sa sœur, afin qu'elle puisse rester en Europe. Il s'agit donc de liens de dépendance réciproque : Paolo a besoin de responsables à qui il peut faire confiance et qui travaillent à son intérêt et elles dépendent émotionnellement (enfant) et économiquement (sœur) de lui. On peut ainsi parler de liens multiplexes (Boissevain 1974), ce qui implique l'existence de diverses formes d'attentes et obligations réciproques (Faist 1997). Alice est la seule à s'être émancipée de ces liens multiplexes avec Paolo. Je ne veux pas sous-entendre qu'il n'y ait pas eu un lien d'amour entre les personnes concernées, mais ce sont les significations des liens d'alliance par rapport à la « réussite » de l'entreprise dont il est question ici. Toutes les femmes que j'ai pu rencontrer participent activement aux différentes entreprises. Elles constituent donc une part très importante de la réussite économique de l'entreprise. Ceci pas uniquement par leur force de travail, mais aussi par les liens sociaux dus à leur origine (un autre pays). Je qualifierais ces liens de facilité d'accès aux ressources, lesquelles sont essentielles au bon déroulement des affaires économiques des hommes. Je pense à l'accès aux fournisseurs de meubles thaïs (Kim), aux contacts pour réaliser un projet à Cuba (Dolores), au statut d'*indigène* de Pilar, au statut d'Espagnole de Carmen. Il faut aussi ajouter que les bénéfices des liens d'alliances sont à un certain degré réciproques. Kim me parle de sa volonté d'ouvrir un restaurant italien en Thaïlande et de profiter du savoir-faire (comment accueillir les occidentaux) acquis au sein des établissements de Paolo. Toutefois le capital économique nécessaire à la réalisation de son projet n'est pas encore rassemblé et elle désire attendre que sa fille soit plus âgée.

Un thème que je n'ai pas traité est l'intégration au sein de la communauté locale à travers les enfants scolarisés. Ceci reste, à mon avis, un sujet intéressant à explorer.

#### 4.2.1 La centralité d'un personnage

En ce qui concerne les liens d'amitié<sup>60</sup> qu'entretiennent mes informateurs, j'ai relaté deux niveaux d'intensité de ces liens. Puisque les liens sont réciproques, ils ne sont pas accompagnés d'une flèche (cf. schéma 2). On constate que les liens entre Paolo et les amis au niveau local (Altarija et les alentours) sont d'une forte intensité.

---

<sup>59</sup> Selon les dires d'Alice, Paolo aurait payé 20'000€ à un Italien pour qu'il l'épouse.

<sup>60</sup> Je renvoie à la définition d'*amitié instrumentalisée* donnée dans la partie théorique.

Paolo me dit lors d'un entretien qu'il tutoie des gens de toute la hiérarchie sociale de la région « *dall' 'alcalde' allo spazzino* »<sup>61</sup>. Le fait d'avoir des contacts à tous les niveaux de l'échelle sociale lui semble être très important. Quand je lui demande comment il s'est fait une telle réputation, Paolo me répond que ce n'est pas à lui de répondre à cette question. Ce qui m'intriguait c'était le fait que pour un personnage aussi incontournable et central, on le voyait uniquement dans ses entreprises, en dehors il ne me semblait pas avoir une vie sociale (club, sport, sorties diverses). Je m'adressai alors à la prochaine occasion à Alice. Elle avance diverses raisons : il s'est fait connaître par différentes actions. Elle explique qu'il a donné du travail aux locaux en créant de nombreuses entreprises (un restaurant, deux bars à café, une crèche pour enfants, un magasin de meubles). Quelques-unes ont disparu (une discothèque en plein air, un chiringuito, une discothèque couverte), d'autres sont en projet (un hôtel, un magasin d'électroménager). Il a donc, selon elle, contribué au développement économique de la région. Un autre aspect qu'elle mentionne serait le fait qu'il fasse des dons, par exemple à la Croix-Rouge locale ou à la commune d'Altarija. De cette manière il s'est créé une clientèle stratégique, importante pour le bon déroulement de ses entreprises.

Concrètement cela implique qu'il a construit des logements pour ses employés sur un terrain non autorisé. Après qu'il eut fait un don à la commune (j'en ignore le montant!), la commune a accepté ces constructions. Il est vrai qu'il est difficile, voire impossible de trouver un logement pour une quarantaine d'employés dans les environs. Non seulement les indigènes ne louent pas volontiers à des étrangers, mais aussi durant la saison d'été, il règne une pénurie de logements et l'on préfère louer aux touristes qui rapportent plus d'argent.

Effectivement le prix de la location par mois d'un studio peut être jusqu'à quatre fois plus élevé durant les mois de juin, juillet et août.<sup>62</sup> Marysol\* (Espagnole de Madrid) par exemple, met en location son appartement durant ces mois aux touristes et en couvre ainsi les frais durant le reste de l'année.

Revenons aux liens d'amitié instrumentalisée de Paolo. Les pratiques de Paolo d'amitié instrumentalisée corroborent les propos de Boissevain (1974) qui considère que la stratégie de dettes (en l'occurrence faire un don à la caisse de Noël de la commune) consiste à ne pas spécifier le tarif de la transaction.

---

<sup>61</sup> « Du maire au service des voiries ».

<sup>62</sup> Souvent les agences de location font payer au locataire louant à l'année un surplus sur les mois d'été ou lui laissent le choix de libérer les lieux durant ces mois.

On assure, par le fait de sous-payer ou surpayer, un maintien des relations et des transactions dans le temps. Dans ces liens d'amitié j'inclus aussi bien ses associés en Italie (qui « investissent », comme dit Paolo, en lui), que des amis partenaires pour un futur projet à Cuba, ou des amis occupant des positions diverses et stratégiques au niveau local. Par exemple, l'employé de la voirie s'occupe particulièrement bien du nettoyage (mon observation)<sup>63</sup> devant les établissements de Paolo. En contrepartie il est invité à manger des pizzas accompagné de sa famille.<sup>64</sup>

Un autre point mentionné par Alice est le fait que Paolo jouit d'un statut particulier au sein de la communauté résidente (locale ou étrangère). On le respecte car il ose se défendre aussi par la force physique si nécessaire. Elle relate un incident de l'année passée où le propriétaire du restaurant voisin construisait illégalement un chiringuito à côté de son restaurant. Il faut préciser que son restaurant, situé directement au bord de mer, a été édifié longtemps avant la date d'interdiction de construire devant la plage. Paolo a « créé » un scandale en agressant et en frappant l'entrepreneur voisin. Il a purgé une peine d'un jour de prison. L'affaire a éclaté au grand jour. Les résidents (surtout ceux qui auraient souhaité construire directement en bord de mer) se sont groupés aux côtés de Paolo et ont trouvé qu'il était justifié de réagir ainsi. Le concurrent direct devra donc détruire sa cabane et le restaurant de Paolo sera de nouveau le seul *in situ*.

Sa force ne vient pas uniquement du fait de savoir s'imposer, mais aussi du respect inspiré par son engagement. Plusieurs personnes (des entrepreneurs de diverses nationalités) m'ont spontanément dit, en résumé : « Je ne sais quand il dort... il est fou ! Il travaille tout le temps... » Effectivement il travaille activement<sup>65</sup> dans tous ses établissements (excepté le magasin de meubles), ce qui implique de longues heures de travail. Je constate que son réseau local est d'une densité importante (être en lien avec diverses personnes qui s'entre-connaissent). Il est aussi d'une centralité prononcée, ce qui est en contradiction avec la théorie qui prétend que plus les liens entre les gens sont denses, moins le contact direct (centralité - contrôle) est possible.

---

<sup>63</sup> J'ai constaté qu'il n'y avait pas de papiers ou autres déchets par terre sur son parking, contrairement aux voisins – et le service de la voirie s'attarde plus longtemps devant ses établissements.

<sup>64</sup> J'étais témoin lors de l'invitation.

<sup>65</sup> « Il ne joue pas au patron », comme le souligne Alice.

Je n'ai pas calculé mathématiquement le degré de densité et de centralité d'ego, comme cela a été fait par des auteurs comme Boissevain par exemple. Mais, en comparaison, le réseau de Paolo, autant au niveau local que transnational, est plus expansif et actif (par les transactions en cours) que celui des autres informateurs. Il est le seul à mentionner des associés non apparentés à travers lesquels il a accès à des liquidités. Horst mentionne l'apport financier de sa sœur en Allemagne. Umberto est aidé par son frère, fonctionnaire en Italie. Les autres informateurs (Ugo, Enrico, Alice, Giorgio) ne bénéficient d'aucun appoint économique extérieur.

Cette position centrale de Paolo lui permet de mettre à disposition des points de contact de son réseau. Il joue un rôle de courtier (Boissevain 1974, Schweizer 1989) de ces liens transnationaux. Ceci s'observe dans la relation avec Umberto qui grâce aux contacts établis par Paolo, accède aux ressources nécessaires au développement du magasin de meubles. Enrico accède aussi à certains liens du réseau de Paolo. Selon ce dernier, Enrico est un peu son « dauphin », mais « il doit encore prouver son savoir-faire et surtout apprendre de moi ». Il me semble qu'il l'a pris sous sa protection, ce qui agace Giorgio. La relation entre Enrico et Giorgio est en tension permanente, ce qui m'a été confirmé par Alice.

Katuszewski et Ogien parlent « d'infrastructure économique et socioculturelle laquelle englobe les nouveaux arrivés » (1981, p.15). Dans le contexte des nouveaux arrivés Italiens, comme dans le cas d'Enrico, ils ne profitent pas d'une infrastructure économique (ils apportent leur propre capital), mais de protection socioculturelle. Souvent Enrico mentionne le fait qu'il apprend le savoir-faire de Paolo et d'Alice par leur exemple. C'est-à-dire, le comportement adéquat avec le personnel afin d'en tirer le meilleur parti pour l'établissement. Comme il dit, « l'équilibre entre autorité et détente ».

Par l'évocation de ces quelques exemples d'accès à des fournisseurs placés dans un espace transnational et local, j'ai voulu rendre le lecteur attentif au fait que les acteurs sociaux ont accès à des ressources très variées comme notamment les machines, certains produits alimentaires, les meubles « made in Italy » ou « made in Thailand », les vêtements « made in Italy », les ordinateurs. Ils ont également accès aux listes d'adresses, aux informations, aux capitaux à investir.

Engager une enquête au sujet de réseaux (réellement de fragments de réseaux) sociaux, permet, non seulement de montrer les accès aux ressources utilisés, mais aussi la portée de certains liens sociaux, en l'occurrence les liens d'alliance et d'amitié.

Par la mise en parallèle de ces liens, j'ai aussi souhaité démontrer les asymétries entre les acteurs sociaux. J'ajouterai même que l'existence de certains liens peut avoir une fonction de compensation face à l'inexistence d'un autre lien. Je me réfère par exemple au manque d'accès à une ressource économique de Ugo, compensée par les liens d'alliance qui lui apportent la clientèle locale, voire espagnole.

### Les informateurs principaux italiens et leurs entreprises actuelles: une vue d'ensemble

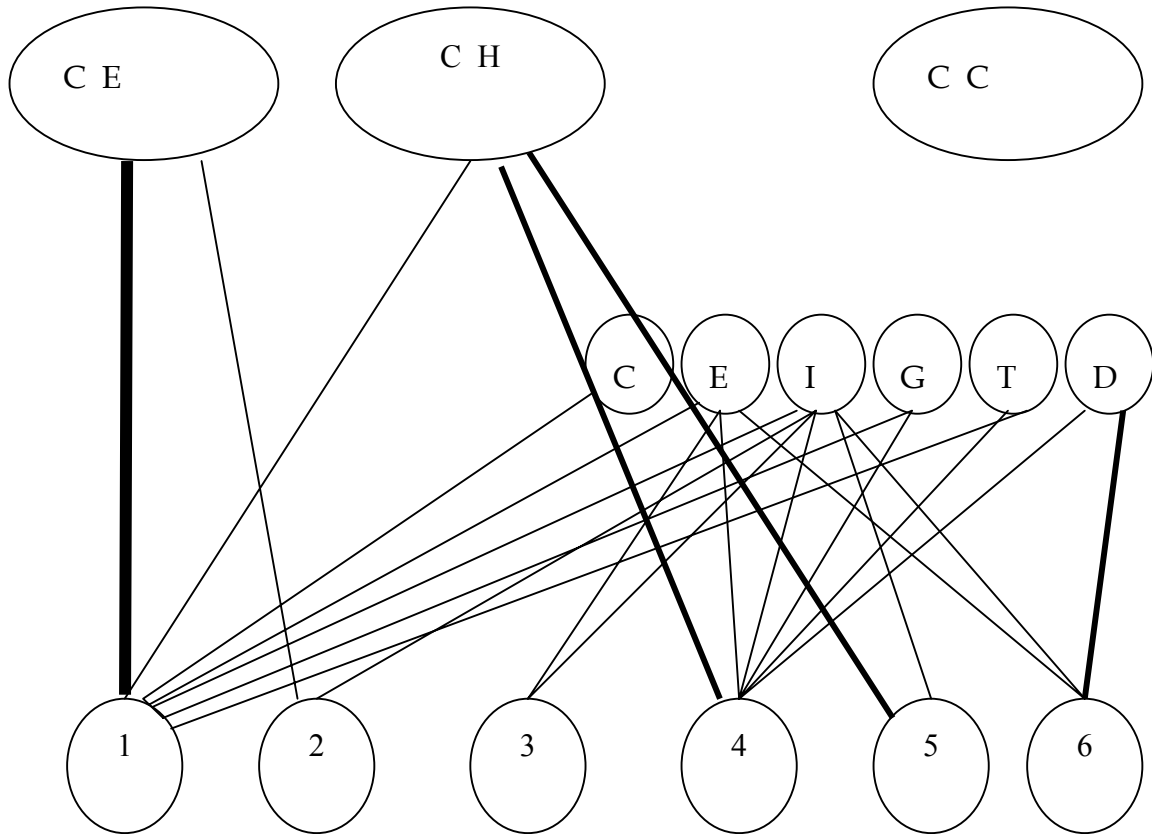
Paolo + Kim	Ugo + Carmen	Umberto	Enrico	Giorgio + Pilar
Restaurant Bar à café Magasin de meubles d'électroménager	Restaurant Boutique vêtements	Magasin meubles Paolo) (avec	Bar à café	Bar au <i>pueblo</i>

### Schéma (3) le tableau comparatif des trois autres capitaux

capital économique

capital humain

capital culturel



Légende : Personnes

1 = Paolo  
2 = Umberto  
3 = Giorgio  
4 = Alice  
5 = Enrico  
6 = Ugo

Légende : Capital Culturel

C = Cuba  
E = Espagne  
I = Italie  
G = Angleterre  
T = Thaïlande  
D = Allemagne

Accès très important    **—————**  
Accès important        **—————**  
Accès                      **—————**

## 5. LA DISTINCTION DANS L'INTERACTION

### 5.1 Les diverses stratifications des « fractions de voisinage »

Au début de mon séjour je me suis aperçue, avec un certain malaise, que je classais les personnes rencontrées dans des tiroirs de nationalités. Consciente de ce fait j'ai alors constaté qu'eux-mêmes se classaient à certains moments de l'interaction sous l'étiquette : italien, allemand, anglais, espagnol, français, norvégiens, néerlandais, chinois, etc. La lecture de textes comme « Ethnic groups and boundaries : the social organization of culture difference » de Barth et « Théories de l'ethnicité » de Poutignat et Streiff-Fenart m'ont rendue attentive à la construction de l'ethnicité dans l'interaction. Poutignat et Streiff-Fenart soulignent que, « avant d'être un objet pour l'anthropologue, l'ethnicité est une forme de taxonomie populaire qui exprime l'aspect autoréflexif d'une culture » (1995, p.151). Le fait que mes interlocuteurs s'autodéfinissent et définissent les autres en terme de nationalité démontre l'importance pour eux de ces classifications au quotidien.

Comme nous l'avons vu dans la partie théorique, la notion d'ethnicité se comprend en termes relationnels et dynamiques plutôt qu'essentialistes. De façon générale, les théories de l'ethnicité mettent l'accent sur le fait que « le Nous se construit par opposition à Eux ». Le contexte plurinational d'Altarija, par le jeu de l'intensification des interactions propres, fait saillir les identités ethniques. Comme le mentionnent très justement les auteurs, « ce n'est donc pas la différence culturelle qui est source d'ethnicité, mais la communication culturelle qui permet de tracer des frontières entre les groupes à travers des symboles compréhensibles à la fois par les *insiders* et les *outsiders* (Schildkrout 1974). Autrement dit, l'ethnicité [...] ne se définit pas comme une qualité ou une propriété attachée de façon inhérente à un certain type d'individus ou de groupes, mais comme une forme d'organisation ou un principe de division du monde social dont l'importance peut varier selon les époques et les situations » (Poutignat /Streiff-Fenart 1995, p.135).

L'importance est alors mise sur la construction et l'entretien des frontières ethniques dans l'interaction.

La cohabitation des diverses « fractions de voisinage » génère un certain contexte autant que le contexte influence la construction de l'ethnicité, en l'occurrence le marché économique du secteur touristique. Appadurai souligne : « Insofar as neighborhoods are imagined, produced, and maintained against some sort of ground (social, material, environmental), they also require and produce contexts against which their own intelligibility takes shape » (1997, p.184).

### 5.1.1 Entre *pueblo* et *playa*

Situé entre montagne et mer, Altarija fait partie d'un triangle de trois petites villes très différentes les unes des autres : Puerto San Pedro\*, une ville de pêcheurs, à 5 km et Hermosa\* à l'intérieur des terres, une ville de « campo » à 6 km. Altarija est composée de deux parties géographiquement distinctes. D'ailleurs les adresses postales indiquent respectivement : *pueblo* / *playa*. La partie dite *pueblo* désigne le vieux centre avec ses maisons blanches, accrochées à la colline, témoin d'un passé phénicien, romain, arabe et chrétien. La partie plus récente située à environ 2 km d'*el pueblo*, longe la côte méditerranéenne; on la nomme, comme on le devinera : *playa*. C'est une longue promenade d'environ 3 km parsemée de magasins, de restaurants, d'hôtels. Les immeubles, souvent d'un étage, ne dépassent guère les trois étages. C'est le résultat d'une loi datant des années 80 où, au début de l'expansion du tourisme, le parti socialiste au pouvoir cherche à prévenir les « ravages faits à Benidorm », dit Carlos Flores Garcia, journaliste à la TV locale. Ceci confirme ma première impression: *el pueblo* est majoritairement habité par des indigènes, des *returnees*<sup>66</sup> ou des résidents étrangers de longue date. *El pueblo* se présente comme une sorte de « recreation of local life and life-styles » (Welz 2000), où les traditions locales, en l'occurrence l'architecture locale, sont réinventées et réinterprétées.

C'est une première impression de ma part et je n'ai pas approfondi le sujet. Par contre je me suis intéressée à la partie *playa* de Altarija, qui constitue une tout autre configuration.

A l'inverse d'*el pueblo*, la partie *playa* de Altarija est constituée de complexes touristiques tenus par des entrepreneurs de nationalités diverses.

---

<sup>66</sup> Des gens originaires du lieu de retour de l'émigration.

Et c'est dans cette partie du village que je constate cette forte ethnicité dans l'interaction qui me fait établir le concept « fraction de voisinage ». Sommairement ceci s'illustre par exemple par les agences immobilières, les supermarchés, les restaurants, les bars « anglais » (produits et propriétaire sont d'origine anglaise, comme la majorité des clients d'ailleurs. Et on y parle qu'anglais). Les établissements de mes informateurs italiens se situent aussi dans la partie *playa*, à l'exception du bar de Pilar et Giorgio.

En tant que citoyens européens (et même avant l'entrée de l'Espagne dans la Communauté Européenne) les ressortissants d'un pays européen bénéficient d'un statut privilégié par rapport aux expatriés non européens. A Altarija, seuls un Chinois et un Indien (d'ailleurs dénommés « notre Chinois », « notre Indien » par Mr. Borovsky<sup>67</sup>) exercent une activité indépendante : le restaurant chinois et le restaurant indien. Les autres ressortissants non européens exercent une activité économique dépendante.

Il est aussi intéressant de remarquer que lors de nombreuses conversations fortuites avec les gens locaux le terme « immigration » est souvent immédiatement associé aux immigrés non européens. Et lorsque j'évoque l'immigration italienne, ils me rendent attentive à une immigration historique : un bateau « italien » s'était échoué le long des côtes « au 18<sup>e</sup> siècle » et leur population était dès lors « génétiquement liée aux Italiens ». S'agit-il d'une construction mythique de la part des indigènes ?

L'impression que j'avais d'un statut privilégié dont jouissent les Italiens à Altarija, m'a été confirmée par les propos de Carlos Flores Garcia. Il relève que les Italiens sont considérés comme leurs cousins, qu'ils sont « latins » comme eux et qu'ils sont de grands travailleurs. A ma question concernant la relation avec les Anglais<sup>68</sup> (surtout les résidents ou entrepreneurs – les touristes ne représentent pas une concurrence), il dit qu'ils ont beaucoup contribué au développement économique du lieu, tout comme les Italiens. A ma surprise, il relève que ce sont plutôt la « *gente de Madrid* » qui se comporte comme des « *conquistadores* ». J'ai appris plus tard que Carlos Flores Garcia a eu une mésentente avec des gens de Madrid. Ceci dit, il faut certainement relativiser ses propos. Aux dires de Camille, « les Anglais achètent à n'importe quel prix et font en sorte que les gens du lieu ne soient plus en mesure financièrement d'acquérir une maison, un appartement ».

---

<sup>67</sup> Il leur met en location des locaux.

<sup>68</sup> La classification émique « Anglais » regroupe le plus souvent tous les anglophones, sans distinction nationale, ni régionale.

On peut affirmer avec Katuszewski et Ogien, qu'« on ne peut pas considérer que la société d'accueil ne subisse aucune modification du fait des activités des immigrés » (1981, p.13). Les transformations qu'ils induisent sur l'activité économique, le marché du travail sont évidentes.

Précisons, pour compléter, que ces immigrés italiens sont commercialement dynamiques tant leur degré d'initiative est élevé. Soit ils immigrèrent avec déjà le projet de créer une entreprise, soit ils y voient la seule possibilité d'être actifs dans la région avec un emploi indépendant. Faute de reconnaissance des diplômes, ils ne peuvent travailler de leur métier d'avant et relèvent le défi de créer une entreprise. Cette forte motivation est aussi accompagnée d'un certain degré de « débrouillardise », comme le démontre l'étude de Katuszewski et Ogien « acquérir une qualification sur le tas ne requiert pas une compétence préalable, et n'exige pas nécessairement un niveau d'instruction donné [...] mais peut dépendre de l'emploi de catégories pratiques telle que la débrouillardise » (1981, p.131).

### 5.1.2 « I signori » - « i dipendenti » - « gli imprenditori »

La distinction dans l'interaction ne concerne pas uniquement les nationalités, mais aussi des stratifications sociales. Plus haut j'ai déjà mentionné mon impression d'un certain sentiment de supériorité de la part de quelques entrepreneurs (pas seulement italiens) envers les locaux. Parmi les catégories émiques utilisées par mes informateurs italiens pour désigner ces classes sociales figurent : « *i signori* » – « *i dipendenti* » – « *gli imprenditori* ».

« I signori », désigne les résidents étrangers sans occupation lucrative. On pourrait croire que les entrepreneurs envient ces « gens en perpétuelles vacances ». Il n'en est rien. La valorisation sociale résulte du travail indépendant, mais indépendant actif, en ce sens que l'entrepreneur travaille activement dans son entreprise. Selon Umberto les gens riches n'ont aucun mérite, les pauvres d'ailleurs non plus, ce sont les travailleurs qui gagnent bien leur vie qui sont intelligents. Il faut ajouter que la majorité de mes interlocuteurs sont d'origine sociale modeste et qu'il se sont réalisés par leur propre force : comme le souligne Umberto en parlant de Paolo, « *Paolo s'è fatto da sè* ».

La relation envers leurs employés, « *i dipendenti* » peut se comprendre en termes de *paternalisme* à l'exemple de Paolo qui explique qu'il s'investit beaucoup pour ses employés en les hébergeant, en leur donnant un emploi : « *hai un problema ? Ok ! Lavori per me e io ti do casa, pane e... ti risolvo tutti i problemi. E poi una volta la 'gage' pagata, se ne vanno* »<sup>69</sup>. Paolo constate amer que après les avoir formés et leur avoir appris un métier, ils s'en vont.

Ce sentiment de supériorité envers les employés, comme « *i signori* » s'est construit dans le contexte du travail, de l'activité indépendante. Il n'est pas présent chez tous mes interlocuteurs. Bazin et Sélim résumant les rapports hiérarchiques au sein de l'entreprise en établissant « la récurrence de figures sur lesquelles s'appuient les structures internes de domination. Parmi celles-ci, la parenté – sociobiologique, fictive, substitutive, classificatoire ou symbolique – constitue dans l'entreprise une métaphore centrale dans la mesure où, quels que soient ses usages et son instrumentalisation, elle s'encastre quasi systématiquement dans les modes de légitimation mais aussi dans les processus de dissociation qui traversent les rapports hiérarchiques et les relations de travail » (1996, p.17).

## 5.2 « Un certain zest »

Quelles sont les différences au niveau du fonctionnement, de l'organisation de leurs établissements par rapport aux établissements locaux, étrangers ? Lors du premier entretien avec Mr. Borovsky, pionnier selon sa propre définition du développement touristique de la région<sup>70</sup>, il me faisait part du « *zest* » apporté par les entrepreneurs italiens établis dans la contrée. A ma demande d'en savoir davantage sur ce qu'il entendait par ce « certain zest », il m'a décrit l'Altarija des années 70 : la route nationale en terre battue, ainsi que les chemins reliant Altarija-pueblo, Puerto San Pedro (village de pêcheurs) et Hermosa (hameau habité majoritairement par des gitans).

---

<sup>69</sup> « As-tu un problème ? Oui, d'accord ! Alors tu travailles pour moi et moi je t'offre le logis, les repas et ...je résous tous tes problèmes. Et puis, une fois le 'gage' remboursé (Paolo se réfère au 'gage-dette' des expatriés non européens contractée pour financer leur voyage), ils s'en vont ».

<sup>70</sup> Un personnage très influent dans la région, il possède un sixième des terres de la région. Il s'est installé à Altarija en 1969. Je l'ai rencontré lors d'un de mes nombreux rendez-vous avec la responsable de la statistique de l'administration communale concernant des statistiques sur les étrangers établis dans la commune, que je n'ai d'ailleurs jamais reçus.

Altarija-playa n'était alors qu'un chemin reliant les villages et utilisé par les paysans transportant leurs vivres sur des mulets les jours de marché. Mr. Borovsky me parle aussi de l'hygiène défailante. Il trouvait alors inadmissible que les habitants élèvent des cochons dans leurs caves. En ce qui concerne la cuisine espagnole, elle est selon son goût trop grasse et peu inventive. Avec l'arrivée des Italiens<sup>71</sup>, les Espagnols eurent la chance d'apprendre non seulement comment cuisiner, mais aussi comment accueillir les clients. Mr. Borovsky a des propos assez virulents à l'égard des Espagnols locaux<sup>72</sup> et lui aussi a un fort sentiment de supériorité vis-à-vis d'eux. Il associe l'immigration des Italiens à une amélioration culinaire et restauratrice de la région.

Je ne trouve guère utile de comparer des cuisines dites nationales, il est bon par contre de s'attarder sur le fonctionnement des entreprises italiennes.

### 5.2.1 L'organisation structurelle et fonctionnelle

En parallèle à la relation entre *indipendenti* et *dipendenti* se construit l'organisation fonctionnelle et structurelle des établissements. J'ai pu constater les différents degrés de hiérarchisation au sein des entreprises.

Cette hiérarchisation se remarque dans les diverses tâches assignées aux différentes personnes: les responsables s'occupent majoritairement de la caisse et de la coordination du personnel. L'accueil et les commandes sont dévolus à des personnes spécifiques, qui savent entre autres l'anglais. Les établissements de Paolo étaient les plus hiérarchisés et structurés. Le restaurant de Ugo par exemple pratique aussi une division des tâches par diverses personnes<sup>73</sup>, mais on constate une moindre hiérarchisation.

---

<sup>71</sup> Il parle en termes collectifs même s'il sait bien que les Italiens sont arrivés quasi individuellement et ceci échelonné sur dix ans.

<sup>72</sup> Durant mon séjour il se battait pour pouvoir construire dans des zones déclarées protégées (parc national) et le parti socialiste au pouvoir communal ne lui cédait pas un droit de construction. Il me dit: personne ne sait mieux que moi où on peut et ne peut pas construire ! Ces contrariétés expliquent peut-être aussi ses propos péjoratifs envers les espagnols locaux.

<sup>73</sup> Ugo et Dolores qui accueillent la clientèle et prennent la commande, en les renseignant sur les plats du jour, deux personnes qui servent la commande, débarrassent et une équipe de cuisine. Ugo est actif partout.

La haute motivation se traduit aussi par la flexibilité des heures d'ouverture. En effet dans les restaurants espagnols on peut dîner entre 14h et 16h et souper entre 21h et 23h, dans les restaurants anglais on dîne entre 12h et 14h et on soupe entre 18.30h et 21h.

Mais les restaurants italiens accueillent leur clientèle dès 12h jusqu'à 16h et de nouveau entre 18h et 24h (voire plus selon le nombre de convives). Cette élasticité des horaires permet ainsi de louer une table jusqu'à trois fois la soirée.

En observant les allées et venues dans un restaurant italien on peut presque établir un horaire par nationalité : les touristes anglais mangent à partir de 18h, ensuite à 19h arrivent les touristes allemands, à 20h les français et les italiens et puis à partir de 21h les espagnols et les résidents « assimilés au décalage horaire » espagnol. Finalement, par cette flexibilité des horaires, ils couvrent des niches économiques, car des demandes il y en a. Umberto quant à lui ouvre son magasin de meubles aussi les jours de fêtes locales, car « les touristes et les résidents étrangers ne connaissent pas les fêtes patronales et autres fêtes religieuses, et on doit leur offrir l'occasion de faire des achats ces jours-là aussi ».

Concernant la rapidité du service, ce qui m'a étonné c'est le fait que dans les bars et le restaurant de Paolo on effectue des « tests de rapidité » de la procédure du service du client. Il s'agit en fait d'aligner les gestes nécessaires au procédé, ceci d'une manière cohérente et en perdant le moins de temps possible. C'est surtout le personnel travaillant derrière le comptoir qui est concerné, mais les serveurs aussi sont appelés à ne pas faire du chemin les mains vides. Ce qui est important aux yeux de Paolo est la coordination entre les employés, qu'il y ait fluidité des gestes depuis la commande au service de la boisson, à l'encaissement et pour finir, le nettoyage de la vaisselle et de la table. Cette manière de faire doit avoir son efficacité, car même aux heures de pointe, je n'ai jamais vu des tas de vaisselle, ni des serveurs qui courent. Ils se déplacent d'un pas accéléré. Des serveurs qui courent sont stressants pour le client, souligne Paolo.

Il est aussi intéressant de noter qu'Alice par exemple est engagée à mi-temps par un restaurant espagnol (tenu par une Espagnole de Cordoba et ses deux fils). Sa tâche consiste essentiellement à la formation du personnel et des patrons (ceci dans une moindre mesure, car Pedro\* et Manolo\* ne se laissent pas très volontiers corriger !). La structuration et l'organisation du restaurant font également partie de son engagement.

## 5.2.2 L'accueil au sein des établissements italiens

Pour revenir aux propos de Mr. Borovsky, je les ai confrontés à mes observations et il est vrai que l'accueil y est différent. D'abord en général dans un établissement tenu par un Italien le client est servi plus rapidement. Dans un restaurant ou magasin de meubles, à peine entré le client est approché<sup>74</sup>, guidé vers une table ou vers les meubles qui l'intéressent. Je dirais que c'est alors au niveau du contact établi avec le client qu'il y a différence. Concrètement le contact est engagé par l'entrepreneur italien, tandis que dans les établissements locaux l'initiative est laissée à l'étranger.

Sous la rubrique accueil, je nommerai aussi les efforts faits par les entrepreneurs italiens pour parler la langue du client. Dans les restaurants italiens le menu est traduit en anglais et allemand<sup>75</sup>, bien évidemment le menu figure en espagnol et en italien. La spécificité du restaurant de Ugo est qu'il accueille les gens en espagnol naturellement, mais aussi bien en anglais qu'en allemand. Il a d'ailleurs une forte clientèle de résidents allemands. On peut dire que Ugo est très à l'aise dans la langue de Goethe, grâce à son séjour de quatorze ans à Hanovre. Paolo par contre ne parle pas l'allemand, mais l'anglais et l'espagnol. En comparaison avec les restaurants et magasins tenus par les Anglais, il est intéressant de constater qu'ils ne parlent que très peu l'espagnol. En effet, c'est comme s'il n'y avait pas besoin de le parler, comme le mentionne Peter\*. Peter et Joan\* vivent depuis dix ans en Andalousie et ils ne parlent pas l'espagnol. La grande majorité des personnes résidentes de langue anglaise rencontrés le confirment, à l'exception des personnes qui se sont installées dans les années fin 60, 70.

Il fallait bien négocier avec les indigènes, comme le souligne Mr. Borovsky, qui parle d'ailleurs très bien espagnol (une page lui est réservée dans le journal régional mensuel)<sup>76</sup>.

---

<sup>74</sup> En moyenne si on n'est pas connu /reconnu dans un bar à café espagnol, il faut attendre entre dix et vingt minutes.

<sup>75</sup> Même si la traduction laisse à désirer, le client comprend malgré les nombreuses fautes d'orthographe et de grammaire. Au sujet de la traduction allemande, assez rigolote, Paolo me confie que c'est un monsieur allemand en vacances qui lui avait fait la traduction.

<sup>76</sup> Souvent il écrit au sujet de la corrida, ou des faits historiques de la région. Il écrit en anglais et le fait traduire. Le jour de la parution de son article concernant un torero prenant sa retraite, il n'était guère content de la traduction.

De même dans les magasins et les restaurants tenus par des Espagnols on ne parle pas anglais, même si on sait la langue. Il m'est arrivé d'être témoin de situations assez comiques, où la cliente s'exprimait en anglais, la caissière lui répondait en espagnol et à mon étonnement, la cliente est repartie avec ce qu'elle désirait acheter. Il s'agit plus d'impressions que d'une véritable recherche, car je me suis focalisée sur les Italiens, néanmoins il m'a semblé important de noter quelques remarques pour mieux saisir le contexte dans lequel les entrepreneurs italiens évoluent.

Souvent, comme ceci se confirme dans mon exemple, les immigrés italiens ont acquis des compétences transnationales. Avant d'immigrer en Espagne, ils ont résidé ou voyagé dans divers endroits. Ugo en Allemagne, Paolo, Umberto et Giorgio en Angleterre, aux USA en Asie et en Amérique du Sud, séjours de longue (Ugo) ou de courte durée. Ces compétences cosmopolites (Appadurai 1991) comprennent non seulement l'acquisition d'un code langagier, mais aussi des codes de ce que j'ai sommairement nommé « codes de cultures nationales »<sup>77</sup>. Dans ces applications de certains codes de cultures nationales, les clients se reconnaissent, même si ce n'est peut-être pas tout à fait comme chez eux. Mais ils se sentent bienvenus. Un exemple d'illustration s'impose : un soir alors que je quittais le restaurant de Paolo et que nous discussions à l'entrée avec deux de ses coresponsables, deux jeunes Anglaises s'apprêtent à traverser une haie. Paolo leur tend la main en disant : « *Hi love, let me be your hero tonight !* ». Je désigne cette manière d'approcher la clientèle comme une certaine compétence cosmopolite, car cette phrase anglophone ne se dit pas forcément de cette manière en italien ou en espagnol.

Enrico m'expose, lors d'un de nos entretiens sur son lieu de travail, la manière dont on socialise différemment ici qu'à Milan. Il fait signe à une dame anglaise (d'un certain âge), cliente du bar à café. Elle vient vers nous et il la taquine en lui disant « aujourd'hui vous avez des petits yeux, vous avez fait la fête ? ». Effectivement elle ne le prend pas mal, mais je n'ai plus revu cette dame.

---

<sup>77</sup> Le terme *cultures nationales* se comprend à connotation non politique.

Ce que Enrico voulait me montrer par cette démonstration était le fait qu'on puisse « blaguer », « taquiner » les gens sans connaître leur statut (professionnel, hiérarchique) ou en dépit de leur statut supérieur ou inférieur, ce qui serait impossible en Italie du nord, selon lui. Paolo m'a fait une semblable démonstration lors d'un entretien à son bar à café, il me semblait qu'il était plus à l'aise dans l'exercice de plaisanter avec les clients que Enrico. Il est nécessaire d'ajouter que Enrico s'est installé à Altarija depuis peu de temps (2001) et qu'il est en « apprentissage » auprès de Paolo.

Paolo ajoute, lors d'une interview concernant ce mode de socialiser, qu'il ne fait aucune différence entre le maire et « *lo spazzino* » qui nettoie chaque matin devant son restaurant. Il dit volontiers vouloir « *rompere gli schermi* », casser les schémas préétablis, les hiérarchies, les classes par cette façon de blaguer, de taquiner. Il raconte qu'une fois par année un politicien important invite toute son équipe à manger dans son restaurant et que l'année passée Paolo lui a jeté devant tout le monde la facture aux pieds. Il me dit que la personne en question a joué le jeu et qu'elle a dû ramasser la facture par terre. Etrange pratique, mais c'est comme si cela faisait partie du « *zest* » de son restaurant : « on ne sait pas ce que Paolo nous réserve ce soir ». Selon mes observations, malgré ce que mes informateurs disent concernant l'égalité de traitement par rapport aux plaisanteries, celles-ci s'adaptent selon le sexe, le degré de connaissance, le statut des personnes. J'ai été aussi témoin des plaisanteries de la part de Enrico qui n'étaient pas trop bien acceptées. A croire que Enrico doit encore apprendre de Paolo. Cet exemple montre que l'ethnicité est effectivement une construction.

On résume avec Poutignat Streiff/Fenart que « c'est précisément dans l'identification de certains traits culturels comme marque distinctive d'un groupe que réside le travail d'entretien des frontières sur lequel repose l'organisation sociale des groupes ethniques » (1995, p.144).

### 5.2.3 La saillance ethnique comme stratégie commerciale ?

Les aspects les plus voyants des établissements des diverses « fractions de voisinage » sont les dénominations des commerces : un restaurant tenu par un Italien porte toujours l'enseigne *ristorante* (italien) au lieu de *restaurante* (espagnol). La primauté de la première langue affichée désigne ainsi la nationalité / l'ethnicité de l'établissement.

A l'instar de Horst qui affiche par l'enseigne de son agence immobilière (« Deutsche Hausverwaltung ») sa nationalité et s'adresse, de ce fait, principalement à ses compatriotes. Horst précise qu'il ne le fait pas pour des raisons de réputation stéréotypée d'efficacité et de sérieux allemands, mais qu'effectivement les nouveaux arrivés font plus confiance aux conationaux. Ces marqueurs ethniques en signe de qualité, auxquels les conationaux font confiance prouvent qu'à la fois l'ethnicité est assignée par l'extérieur (les autres) et construite / reprise par l'intérieur (le nous). Alice, qui travaille depuis une année chez Horst, constate que les Allemands propriétaires de maisons qui donnent leurs logis en location, lui précisent qu'il ne faut en aucun cas les louer aux Espagnols, réputés ayant une cuisine trop grasse laquelle endommagera leur logis.

Chez les Italiens c'est la réputation du style et du bon goût qui donne la garantie de qualité du produit, comme me l'explique Umberto : les Anglais raffolent du « made in Italy ». Poutignat/Streiff-Fenart confirment ces observations en soulignant que selon « les théories mobilisationnistes, les revendications d'identité ethnique impliquent toujours des intérêts matériels sous-jacents » (1995, p.149). D'ailleurs en posant la question de la stratégie commerciale à Paolo, il répond que les désignations de nationalités n'ont pas beaucoup de signification. Le fait d'afficher sa nationalité est uniquement destiné au tourisme de masse de l'été car le résident étranger ne s'occupe guère de la nationalité de l'établissement ou du produit, il juge la qualité du produit même, conclut-t-il.

### 5.3 « Réussite » – « Non-réussite »

Comprendre la « réussite » des entrepreneurs signifie aussi se pencher sur les entrepreneurs nord-italiens qui ne réussissent pas, qui font faillite ou abandonnent, qui rentrent au pays. C'est sur le conseil de la Maître-assistante Barbara Waldis, que j'ai pris en considération ceux qui réussissent moins bien ou pas dans ce contexte plurinational d'Altarija.

Je constate d'emblée une insuffisance de contacts et de liens avec la communauté locale.

A l'instar de Vittorio, *gelataio* à Altarija *playa* qui, au moment de la rencontre, me confie qu'il n'a aucun ami espagnol, qu'il regrette avoir investi vingt ans de sa vie dans un lieu aussi peu propice au contact personnel. Ceci démontre que même s'il peut exercer le métier pour lequel il a été formé, c'est l'absence de liens sociaux locaux qui l'empêchent de réussir. Concernant l'étendue et l'efficacité de son réseau social transnational, je n'ai pas d'information, car Vittorio a fermé *la gelateria* peu après mon arrivée et je ne l'ai plus revu. Il m'a d'ailleurs demandé de lui aider à vendre son entreprise en Suisse.

Lorenzo, architecte de formation, que j'ai croisé souvent stressé, à la recherche d'un travail pour « survivre l'hiver », est actuellement chauffeur pour une dame belge. Cette résidente belge, pour laquelle Lorenzo fait également des travaux de maintenance de sa propriété (immense terrain avec villa et piscine) me confie : « J'ai sauvé Lorenzo. A Altarija ce sont tous des mafieux, du maire au banquier. Vous savez, ils ne répartissent pas le travail correctement, en plus ils retiennent son diplôme pour qu'il ne puisse exercer son métier ». Son diplôme d'architecte s'était apparemment perdu au bureau de la commune. A ces propos, Lorenzo ajoute que les locaux savent bien que les nord-européens font du meilleur travail qu'eux et que ce doit être une manière de se protéger des « gens du Nord » exerçant une activité lucrative. Selon Alice, Lorenzo aurait des problèmes avec la justice italienne et qu'il ne puisse rentrer en Italie. Elle le soupçonne d'avoir fait du trafic de drogue entre l'Espagne et l'Italie, car les gens disent qu'il rentrait trop souvent en Italie.

Les rumeurs, me semble-t-il, contribuent certainement aussi à ce qu'on pourrait qualifier de « non-réussite ». Tout comme insister à vouloir travailler sur son métier et, de ce fait, ne pas s'adapter au changement du marché du secteur touristique en trouvant une niche de marché. Je constate également que les liens locaux sont aussi importants que les liens transnationaux. Et le fait d'avoir une image négative des institutions locales ne facilite certainement pas le contact et l'intégration dans une société d'adoption. Il est d'ailleurs intéressant de constater que ce que Giordano (1992) décrit en termes d'images symboliques négatives (que les acteurs sociaux des sociétés méditerranéennes ont à l'égard des institutions locales), se manifestent dans ce cas précis de la part d'acteurs sociaux issus du Nord de l'Europe et établis dans le Sud de l'Europe: « [...] so gilt beispielsweise in Andalusien das Rathaus als 'Brutstätte der Korruption' » (1992, p.402).

Mes hypothèses concernant ladite non-réussite se formulent ainsi en termes d'insuffisance des réseaux sociaux (locaux et transnationaux) et des capitaux économique, humain et culturel qui en découlent. Ainsi qu'en termes de manque de la flexibilité nécessaire à l'adaptation au changement du marché du secteur touristique et je dirais même d'omission d'endosser une ethnicité assignée dans ce contexte précis d'Altarija. Enfin, la diversification des commerces (par exemple d'avoir un restaurant et une boutique de vêtements comme Ugo) peut aussi avoir une influence sur le bon déroulement des affaires. Une sorte de stratégie de compensations pour garantir des bénéfices au moins dans une des entreprises.

Paolo, Ugo et Giorgio, par exemple ont recours aux ressources des bénéfices de leurs entreprises très diverses, en l'occurrence des entreprises allant de restaurants et bars à une boutique de vêtements en passant par des magasins d'électroménager et de meubles. A ma question de savoir selon quels critères il décide de créer un magasin d'électroménager, Paolo me répond qu'il sent les choses – qu'il les respire – et qu'il n'a surtout pas besoin d'une étude de marketing – il conclut en disant que « sois tu as ce don, soit tu ne l'as pas ! » Ce « sentir le vent » je l'ai interprété comme une aptitude à s'adapter rapidement aux exigences et attentes de la clientèle changeante.

L'autre partie des personnes qui « ne réussissent pas » ce sont les femmes italiennes à Altarija. Nous avons vu leur importance à l'arrière-plan de ces entreprises, non seulement en termes de force de travail, mais aussi par rapport aux liens et statuts qu'elles apportent aux hommes entrepreneurs. La distinction entre homme et femme dans l'entreprise permet d'entrevoir non seulement le rôle important des femmes au sein de l'entreprise, mais aussi l'existence d'une asymétrie au point de vue du statut entrepreneurial. En effet, je n'ai rencontré qu'une femme de nationalité italienne exerçant une activité économique indépendante à Altarija. Graziella\* a hérité son restaurant de son père, lequel est mort il y a trois ans. Ce qui m'a interpellée est le fait que les Italiens hommes quand ils parlent de Graziella utilisent le pluriel : *ils* ont acheté, ou *ils* ont vendu etc., désignant ainsi toute sa famille (sa mère, sa sœur et l'époux de cette dernière). Comme il ressort des observations de Aufhauser (2000) dans son article « Migration und Geschlecht : Zur Konstruktion und Rekonstruktion von Weiblichkeit und Männlichkeit in der internationalen Migration », ce sont aussi bien les relations de genre de la société d'origine que les structures patriarcales de la société de destination qui déterminent les positions que peuvent occuper les femmes.

En ce qui concerne les femmes italiennes aspirant à une activité économique indépendante à Altarija, je citerai le cas d'Alice. Alice a quitté l'Espagne entre 1995 et 2001<sup>78</sup>. Les destinations suivantes de sa migration sont Londres, où elle avait un poste de gérante d'un bar<sup>79</sup>, puis New York et entre 1998 et 2001, elle rentre à Turin. A Turin elle crée avec un ami un bar au centre-ville. Cet ami apporte le financement nécessaire et elle le savoir-faire : l'organisation et la structure de l'établissement, la formation du personnel, etc. Comme l'illustrent les trois schémas *fournisseurs de matériels, liens d'amitiés et d'alliance et les capitaux économique, humain et culturel*, Alice aurait toutes les capacités pour créer sa propre entreprise à Altarija. Ce qui lui manque c'est l'apport financier. D'ailleurs durant mon séjour, un ami italien a organisé un souper pour qu'elle rencontre un ami banquier afin de parler d'un éventuel prêt. Il m'a semblé durant ce souper, auquel j'étais aussi invitée, que le banquier andalou n'a guère pris au sérieux la demande d'Alice. Il a essayé de la convaincre, tout en rigolant, que le travail chez Horst (qui n'était pas présent) était certainement plus intéressant pour une femme que d'avoir la responsabilité d'une entreprise. Alice souhaitait créer une agence de voyage. Certes, le banquier a énoncé ces propos avec le sourire aux lèvres et des clins d'œil (disant qu'il la taquinait), mais le rendez-vous à la banque pour parler d'argent ne s'est jamais fait. J'énoncerai comme une hypothèse (qui demande à être vérifiée) que ce « machisme » de la part d'hommes occupant des positions stratégiques, est un élément d'explication de l'asymétrie qui existe entre entrepreneurs hommes et femmes à Altarija, ainsi que l'attitude patriarcale de certains entrepreneurs italiens vis-à-vis des femmes de nationalité italienne (et d'autres nationalités). Ces quelques éléments explicatifs se comprennent comme des hypothèses et ne sont en rien exhaustifs. Pour comprendre davantage cette asymétrie existant entre entrepreneurs hommes et femmes, un retour sur le terrain s'imposerait.

---

<sup>78</sup> Elle y est retournée sporadiquement durant les étés, entre 1998 et 2000 pour travailler dans les établissements de Paolo.

<sup>79</sup> Le propriétaire est un ami italien originaire de Turin.

## 6. DES ENTREPRISES ETHNIQUES - TRANSNATIONALES

L'importance de l'aspect transnational au vu des migrations internationales ne peut plus être ignorée par les études de migrations. A l'instar des entrepreneurs migrants, originaires de l'Italie du nord et établis (pour le moment) dans le sud-est de l'Espagne, la situation migratoire peut désormais être considérée comme un processus transnational, lequel génère des liens et contacts tissés dans un espace impliquant non seulement le pays d'origine et le pays d'immigration actuel, mais aussi d'autres destinations de séjour de courte à moyenne durée. La trajectoire migratoire de mes informateurs témoigne de l'existence de ces espaces transnationaux à travers lesquels ils se sont créés leurs réseaux sociaux.

Le récit migratoire permet de connaître les motifs de migration, ainsi que de prendre connaissance des trajets migratoires précédents, actuels et futurs. Les motifs de migration évoqués par les entrepreneurs italiens sont constitués d'éléments déclencheurs politiques et personnels. Mes informateurs ont le sentiment d'avoir été forcés par les circonstances politiques à quitter leur pays. Et conjointement l'émigration représentait une bonne occasion de changer de vie, d'améliorer *la qualité de vie*. Certes, l'attraction au niveau politico-économique du sud-est de l'Espagne (moins de réglementations administratives – le début d'un développement touristique de la région) a joué un rôle dans le choix de la destination, ainsi que les liens sociaux préexistants à la migration.

Même si les trajectoires migratoires et la situation actuelle de mes informateurs varient et qu'on ne peut pas parler d'une véritable communauté italienne (d'ailleurs ils insistent sur leur individualité respective), j'ai pu relever des traits communs entre mes informateurs. Il y a d'abord l'image négative de l'Etat italien en particulier et l'idée de l'Etat en général. Tous mes informateurs ont soulevé cette relation, à l'exception de Ugo qui n'a jamais mentionné ce sentiment de méfiance envers l'Etat. Peut-être que son séjour de quatorze ans en Allemagne a influencé l'image collective négative que les ressortissants de pays méditerranéens (Giordano1992) ont de l'Etat ?

Cette dernière phrase devrait en principe mettre en question l'appellation que j'ai donnée au type de migration, notamment la désignation « migration Nord-Sud ». Sous l'aspect de « la relation à l'Etat », mes informateurs pourraient être classés sud-européens, j'insiste néanmoins sur la dénomination « Nord » par le fait qu'ils sont issus d'un milieu urbain et qu'ils se sont déplacés vers une région rurale.

Un autre point en commun de ces entrepreneurs qui « réussissent », c'est leurs réseaux sociaux transnationaux et locaux, lesquels permettent l'accès aux ressources économiques, humaines et culturelles. Ces ressources acquises lors des trajectoires migratoires précédentes et actuelles sont déterminantes pour le bon déroulement de leurs entreprises. Les liens d'alliance peuvent procurer des changements de statut et des relations de dépendance réciproques. Les liens d'amitié instrumentalisée locaux et transnationaux permettent un flux permanent de la circulation des biens et services dans le temps et l'espace. En résumé, je dirai que les conditions nécessaires à la « réussite » de mes informateurs italiens se composent de l'existence des quatre capitaux (social, économique, humain et culturel). Ces capitaux ne sont pas uniquement interconnectés, ils sont complémentaires, c'est-à-dire que si un capital devait être manquant ou faible, le « montant » d'un autre capital peut compenser cette insuffisance. Ugo par exemple n'a pas accès à un apport financier extérieur, par contre son capital culturel et social, issu de son séjour en Allemagne, semble combler ce manque.

Dans ce contexte plurinational d'Altarija, les distinctions dans l'interaction des personnes de diverses nationalités se construisent d'abord autour du critère ethnique. Ce processus de sélection de traits culturels, dont les acteurs s'emparent pour en faire un critère d'assignation ou d'identification à une « fraction de voisinage » ethnique, se fait dans un contexte de forte concentration de diverses nationalités. Mais ce n'est pas le seul critère. D'autres lieux à haute diversité de nationalités existent, ne témoignant guère de cette distinction en termes ethniques, fait auquel m'a rendue attentive Dr Barbara Waldis (de retour d'un terrain dans des pays ex-communistes). Le contexte d'économie de marché et en particulier le secteur du tourisme en expansion à Altarija-playa, contribue certainement aussi à cette distinction dans l'interaction des différentes « fractions de voisinage » en termes ethniques. Cette « saillance » ethnique sert de stratégie commerciale, car effectivement la clientèle fait plus confiance à ses conationaux respectifs. Mais elle se répercute aussi sur les plans identitaire et social. En outre on pourrait se poser la question des liens entre culture nationale et stratification sociale.

Selon le contexte de la situation, les Anglais sont souvent regroupés par mes interlocuteurs italiens sous la notion émiqque de « *signori* » (ceci malgré le fait que mes informateurs ont des collègues entrepreneurs anglais – il est aussi intéressant de constater que des liens d’amitié avec des ressortissants anglais n’étaient pas mentionnés – cf. schéma 2), tandis que les ressortissants non européens figurent automatiquement sous l’appellation « *dipendenti* ». Nonobstant le fait qu’il y ait sur place deux non européens exerçant une activité économique indépendante : le restaurateur chinois et le restaurateur indien. On pourrait d’ailleurs se poser la question des raisons de l’inexistence d’un restaurant ou commerce tenu par des expatriés argentins, équatoriens ou marocains, ceci malgré le nombre élevé de ces ressortissants par rapport au peu de Chinois ou Indiens installés à Altarija.

Le sentiment de supériorité envers les employés, comme « *i signori* », de la part de mes informateurs (à l’exception de Ugo), semble être construit par rapport au contexte de l’activité économique indépendante. La majorité de mes interlocuteurs sont issus d’origine sociale modeste. Ils ont réalisé, par « leurs propres forces », une ascension sociale en se lançant dans une activité économique indépendante.

En outre cette réalisation économique se fait d’une part avec le souhait d’un libéralisme économique élevé (la part de l’Etat doit être minimisée selon leurs dires et pratiques) et d’autre part une sorte de *paternalisme* est appliqué envers « *i dipendenti* » et peut-être aussi envers les indigènes auxquels on montre « l’exemple de comment il faut faire pour réussir ».

Ce qui nous amène à mentionner cette différence des entreprises italiennes « à succès » par rapport aux entreprises locales et étrangères. Le fonctionnement au niveau organisationnel et structurel de leurs entreprises, ainsi que l’accueil de la clientèle (les heures d’ouverture, leurs compétences, leurs connaissances des diverses cultures nationales, cette manière « divertissante de socialiser » avec la clientèle) les distingue considérablement des autres entreprises sur place.

Enfin, la comparaison entre la soi-disant « réussite » et la « non-réussite » illustre encore une fois non seulement l’importance des liens locaux et transnationaux et les ressources qui en découlent, mais je dirais aussi la nécessité d’endosser une ethnicité assignée et de s’adapter aux changements du marché touristique du lieu (comme la diversification des entreprises, la haute motivation entrepreneuriale, l’innovation des produits proposés).

En ce qui concerne la situation des femmes italiennes exerçant ou aspirant à exercer une activité économique indépendante, aux hypothèses d'explication de la « non-réussite » s'ajoute, semble-t-il, le contexte culturel local auquel elles sont confrontées et qui rend difficile leur accès au statut d'entrepreneur(e) et ensuite leur maintien dans ce statut. Ce contexte peu propice au développement entrepreneurial des femmes se remarque autant de la part de certains hommes andalous occupant des postes stratégiques (banquier), que de la part de quelques hommes italiens dans une position stratégique également (courtier de liens locaux), comme Paolo.

En conclusion et en quelque sorte pour renouer avec mon questionnement du début au sujet de l'utilisation des droits civiques européens, on peut s'interroger sur un éventuel déplacement ou même une transformation du pouvoir politique local en un pouvoir économique.

L'interrogation est la suivante :

Est-ce que la position et l'influence qu'ont certaines personnes étrangères (sans utiliser de leurs droits civiques européens) à Altarija ne dépassent pas le pouvoir politique de la population locale ?

# BIBLIOGRAPHIE

ACKERS Louise

1998.- *Shifting Spaces : Women, citizenship and migration within the European Union.*- Bristol : The Policy Press University of Bristol.

ALTHABE Gérard

1990.- « Ethnologie du contemporain et enquête de terrain », *Terrain* (Paris) no14, p. 126-131.

AUFHAUSER Elisabeth

2000.- « Migratin und Geschlecht : Zur Konstruktion und Rekonstruktion von Weiblichkeit und Männlichkeit in der internationalen Migration », in : Karl HUSA, Christof PARNREITER, Irene STACHER (éd) *Internationale Migration*, p.25- 52.- Frankfurt a.M. : Branders und Apsel Verlag.

ANTHIAS Floya

1992.- *Ethnicity, Class, Gender and Migration. Greek-Cypriots in Britain.*- Aldershot, Brookfield, Hong Kong etc. : Avebury.  
(Research in Ethnic Relations Series)

2000.- « Metaphors of Home : Gendering New Migrations to southern Europe », in : Floya ANTHIAS, Gabriella LAZARIDIS (éd.), *Gender and Migration in Southern Europe : Women on the Move*, p.15-48.- Oxford : Berg.

ANTHIAS Floya, LAZARIDIS Gabriella

2000.- « Introduction : Women on the Move in Southern Europe », in : Floya ANTHIAS, Gabriella LAZARIDIS (éd.), *Gender and Migration in Southern Europe : Women on the Move*, p.1-14.- Oxford : Berg.

APPADURAI Arjun

1991.- « Global Ethnoscapes : Notes and Queries for a Transnational Anthropology », in : Richard G. FOX (éd.), *Recapturing Anthropology. Working in the Present*, p.191-238.- Santa Fe : School of American Research Press.

BALLEY V., BITTON C., HUGUENIN-REY C., VUST M.

2001.- *Les commerces ethniques dans la rue de l'Ecluse.*- Séminaire III (non publié).

BARBACETTO Gianni, GOMEZ Peter, TRAVAGLIO Marco

2002.- *Mani pulite : la vera storia.*- Roma : Editori Riuniti.

- BARTH Fredrik (éd.)  
1994.- *Ethnic groups and boundaries : the social organization of culture difference.*- Oslo : Pensumtjeneste. [Reprod. de l'éd. de: Bergen; Oslo: Universitets-forlaget; London George Allen&Unwin, cop.1969]
- BAZIN Laurent, SELIM Monique  
1996.- « Un symptôme unique : l'entreprise », *Journal des anthropologues* (Paris) no 66-67, p.11-18.
- BEAUD Stéphane, WEBER Florence  
1997.- *Guide de l'enquête de terrain : produire et analyser des données ethnographiques.*- Paris : La Découverte.  
(Guides Repères)
- BENVENISTE Annie  
1998.- « Le récit migratoire ou l'identité instable », *Journal des anthropologues* (Montrouge), no 75, p. 85-94.
- BERGMANN Alexander [et al.]  
1990.- *La culture d'entreprise suisse, élément constitutif et reflet de la culture nationale.*- Lausanne : C.E.A.T. : HEC.
- BOISSEVAIN Jeremy  
1968.- « The Place of Non-Groups in the Social Sciences », *MAN*, vol.3, p.542-556.
- 1974.- *Friends of Friends : Networks, Manipulators and Coalitions.*- Oxford : Basil Blackwell.
- BOURDIEU Pierre  
1972.- *Esquisse d'une théorie de la pratique.* - Genève : Droz.
- 1998.- *Praktische Vernunft. Zur Theorie des Handelns.*- Frankfurt a. M. : Suhrkamp Verlag.  
[orig. 1985. - *Raisons Pratiques. Sur la théorie de l'action.*]
- BOYD Monica  
1989.- « Family and Personal Networks in International Migration. Recent Developments and New Agendas », *International Migration Review*, vol. 23, no.3, p.638-670.
- BOUVIER Pierre  
2000.- *La socio-anthropologie.*- Paris : Armand Colin.
- COPANS Jean  
1996.- « Sociologie / Anthropologie du travail / de l'organisation / de l'entreprise ? », *Journal des anthropologues* (Paris) no 66-67, p.29-38.
- ESCRIVA Angeles  
2000.- « The Position and Status of Migrant Women in Spain », in : Floya ANTHIAS, Gabriella LAZARIDIS (éd.), *Gender and Migration in Southern Europe : Women on the Move*, p.199-226.- Oxford : Berg.

EUROPARL Parlement européen [http://www.europarl.eu.int/factsheets/2\\_4\\_0\\_fr.htm](http://www.europarl.eu.int/factsheets/2_4_0_fr.htm) (page consultée le 27.05.2002)

FAIST Thomas

1997.- « Migration und der Transfer sozialen Kapitals oder : Warum gibt es relativ wenig internationale Migranten ? », in : Ludger PRIES (éd.), *Transnationale Migration*, p.63-84.- Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft.- (Soziale Welt Sonderband 12)

GIORDANO Christian

1992.- *Die Betrogenen der Geschichte : Ueberlagerungsmentalität und Ueberlagerungs-rationalität in mediterranen Gesellschaften.*- Frankfurt ; New York : Campus.

GLICK SCHILLER Nina, BASCH Linda, SZANTON BLANC Cristina

1995.- « From immigrant to Transimmigrant : Theorizing Transnational Migration », *Anthropology quarterly* (Washington) vol.68, no.1, p.48-63.

GOFFMAN Erving

1961.- *Asylums : essays on the social situation of mental patients and other inmates.*- New York : Doubleday

IEA Instituto de Estadística de Andalucía <http://www.iea.junta-andalucia.es> (page consultée le 03.11.2002)

JOURNAL DES ANTHROPOLOGUES

1991.- « Ethnologie et entreprise », *Journal des anthropologues* (Montrouge) no 43/44.

1992.- « Ethique professionnelle et expérience de terrain », *Journal des anthropologues* (Montrouge) no 50/51.

KATUSZEWSKI Jacques, OGIEN Ruwen

1981.- *Réseaux d'immigrés : Ethnographie de nulle part.*- Paris : Les Editions Ouvrières.

LIGHT Ivan, GOLD Steven

2000.- *Ethnic Economies.*- San Diego : Academic Press.

MA-MUNG Emmanuel, SIMON Gildas

1990.- *Commerçants maghrébins et asiatiques en France.*- Paris, Milan : Masson.

MASSEY Douglas S., ESPANA F. García

1987.- « The Social Process of International Migration », *Science* 237, 14. August, p. 733-738.

MASSEY Douglas S., ARANGO Joaquín, HUGO Graeme et al.

1996.- « Theories of International Migration : A Review and Appraisal », in : Robin COHEN (éd) *Theories of migration*, p.181-216.- Cheltenham UK : Elgar reference collection (International library of studies on migration, vol.1)

[1<sup>st</sup> published 1993 in : *Population and Development Review*, vol 19, no. 3, p.431-464]

MITCHELL James Clyde

1974.- « Social Networks », *Annual review of anthropology*, vol. 3, p. 279-299.

MOKRANI Nabila

2002.- *Les hommes aux fourneaux : Pratiques alimentaires des migrants congolais à Neuchâtel*.- Mémoire de licence (non publié).

MORIN Françoise

1982.- *Minorités, ethnicité, mouvements nationaux : table ronde les 19 et 20 novembre 1981, premier Collque international de l'Association française des anthropologues*.- Paris : L'Harmattan.(Collection Pluriel 1982, no 32/33)

OLIVIER DE SARDAN Jean-Pierre

1995.- « La politique du Terrain : sur la production de données en anthropologie », *Enquête* (Paris) no 1, p.71-109.

PARNREITER Christof

2000.- « Theorien und Forschungsansätze zu Migration », in : Karl HUSA, Christof PARNREITER, Irene STACHER (éd) *Internationale Migration*, p.25- 52.- Frankfurt a.M. : Branders und Apsel Verlag.

PECOUD Antoine

2000.- « Thinking and Rethinking Ethnic Economies », *Diaspora A journal of Transnational Studies* (Toronto), vol. 9, no.3, p.439-462.

PETONNET Colette

1982.- « L'observation flottante. L'exemple d'un cimetière parisien », *L'Homme*, no 22, vol. 4, p.37-47.

PIGUET Etienne

1993.- « Immigration et emploi indépendant : le cas suisse en perspective », *Revue suisse d'économie politique et de statistique* (Basel), vol. 129, no 3, p. 455-471.

1996.- *Les commerces étrangers dans l'espace urbain : le cas de Lausanne*.- Zürich : Seismo Verlag.

PIORE Michael J.

1979.- *Birds of Passage : Migrant Labor in Industrial Societies*.- Cambridge : Cambridge Universtiy Press.

POUTIGNAT Philippe, STREIFF-FENART Jocelyne

1995.- *Théories de l'ethnicité*.- Paris : Presses universitaires de France.

PRIES Ludger

1997.- « Einleitung : Neue Migration im transnationalen Raum », in : Ludger PRIES (éd.), *Transnationale Migration*, p.15-44.- Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft.- 372p. (Soziale Welt Sonderband 12)

RIBAS-MATEOS Natalia

2000.- « Female Birds of Passage : Leaving and Settling in Spain », in : Floya ANTHIAS, Gabriella LAZARIDIS (éd.), *Gender and Migration in Southern Europe : Women on the Move*, p.173-198.- Oxford : Berg.

SCHILDKROUT Enid

1974.- « Ethnicity and generational differences among urban immigrants in Ghana », in : Abner COHEN, *Urban ethnicity*, p.187-222.- London : Tavistock.

SCHINZ Olivier

2002.- « Pourquoi les ethnologues s'établissent en enfer ? Maîtrise de soi, maîtrise de son terrain » *Ethnographiques.org*[enligne]n°1(avril2002).

<http://www.ethnographiques.org/documents/article/arSchinz.html>

(page consultée le 24.01.2003)

SCHÖTTES Martina, TREIBEL Annette

1997.- « Frauen-Flucht-Migration. Wanderungsmotive von Frauen und Aufnahmesituationen in Deutschland », in : Ludger PRIES (éd.), *Transnationale Migration*, p.85-119.- Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft.

(Soziale Welt Sonderband 12)

SCHWEIZER Thomas (éd.)

1989.- *Netzwerkanalyse : Ethnologische Perspektiven.*- Berlin : Dietrich Reimer Verlag.

(Ethnologische Paperbacks)

SPRADLEY James P

1980.- *Participant observation.*- New York [etc.] : Holt, Rinehart and Winston.- XI,

STALKER Peter

1994.- *The work of strangers : a survey of international labour migration.*- Genève : International Labour Office.

STOCKING George W., Jr (éd.)

1983.- *Observers observed : essay on ethnographic fieldwork.*- Madison : The University of Wisconsin Press.- vi.

(The history of anthropology ; vol.1)

WALDIS Barbara

1998.- « Migrations, genres et méthodes ».- cours d'ethnologie 1998.- Université de Neuchâtel, non publié.

1999.- « Migrations au féminin ».- cours d'ethnologie 1999.- Université de Neuchâtel, non publié.

WALDREN Jacqueline

1997.- « We are not Tourists - We live here », in : Simone ABRAM, Jacqueline WALDREN, Donald MACLEAD (éd.), *Tourists and Tourism. Identifying with People and Places*, p.51-70.- Oxford : Berg.

WELZ Gisela

2000.- « Multiple Modernities and Reflexive Traditionalisation. A Mediterranean Case Study », *Ethnologia Europea : Journal of European Ethnology* (Copenhagen), vol. 30, no 1, p.5-14.

WINTHROP Robert H.

1991.- *Dictionary of Concepts in Cultural Anthropology*.- New York, London : Greenwood Press.

ZYLBERSTEIN Claude (dir.)

1992.- *Traité de Maastricht. Mode d'emploi*.- Paris : UGE. (10/18)