

Atelier : Entrepreneuriat ethnique et économie ethnique

Estelle Auguin, Doctorante, POPINTER (Université Paris 5)

Le don et la face :
Au fondement de l'économie de la diaspora chinoise
originaire de la région de Wenzhou

Introduction

L'objet de cette communication est de mettre à jour la réflexion sur l'économie de la diaspora chinoise en France, et en particulier les Chinois originaires du sud du Zhejiang, dans la région de Wenzhou. La province du Zhejiang se situe sur la côte est de la Chine à 400 kilomètres au sud de Shanghai. Wenzhou est une ville d'environ 700 000 habitants et sa région administrative compte plus de 7 millions d'habitants. Environ, 60% des Chinois de France proviennent de cette région. Le reste des migrants provient majoritairement de deux autres régions. D'une part, les boat-people des années 70 fuyant l'Indochine sont majoritairement originaires du sud de la Chine. D'autre part, depuis les années 90, de nombreuses femmes en provenance du nord-est de la Chine viennent s'installer en Europe et en France.

Mais alors que les Chinois sont de plus en plus visibles dans les quartiers de nos villes, ils apparaissent comme une communauté opaque, voire maffieuse, aux yeux des autochtones. S'ils ont longtemps bénéficié d'une image positive, ils sont aujourd'hui l'objet de critiques et de méfiance, comme l'illustre le conflit de la mono-activité textile dans le 11^{ème} arrondissement de Paris entre d'un côté, les Chinois et de l'autre, les associations et la municipalité. Dans ce quartier, les commerçants chinois achètent les commerces de proximité pour en faire des magasins de vêtements vendus en gros. Plusieurs centaines de grossistes (environ 500) se sont installés dans quelques rues du quartier et ont, selon les associations et la municipalité, « tué la vie de quartier ».

Mais, *comment expliquer ce dynamisme entrepreneurial des Chinois et la richesse de cette communauté ?* C'est au travers du fonctionnement économique et social des migrants chinois en diaspora que nous pouvons tenter d'apporter des éléments de compréhension. Il semble que *les*

formes de sociabilité et de reconnaissance sociale des personnes originaires de la région de Wenzhou expliquent pour une grande part la réussite économique de cette population. Premièrement, la sociabilité de l'individu prend forme autour de réseaux de famille, d'amis ou de connaissances. Ces réseaux chinois sont connus sous le nom de *guanxi*. Le réseau est créé et entretenu grâce à un échange important de dons, très coûteux pour les familles. Le réseau devient ensuite le support à un vaste système de prêts d'argent qui contribue de façon primordiale à la richesse de la communauté. Deuxièmement, la forme essentielle de la reconnaissance sociale dans le groupe des *Wenzhou* est le gain de face, symboliquement matérialisé par l'argent.

I - Le système de don et d'endettement

Dans le premier temps de l'exposé, tentons de comprendre les formes de la sociabilité à travers, d'une part, la constitution du réseau social et d'autre part, son importance dans la vie sociale des migrants.

A – La constitution du réseau social

Tout d'abord, l'individu est inséré dans un vaste réseau social dont il est profondément solidaire. Il ne peut agir en dehors de ce réseau ou sans le prendre en compte et doit s'attacher à le constituer et à l'entretenir.

En premier lieu, ce réseau se compose de plusieurs cercles autour de l'individu.

Le **premier** est celui de la famille nucléaire. Composée des parents et des enfants non mariés, la famille nucléaire ne compte souvent que deux générations. La famille nucléaire n'appartient pas réellement au réseau social dans la mesure où l'individu en est difficilement dissociable. A cet égard, il n'y a pratiquement pas d'échange de cadeau, ni de prêt d'argent à ce niveau, comme si l'individu et sa famille nucléaire ne faisaient qu'un.

Le **deuxième** cercle est la famille élargie proche. Elle se compose des frères et sœurs des parents et de leurs enfants, et de tous les membres de la famille élargie avec lesquels des liens réguliers sont entretenus. Au même niveau d'importance, un **troisième** cercle de relation se constitue des amis proches. Ces deux cercles de relations sont ceux au niveau duquel les échanges sont les plus soutenus et où la solidarité est la plus grande.

Les voisins composent le **quatrième** cercle. Ils peuvent être assimilés à des amis dans le cadre des relations sociales. Ils participent aux activités d'échanges du réseau social, en raison de la proximité géographique. Toutefois, en fonction des affinités, l'implication dans la participation aux échanges est plus ou moins importante.

Au delà du quatrième cercle, les relations sont moins soutenues. Elles sont composées de deux groupes principalement : d'une part, la famille éloignée, d'autre part, les amis d'amis. Ces deux groupes sont souvent sollicités pour obtenir des services ou pour réunir des personnes et lever une tontine. Dans tous les cas, elles nécessitent un échange de don préalable ou ultérieur.

En deuxième lieu, le réseau social de l'individu se construit tout au long de sa vie ; il s'établit, s'enrichit et s'entretient grâce à des échanges spécifiques : les dons.

Le point de départ de la constitution du réseau social de la famille nucléaire est le mariage du couple. De fait, c'est l'événement qui fait l'objet des dons les plus importants. Ces dons sont composés quasi exclusivement d'argent liquide offert dans des enveloppes rouges. Le statut familial ou amical du donneur par rapport aux mariés permet d'établir les sommes offertes. Seul un individu marié fait un don à un membre de sa famille, les célibataires sont inclus dans le don que font leurs parents. Ces sommes d'argent ne dépendent pas du nombre de personne se rendant au repas de mariage, mais du positionnement intergénérationnel de la famille invitée par rapport aux mariés. L'oncle maternel de la mariée est la personne qui offre la somme la plus importante. En Chine, en fonction des revenus de cet oncle, la somme offerte peut varier entre 100 euros et 500 euros. En France, cette somme peut varier entre 1500 jusqu'à 10 000 euros. Ensuite, l'occasion de rendre est importante pour décider du don offert. En effet, si le marié invite un ami au mariage duquel il n'est pas allé, il recevra de la part de cet ami une somme inférieure à celle qu'il reçoit de la part d'un ami célibataire. En revanche, si le marié s'est rendu au mariage de cet ami, il recevra une somme légèrement supérieure à celle que lui-même avait donné à son mariage. En Chine, les sommes offertes à un ami sont au minimum 100 euros, 500 euros en France.

Les autres occasions de donner sont la naissance d'un enfant, l'installation dans une nouvelle maison, les anniversaires des personnes âgées, les funérailles, etc. Ces événements dans le cycle de vie d'un individu et d'une famille, sont l'occasion d'inviter ses cercles relationnels autour d'un repas et de s'échanger des cadeaux.

Pour certaines occasions, un contre-don est donné immédiatement. En ce sens, lors des mariages et des anniversaires des personnes âgées, les parents des mariés d'un côté, et les enfants des personnes célébrant leur anniversaire, de l'autre font un don qui prend le plus souvent la forme d'enveloppes rouges contenant de l'argent (entre 10 et 20 euros).

Il est impossible de décrire ici en détail la complexité du système de dons. Mais il est remarquable que ces échanges pèsent très lourds dans le budget des familles. Ils sont centraux dans la vie des migrants chinois dans la mesure où ils alimentent leur réseau de relations, indispensable à la réalisation de leurs projets.

B – Le réseau social : la richesse de la communauté

Le réseau social constitue une ressource indispensable, que cela soit pour la vie au quotidien ou pour le projet d'enrichissement des individus notamment au travers du prêts d'argent .

Le prêt d'argent est une pratique courante en Chine. Les prêts d'argent aux amis se distinguent du système de la tontine¹, mieux organisé et nécessitant un groupe de plusieurs personnes. Le système de la tontine est régulièrement décrit par la littérature scientifique. Il s'observe dans de nombreuses sociétés à travers le monde et notamment chez les Chinois. Il n'est toutefois utilisée que très ponctuellement par les *Wenzhou* pour débloquer une très grosse somme d'argent, au moment de monter un commerce par exemple.

La pratique la plus courante est l'emprunt fréquent de sommes d'argent plus ou moins importantes, se situant entre quelques centaines et plusieurs milliers d'euros. Alors qu'il peut exister des taux d'intérêt élevés pour la tontine, le prêt entre amis ou familles est gratuit. De fait, la communauté *wenzhou* en France apparaît riche pour les observateurs extérieurs, mais sa richesse semble tenir essentiellement de cette solidarité.

De multiples raisons peuvent conduire à emprunter : construire une maison, acheter une voiture, aller à l'étranger, acheter un commerce, offrir de l'argent pour un mariage, etc.

¹ La tontine est un système de prêts dans lequel un individu emprunte de l'argent à un groupe d'au moins trente personnes. Il s'engage à rendre chaque mois une somme d'argent fixé à l'avance à tour de rôle à l'un des prêteurs, jusqu'à ce que chacun est récupéré la somme prêtée avec des intérêts.

Une somme est demandée au prêteur qui prête ce qu'il veut ou ce qu'il peut. Refuser est très difficile sans perdre la face, d'où une pratique qui semble relativement courante qui consiste à emprunter pour prêter. Si la somme prêtée est relativement faible, elle n'est pas obligatoirement remboursée. Elle le sera indirectement plus tard quand le prêteur demandera à l'emprunteur de lui prêter de l'argent. L'emprunteur de la première transaction devra alors prêter légèrement plus que ce qu'il avait lui-même emprunté la première fois.

En revanche, les sommes plus importantes doivent être remboursées. Elles le sont quand l'emprunteur *peut* rendre la somme. Si le prêteur a besoin d'argent mais qu'il sait que l'emprunteur est dans l'impossibilité de lui rendre, il va privilégier un prêt vers quelqu'un d'autre plutôt que de mettre un ami ou un membre de la famille dans l'embarras. En effet, si la somme due est réclamée sans pouvoir être rendue, l'emprunteur perd la face ou cherche à emprunter à quelqu'un d'autre pour rembourser la somme due. Les grandes fêtes traditionnelles comme le Nouvel An chinois sont l'occasion de rembourser, de demander à être remboursé ou de rappeler la somme due.

Cette pratique est tellement répandue qu'il m'a été pour l'instant impossible de trouver une personne qui, au moment de l'entretien, ne doit pas de l'argent, ou à qui l'on ne doit pas de l'argent ou même très fréquemment qui se trouve dans les deux positions en même temps.

Ce système de prêt est inhérent aux projets familiaux. Il constitue un élément central de l'organisation socio-économique des *Wenzhou*.

II – La moteur du dynamisme entrepreneurial : la face

Dans le second temps de l'exposé, voyons comment la forme de la reconnaissance sociale chez les *Wenzhou* permet la richesse de la communauté et son dynamisme entrepreneurial. La reconnaissance sociale passe de fait par le gain de face.

A – Définition de la face

Commençons par définir ce que les Chinois entendent par « face ». Cette notion occupe une place importante dans la société chinoise. Elle est une part fondamentale de l'identité sociale de l'individu. Mais, alors qu'elle est souvent le bien le plus précieux de l'individu, Goffman dit que « ce

n'est qu'un prêt que lui consent la société. » (Goffman, 1974, p. 13). Elle constitue l'appréciation que la société porte sur soi. Cette importance de la considération sociale dans la formation de l'identité s'explique notamment par le fait que « la culture chinoise [...] se préoccupe avant tout de l'image de l'individu inséré dans un groupe. » (Zheng, 1995, p. 291). La face est fondamentale pour l'individu car elle décide de sa place dans la société et des ressources matérielles et symboliques dont il dispose. Elle est étroitement liée au réseau de *guanxi*. D'où l'importance des fêtes rituelles comme les mariages qui permettent d'entretenir son réseau, de le développer mais aussi de l'évaluer à la vue de tous.

En quoi la *face* chinoise se distingue-t-elle de la conception occidentale de l'honneur ou du sentiment de honte ? Tentons d'apporter quelques éléments de réponse. L'honneur ou la honte sont des conceptions plus morales et personnelles que la face qui, elle, est donnée par la société. Deux exemples peuvent être donnés pour comprendre. D'une part, alors que l'honneur d'une personne est mis à mal dans une affaire de corruption, la face ne se pare absolument pas de cet aspect moral et un homme corrompu garde sa face en Chine. D'autre part, alors que la prostitution peut conduire à un sentiment de honte pour un individu, des femmes chinoises témoignent du fait qu'il vaut mieux être prostituée que de ne pas avoir d'argent puisque l'argent, quelque soit la façon dont il est gagné, apporte de la face. En voyant des individus travailler 15 heures par jour pour dépenser leur argent en deux semaines en rentrant au pays, il semble que les migrants ne cherchent pas le bonheur pour eux mais ils cherchent à réussir aux yeux de la société et cette réussite passe pour les *Wenzhou* aujourd'hui quasi exclusivement par l'argent.

B- La face comme moteur

Dès lors, à travers cette notion de face qui semble être le principal objectif des migrants, on peut commencer à comprendre la réussite économique des Chinois de France. Si la finalité pour l'individu n'est pas économique, -elle semble être d'abord le gain de face- elle passe par l'économie. Comme le dit cet enquêté « L'important pour nous, c'est montrer qu'on est riche. C'est pas gagner beaucoup d'argent, c'est montrer qu'on est riche ». Ainsi, l'objectif n'est pas d'*être* riche mais de le *montrer*. Pourtant, les logiques de l'accumulation du capital facial et celle du capital monétaire ne sont pas les mêmes et peuvent même entrer en contradiction. En ce sens, pour augmenter son capital monétaire, il faudrait prêter de l'argent avec des taux d'intérêt élevé et exiger le rendu de chaque somme. Or, les enquêtés expliquent que non seulement ils prêtent de l'argent sans taux d'intérêt mais que les petites sommes ne sont pas rendues directement. Aussi, l'appât de gain ne semble-t-il

pas être la motivation principale des individus.

Il semble au contraire que la motivation est d'avoir le plus de face possible au moment de la mort comme si la face apportait le *salut*. La démesure dans les dons offerts lors des événements marquant le cycle de la vie des individus nous permet de saisir l'impossible mise en équivalence du don offert avec ce qui souhaite être obtenu : la face. Le don n'est pas dans l'équivalence, ni dans la recherche d'équivalence. Il est une ritualisation et se trouve dans la démesure. Il semble que ce soit un système de récompense en vue du salut. D'ailleurs, la face ne pouvant jamais être totalement atteinte, elle nécessite des sacrifices qui peuvent aller jusqu'à la mort sociale ou physique. La face de l'individu lui permet d'en faire profiter sa famille nucléaire et d'offrir le respect de la société à cette dernière. Elle peut également pour les individus qui ont le plus de face leur offrir une notoriété qui reste après leur mort. Cette démonstration de la face au-delà de la mort est particulièrement visible au travers des immenses tombes construites sur les montagnes de la région de Wenzhou. Elle est également perceptible au travers du financement d'édifices, de routes ou d'objets dans les temples par les individus qui voient leur nom gravé dans une pierre pour signifier à tous leur générosité.

La face vécue comme un salut implique une croyance, une foi pour supporter les souffrances présentes, dans l'espoir d'un avenir meilleur. Cette foi est notamment portée par la famille dans laquelle l'individu se réalise et de laquelle il est totalement solidaire. Les sacrifices présents sont offerts aux enfants. Tous les individus enquêtés, sans exception, disent que l'objectif de leur existence est un avenir meilleur pour leurs enfants.

Conclusion :

Au final, les échanges non-marchands semblent constituer le fondement de l'organisation des *Wenzhou* et forment également le socle des relations économiques et sociales des familles entre elles. En prolongeant ces observations et ses réflexions, mon questionnement problématique consiste donc à se demander ***dans quelle mesure la société marchande et capitaliste à laquelle les Wenzhou participent pleinement contribuent au développement des relations sociales fondées sur un système non-marchand de don, de prêts et de face étant donné la forme monétaire prise par la matérialisation symbolique des échanges.***

Une fois ce questionnement problématique posé, je travaille à présent sur différentes hypothèses qu'il est possible de formuler sous forme de questions.

On peut tout d'abord se demander en quoi le facteur monétaire permet de comprendre la contradiction apparente entre un système non-marchand qui est à l'origine de leur lien social et les stratégies d'économie libérale qu'ils développent. Comment l'argent est-il devenu la matérialisation symbolique de la face et le symbole de l'échange ? Deuxième hypothèse : en quoi le facteur migratoire peut-il être une stratégie de recherche du salut facial ? Enfin, quel impact le facteur diasporique possède-t-il sur ce fonctionnement socio-économique ? Ce système s'enrichit-il grâce à la diaspora en offrant aujourd'hui de plus grandes opportunités d'enrichissement ? La diaspora permet-elle une surenchère de dons dans la quête du salut facial ? Je m'attacherai à apporter des éléments de réponses à ce questionnement problématique dans la suite de mes recherches.

Bibliographie

Goffman Erving, 1974, *Les rites d'interaction*, Paris, Les Editions de Minuit.
Zheng Lihua, 1995, *Les Chinois de Paris et leurs jeux de face*, Paris, L'Harmattan.