

Revue Européenne
des Migrations Internationales
Volume 9 - N° 2
1993

Le débat sur l'enclave ethnique : revue critique

Roger WALDINGER

Depuis 1965, le nombre des immigrants s'est fortement accru aux États-Unis. Bien qu'ils n'aient pas toujours été les bienvenus, les immigrants ont continué à arriver car il existait une demande de travailleurs manuels ; ils y ont remplacé les autochtones. Les origines nationales des immigrants distinguent cette vague migratoire de celle qui l'a précédée. Cependant les deux vagues ont des points communs : les immigrants occupent généralement des emplois peu qualifiés et mal rémunérés, et beaucoup n'ont pas un niveau d'études et une connaissance de l'anglais suffisants pour leur permettre une ascension sociale.

On pouvait s'attendre à voir ces nouveaux immigrants demeurer sur le marché secondaire du travail, comme l'ont fait les membres d'autres minorités américaines. Pourtant le développement inattendu du petit commerce ethnique a offert aux immigrants une voie alternative d'ascension sociale. En 1980, le pourcentage d'immigrants travaillant à leur compte a déjà dépassé celui des autochtones ; dix ans plus tard, les premiers résultats du recensement de 1990 montre un nouvel accroissement du nombre de commerçants immigrants.

La mainmise des nouveaux arrivants sur le commerce est particulièrement spectaculaire à Miami, où l'afflux de Cubains et autres Latino-Américains a transformé depuis trente ans une ville stagnante en cité florissante, que certains analystes ont appelé « la capitale de l'Amérique latine ». Ailleurs les immigrants ont dû trouver un espace économique pour le développement de leurs entreprises. Ils ont trouvé un milieu favorable dans la confection, la restauration, le commerce de détail et les taxis. Commencé à petite échelle, le phénomène a désormais atteint des proportions importantes. Pour ne donner qu'un exemple, de nos jours, près de 40 % des New Yorkais travaillant à leur compte sont d'origine étrangère.

L'expansion des entreprises ethniques est devenue une réalité. Elle est à l'origine d'un débat scientifique important, qui remonte au début des années 60, mais dont les développements contemporains ont été orientés par une publication qui a

plus de treize ans, l'article novateur de Franklin Wilson et Alejandro Portes sur l'enclave des immigrants cubains de Miami (Wilson et Portes 1980). Rendant compte des premières enquêtes sur les nouveaux réfugiés cubains et leurs expériences sur le marché du travail à Miami entre 1973 et 1976, ces auteurs ont montré qu'un nombre important de nouveaux arrivants étaient employés par des compatriotes. Ils ont aussi découvert que les réfugiés qui travaillaient pour des patrons eux-mêmes immigrés se trouvaient dans une position meilleure que ceux qui étaient employés par des entreprises du secteur secondaire appartenant à des autochtones. Ces constatations ont entraîné une révision de l'hypothèse jusqu'alors admise sur l'enclave ethnique. Alors que les premiers observateurs avaient en effet décrit l'enclave ethnique comme un espace d'exploitation, Wilson et Portes proposent de le considérer comme un espace d'apprentissage. Malgré la faiblesse des rémunérations, les immigrants acceptent de travailler une certaine période dans cette économie enclavée ; en échange, ils apprennent les bases du métier afin de pouvoir à leur tour s'établir à leur propre compte, et entamer leur ascension sociale.

Cette nouvelle analyse de l'économie ethnique cubaine de Miami et de ses effets a eu un grand retentissement pour des raisons autant politiques que scientifiques. Après tout, parmi les problèmes auxquels s'intéresse la recherche sur l'immigration, celui de l'avenir des immigrants et de leurs enfants est essentiel. La recherche sur les Cubains suggère que certains d'entre eux réussissent, et, plus étonnant encore, qu'ils réussissent par leurs propres moyens, retournant leurs handicaps en leur faveur. Mais si les Cubains, et probablement d'autres groupes qui se sont installés dans la petite entreprise peuvent l'utiliser pour préparer leur avenir, comment peut-on rendre compte de cet état de choses ? Ces premières recherches montraient aussi que d'autres minorités restaient coincées le marché secondaire du travail, incapables de pénétrer dans le marché primaire où l'emploi était plus stable, où les conditions de travail permettaient de progresser, où les efforts des salariés pour accroître leur compétence était récompensée⁽¹⁾. Cette situation se prolongeait par exemple pour les immigrants mexicains récemment arrivés, étudiés par Portes. L'énigme était d'autant plus étonnante que les activités qui constituaient l'économie ethnique relevaient elles aussi du marché secondaire du travail. Les mêmes facteurs structurels qui empêchaient l'acquisition de compétence, l'attachement à une firme, à une industrie et les faibles possibilités d'avancement caractérisaient aussi l'enclave ethnique. Cependant les travailleurs semblaient y trouver certains avantages habituellement associés au marché primaire.

Ainsi le débat scientifique concernant l'enclave ethnique s'est développé dans l'ombre des premiers modèles sur la segmentation du marché du travail. La confrontation de ces modèles avec l'économie ethnique cubaine et ses effets salutaires, associée avec la constatation que le phénomène n'était réservé ni à Miami ni aux Cubains, a mené à plusieurs tentatives destinées à expliquer pourquoi l'économie ethnique pourrait fournir une voie à l'ascension sociale des immigrants, alors que l'on ne retrouvait pas cette situation dans le marché secondaire autochtone. Le concept créé par Portes et ses collaborateurs, l'enclave ethnique, suggérait implicitement deux directions de recherche. L'une met l'accent sur l'impact de l'ethnie sur la relation entre les travailleurs immigrants et leurs patrons de même origine. L'autre s'intéresse aux relations entre les entreprises des immigrés et leur

impact sur les salaires de leurs travailleurs. L'histoire du débat montre qu'il s'est effectivement développé dans ces deux directions.

L'HYPOTHÈSE DE L'ENCLAVE ETHNIQUE

Avant de la critiquer, il faut rappeler ce que dit l'hypothèse de l'enclave ethnique. Elle part de la recherche d'une explication aux faits constatés. Dans son livre *Latin Journey* (1985) qui retraçait les expériences des réfugiés cubains sur le marché du travail pendant leurs six premières années aux États-Unis entre 1973 et 1979, Portes et son collaborateur Robert Bach ont souligné l'extraordinaire développement du secteur commercial de Miami. Pendant ces six années, la proportion de réfugiés gérant leur propre commerce est passée de 6 à 21 %. De toutes les caractéristiques des actifs cubains en 1973, trois ans avant la fin de la recherche, c'est le fait de travailler pour un autre Cubain qui était le plus fortement lié à l'accès au statut d'indépendant. Environ 37 % des réfugiés qui étaient encore salariés en 1979 était employé par un compatriote, et le fait de travailler pour un Cubain apportait au salarié une expérience qu'il ne pouvait pas acquérir dans les entreprises non ethniques comparables du marché secondaire.

« Dans l'enclave, le niveau de formation des Cubains contribue très tôt à leur mobilité professionnelle dans le cadre de leur implantation, et cet avantage s'accroît avec le temps. Les travailleurs de l'enclave bénéficient dès leurs débuts de leur expérience professionnelle acquise à Cuba, et par la suite de la formation acquise aux États-Unis. Par contre, de tels avantages ne bénéficient pas à ceux des réfugiés qui sont employés dans le marché secondaire de l'emploi en dehors de l'enclave. Ceux-ci se trouvent en compétition avec les membres d'autres minorités ethniques dans des entreprises qui ne prennent pas en compte les compétences particulières de leurs salariés et qui tendent au contraire à valoriser leurs succès scolaires passés. La réussite dans ce secteur paraît être essentiellement déterminée par l'effet d'inertie des ressources économiques transférées de Cuba ou acquises avec le temps aux États-Unis ». (Portes et Bach, 1985, p. 239).

QU'EST-CE QUI EST ETHNIQUE DANS L'ENCLAVE ETHNIQUE ?

« Ethnique » est un adjectif qui se rapporte aux distinctions entre les catégories de gens. Par contraste, lorsqu'il est lié à un nom, il donne à entendre que les membres ont une certaine conscience de leur appartenance au groupe. Par conséquent, les dimensions de la culture secondaire de l'ethnie — les structures sociales à travers lesquelles les membres d'un groupe sont liés les uns aux autres et les façons dont ces structures sociales sont utilisées — sont analytiquement indépendantes de l'autodéfinition ethnique, de la conscience de groupe, ou de la solidarité de groupe. Pour reformuler ceci dans une terminologie plus familière, les dimensions de la culture secondaire peuvent être considérées comme une ethnie « en soi » ; elles n'ont pas besoin d'impliquer le sens de solidarité ou de groupe populaire dénoté par l'ethnie « pour soi ». Par conséquent, ce qui est « ethnique » à propos de

l'économie, du marché du travail, ou de la concentration des commerces ne peut être rien de plus qu'un ensemble de connections et d'échanges réguliers entre des personnes partageant une origine nationale ou des expériences de migrations semblables.

De ce point de vue, la recherche sur la segmentation du marché du travail — qui a fourni le cadre intellectuel dans lequel les réflexions sur l'enclave ethnique se sont développées — définit implicitement le marché secondaire du travail en tant que secteur économique où aucun des aspects de l'ethnicité ne s'applique. Dans le secteur primaire, la stabilité de l'emploi permet aux dimensions de la culture secondaire de l'ethnie de prendre racine. Les liens ethniques entre les travailleurs déjà établis et les nouveaux arrivants facilitent le processus de formation puisque les caractéristiques des travailleurs établis offrent les meilleures prédictions pour déterminer comment les nouveaux employés exécuteront leur travail, les employeurs recrutent essentiellement dans les réseaux de parents et d'amis de leur propre main-d'œuvre. De longues relations sociales parmi les ouvriers de même origine encouragent une sorte de conscience de groupe, qui en retour fournit une justification pour exclure des étrangers de différente ethnie.

Par contre, l'emploi dans le marché secondaire du travail, en dehors de l'enclave, est trop incertain et instable pour que les groupes de travail peu officiels puissent établir une présence de longue durée. Par conséquent, les liens ethniques ne servent pas à organiser le flux de travailleurs et d'informations, comme ils le font dans le marché primaire ; en l'absence d'une infrastructure ethnique, les sentiments d'appartenance et d'identification ont peu de chance de s'ancrer. Ainsi, comme le suggérait Michael Piore dans son livre *Bird of Passage*, les caractéristiques des emplois secondaires et les besoins des immigrants se conviennent parfaitement :

« Le fait que les emplois sont relativement instables, offrant très peu de sécurité et sujets à des fluctuations cycliques et saisonnières de la demande, conduit à des déplacements périodiques des travailleurs ; de plus, la nature des relations sociales sur les lieux de travail, qui sont telles que même pour des emplois stables, les travailleurs sont fréquemment licenciés ou démissionnent pour des différences personnelles entre eux ou avec leurs employeurs, contribuent aussi à l'instabilité. Une telle attitude nonchalante envers les relations du travail de la part des employés est encouragée par le manque de sécurité d'emploi et de possibilités de promotion. Le fait que les postes de travail proposés soient essentiellement destinés à une main-d'œuvre non-qualifiée encourage une attitude similaire de la part des employeurs... ces caractéristiques des emplois que les immigrants occupent ne sont pas fortuites mais font plutôt partie intégrante du processus... l'instabilité, les simples relations sociales, l'emploi ne nécessitant aucune formation, et ainsi de suite — sont précisément les caractéristiques qui rendent ces emplois peu attrayants pour les travailleurs autochtones » [Piore, 1979, p. 105].

Au contraire, la dimension de la culture secondaire de l'ethnie est présente partout où les entrepreneurs immigrants emploient des travailleurs, eux-mêmes, immigrants. Cependant, au lieu de cela, Portes et ses associés invoquent une ethnie

« pour soi » pour expliquer pourquoi les relations employeur-employé dans l'économie ethnique produisaient des résultats si inattendus. « *Les entrepreneurs immigrants* », ont écrit Portes et Bach dans *Latin Journey*, « *dépendent du potentiel économique de la solidarité ethnique* » :

« ...l'ethnicité modifie le caractère de la relation de classe — le capital et la main-d'œuvre — à l'intérieur de l'enclave. Les liens ethniques donnent à une relation, vide ailleurs, le sentiment d'un dessein collectif qui contraste avec la situation extérieure. Mais l'utilisation de la solidarité ethnique à la place d'une discipline sur les lieux de travail entraîne aussi des obligations réciproques. Si les employeurs peuvent profiter d'une auto-exploitation volontaire de leurs compatriotes, ils sont aussi obligés de leur réserver des postes de contremaître disponibles dans leur entreprise, de les former pour une compétence dans le métier, et de les assister dans leur décision éventuelle de travailler à leur propre compte. C'est le fait que les firmes de l'enclave soient obligées de dépendre d'une solidarité ethnique et que cette dernière soit un argument à deux tranchants, qui crée des possibilités d'ascension qui n'existent pas à l'extérieur ». (343) (Portes et Bach, 1985, p. 34).

Cette histoire est plausible, mais *Latin Journey* ne fournit aucune preuve que la solidarité ethnique fonctionne de cette manière hypothétique. Avec toute leur emphase sur les effets de l'ethnie sur les relations à l'intérieur de l'entreprise immigrante, Portes et Bach ont peu à dire sur les firmes immigrantes mêmes : sauf la mention de l'ethnie de l'employeur, ils n'ont amassé aucune information sur l'organisation interne de ces firmes ethniques, le recrutement de leur personnel, leur méthode de formation, ou leurs liens avec d'autres firmes.

L'argumentation souffre de son caractère « ad hoc ». Portes suggère que l'enclave ethnique comprenne un « *troisième mode d'incorporation* » aux côtés des marchés primaire et secondaire. Mais où donc la solidarité ethnique (ou son absence, ou son contraire) se situe-t-elle dans la conceptualisation d'ensemble ? Par extension, l'antagonisme ethnique devrait caractériser les relations de travail entre les salariés immigrants et leurs employeurs autochtones dans le marché secondaire. Pourtant Piore maintient au contraire que les travailleurs immigrants sont « *durs à la tâche et dévoués à leur travail* », ce qu'il oppose à « *l'attitude des autochtones occupant les mêmes postes* », dont l'attitude est au contraire caractérisée par « *une hostilité morose au travail, une faible cadence de travail et une attitude négligée envers le travail et même envers le lieu de travail* » (Piore, 1979, p. 107).

L'attention portée à la cohérence théorique mise à part, la solidarité ethnique pourrait produire entre les patrons immigrants et leurs employés des relations d'exploitation comme le soutienne Jimmy Sanders et Victor Nee dans leur critique de Portes et Bach, au lieu de relations qui seraient mutuellement bénéfiques. S'appuyant à la fois sur une recherche empirique et sur une réflexion théorique, Sanders et Nee ont analysé l'expérience des immigrants chinois en Californie et celle des Cubains de Floride. S'appuyant sur des résultats quantitatifs démontrant que les salariés immigrants employés dans l'enclave gagnaient moins que ceux qui occupaient le même type d'emploi en dehors de celle-ci, Sanders et Nee ont conclu

que l'enclave ethnique était unique seulement par les avantages qu'elle conférait aux employeurs immigrants. Contrairement à Portes, Sanders et Nee mettent l'accent sur la nature asymétrique de la solidarité ethnique ; plus les immigrants s'identifient comme membre d'un groupe et plus ils sont conscients des frontières qui les séparent des autres habitants de la ville, plus il est possible aux patrons immigrants de faire admettre l'identité entre leurs propres intérêts et ceux de l'ensemble du groupe. La dépendance des réseaux ethniques engage aussi les travailleurs immigrants dans une relation de clientèle avec leurs patrons, qui les oblige, en échange de l'assistance reçue dans les premiers temps, à continuer à accepter de garder un emploi faiblement rémunéré.

Mais les conclusions théoriques et empiriques de Sanders et Nee sont elles-mêmes discutables. Alors que *Latin Journey* mettait principalement l'accent sur les avantages de l'économie ethnique sur le marché secondaire du travail, Sanders et Nee prennent l'ensemble de l'économie américaine, constituée d'entreprises appartenant aussi bien au marché primaire qu'au marché secondaire, comme point de référence. Cette façon de poser la question se rapproche de la création d'une fausse dichotomie : pour argumenter en faveur de l'économie ethnique, il faut comparer les possibilités de promotion dans un restaurant chinois et chez *Mac Donald*, et non chez *General Motors*. Et c'est précisément la faible probabilité, contrairement à la situation avant la crise, que les immigrants trouvent aujourd'hui un emploi dans les grandes entreprises en déclin comme *General Motors* qui fait que les économies ethniques soient une alternative digne d'être prise au sérieux.

Du reste Sanders et Nee, comme Portes et compagnie, présument qu'il existe une solidarité ethnique, bien qu'il n'y ait ni preuve, ni justification théorique pour le démontrer. Une vue plus étroite suggère que le développement des réseaux ethniques produira l'infrastructure et les ressources pour les petits commerces ethniques avant qu'une conscience de groupe ou une solidarité ne se développe. Et en tout cas, il n'y a aucune raison inhérente pour prouver pourquoi un travailleur immigrant, lié à son groupe ethnique, serait le pion de l'employeur. Nous pouvons certainement imaginer que le sentiment, l'idéologie, ou l'obligation fondée sur une assistance procurée dans le passé, pourraient lier un travailleur immigrant à un employeur immigrant. Mais même si une solidarité ethnique exclut la protestation, quitter le travail reste encore une alternative à la loyauté, comme le suggère Albert Hirschman. La vitalité de l'économie des nouveaux immigrants et le développement des possibilités d'emploi rendent encore moins probable la possibilité pour les patrons immigrants de sanctionner les travailleurs qui, contre toute attente de fidélité, choisissent de poursuivre leurs propres intérêts.

Ainsi nous nous retrouvons au même triste stade qu'au début de ce texte face à un résultat, mais à la recherche d'une explication. Cette situation nous a amené, Thomas Bailey et moi-même, à reprendre le débat dans notre article sur *les systèmes de formation dans l'enclave ethnique* (Bailey et Waldinger, 1991). Prenant pour point de départ l'hypothèse qu'il est peu probable que les firmes dirigées par les immigrants développent des structures du type de celles du marché primaire, nous nous sommes demandé comment et pourquoi les travailleurs et les employeurs dans l'économie ethnique investiraient dans le développement des compétences. Notre stratégie analytique cherchait une réponse à cette question en analysant avec précision les processus de l'acquisition de compétences dans les

secteurs ethnique, primaire et secondaire. Nous avons proposé le concept d'un système de formation, des structures qui réduisent le risque d'investissement en compétence ou en formation, en augmentant la probabilité que les entreprises et/ou les travailleurs seront capables de faire bon usage des compétences dans lesquelles ils ont investi. Nous avons classé ces structures, qui organisent la circulation de l'information, le recrutement de la main-d'œuvre, l'enseignement des aptitudes nécessaires aux nouveaux arrivants, en les analysant sur deux niveaux : leur contexte institutionnel, qu'il se produise par des voies officielles ou par un processus non officiel ; et leur relation envers la firme, qu'elle soit interne ou externe.

Les commerces ethniques manquent généralement de structures internes de formation, qui réduisent les risques d'acquisition des compétences dans le secteur primaire. Par contraste, dans un secteur où prédominent les petites entreprises, les travailleurs doivent aller de firme en firme pour progresser ; ce qui augmente ces mêmes risques. Dans l'économie ethnique, on observe la tendance opposée, puisque la communauté ethnique est amenée à l'intérieur de l'entreprise. En engageant le personnel à travers un réseau d'immigrants, les employeurs immigrants acquièrent plus d'informations sur les travailleurs qu'ils ont engagés que leur collègues du secteur secondaire extérieur. Ceci donne aux employeurs immigrants une plus grande confiance pour évaluer les chances de stabilité d'emploi et la probabilité relative à leurs gains en fonction de l'investissement dans la formation des travailleurs. De même, les risques sont réduits pour les travailleurs ; le réseau ethnique accroît les contacts entre travailleurs, améliorant ainsi les chances de progresser à travers divers emplois et firmes et acquérant de ce fait les compétences nécessaires.

Les règles officielles et les procédures comprennent un second mécanisme pour réduire les risques associés à l'investissement des compétences dans le secteur primaire. Dans les firmes du secteur primaire, l'impact de ces règles est complété par les effets de routine, qui proviennent des interactions de longue durée sur le lieu de travail entre les travailleurs et les employeurs (Doeringer and Piore, 1971). Tandis que les firmes dirigées par des immigrants qui manquent de structures officielles peuvent se servir de structures non officielles qui, bien qu'elles ne soient pas générées à l'intérieur de la firme, peuvent être importées de l'extérieur. L'embauche à travers les réseaux de connaissance amène les relations préexistantes sur le lieu de travail ; ces relations augmentent non seulement la quantité et la qualité d'information disponible pour les travailleurs et les employeurs, mais elles créent aussi une base pour des contrats tacites.

Ainsi, à la question posée ci-dessus, qu'est-ce qui est ethnique dans l'enclave ethnique, Bailey et moi avons répondu en faisant ressortir l'importance des réseaux ethniques dans la structuration des relations sur le lieu de travail, soulignant de ce fait les similarités, quoique dans un contexte très différent, avec le marché d'emploi primaire. Nous avons cherché à étayer notre argumentation en développant un exemple à partir de l'industrie du prêt-à-porter — et il y a d'autres recherches empiriques, telles que celles exposées dans le livre de Bailey sur les travailleurs immigrants et autochtones dans l'industrie du restaurant (1987), qui apportent des éléments supplémentaires. Mais notre principale préoccupation était de développer une théorie qui prenne en compte les différences entre les marchés du travail primaire, secondaire et ethnique à partir d'une analyse unique et cohérente. C'est d'abord en cela que réside l'intérêt de notre essai. De plus, il permet des rappo-

chements avec d'autres directions théoriques de la sociologie de la vie économique, notamment avec la mise en valeur par Granovetter (1986) de l'implication des institutions économiques dans les relations sociales. Cependant notre approche des systèmes de formation reste, en fin de compte, une théorie s'appuyant sur des résultats qui demandent à être vérifiés.

LE SOPHISME DE L'ENCLAVE

Portes et ses associés ont peut-être simplement abordé la concentration des commerces urbains de Miami en tant « qu'économie ethnique », une approche qu'Ivan Light a récemment recommandée. Qu'ils aient choisi de lier « enclave » au mot « ethnique » était peut-être une erreur, comme le soutient Light, mais pas un accident. Le concept de l'enclave a suggéré une autre façon d'expliquer l'anomalie que le phénomène des commerces immigrants semblait poser.

Selon le dictionnaire, une enclave est « un pays ou une partie périphérique d'un pays, presque, ou entièrement, entouré par le territoire d'un autre pays ». Il manque à cette définition un contenu sociologique. Elle rappelle cependant les images qui ont cours dans le débat concernant l'enclave. A ma connaissance, le mot enclave n'a aucun statut conceptuel dans la littérature sur l'urbanisme ou sur l'immigration. Toutefois, le concept de l'économie d'enclave est pertinent dans les études sur le développement économique, domaine important dans l'œuvre d'Alejandro Portes.

Les publications sur le développement économique définissent une économie de l'enclave comme un secteur qui n'a virtuellement aucune connection avec l'économie locale, par exemple, l'extraction d'étain en Bolivie, ou les plantations de bananes au Guatemala (voir Gallo, 1991). A l'exception de la main-d'œuvre, qui est puisée dans le pays même, une économie de l'enclave importe tout ce qui entre dans l'entreprise et exporte tout ce qui en sort. Mais le plus important c'est que les bénéfices aussi sont exportés : par conséquent, les économies d'enclave n'aident pas au développement d'autres secteurs.

Le débat auquel je m'intéresse ici crée un bouleversement dans le concept de l'économie de l'enclave. Dans les économies en voie de développement, l'économie de l'enclave ethnique est séparée de l'économie générale. Mais ici dans le cadre d'une économie hautement spécialisée, le concept de l'enclave ethnique fait appel à l'image d'une économie complète et autonome qui génère par elle-même une variété de produits entrant et sortant de l'entreprise. Dans cette définition de l'enclave ethnique, les bénéfices et les salaires sont aussi réinvestis dans la communauté ethnique, produisant ainsi un effet multiplicateur, puisque les salariés et les firmes font leurs achats chez les fournisseurs de même ethnicité.

En invoquant le concept de l'« enclave », Portes et ses associés cherchaient à expliquer les avantages de l'emploi dans une firme immigrante comme si l'enclave était fondamentalement identique au marché primaire. Ainsi, Portes et Bach ont écrit que les « activités de l'entrepreneur immigrant... sont capables de reproduire certaines caractéristiques du contrôle monopolisateur qui expliquent le succès des firmes dans l'économie générale » (Portes et Bach, 1985, p. 203).

Remarquant les résultats de Portes sur les avantages de l'emploi dans l'enclave, Wilson et Martin soutenaient que « le marché du travail de l'enclave est similaire au marché du travail du marché primaire » (Wilson et Martin, 1982, p. 39) et ont proposé l'hypothèse que les économies de l'enclave « reproduisent les caractéristiques cruciales de l'économie du marché primaire ». L'intégration verticale et horizontale des firmes de l'enclave rendait l'enclave semblable à l'économie du secteur primaire. Ce modèle produit :

des gains initiaux plus importants pour chaque unité de demande... des niveaux plus élevés de production dans les industries apparentées..., des salaires plus élevés, et... plus d'emplois (encore une fois à cause de la demande initiale) (p. 138).

Pour soutenir cette argumentation, Wilson et Martin ont appliqué une analyse en termes « d'input » et « d'output » à des données d'un sondage de 1977 sur les commerces tenus par les minorités ; ils ont conclu qu'un « haut degré d'intégration verticale (à l'intérieur de l'enclave) est possible », produisant un potentiel d'accroissement de dépenses supplémentaires de 50 pour cent dans la communauté cubaine après l'« apport de la demande initiale » (p. 154)(2).

Cette suite d'explications réduisait l'enclave en un cas particulier du marché primaire. La difficulté, bien sûr, est que l'enclave manque normalement de certaines caractéristiques structurelles du secteur primaire, celles qui permettent un retour plus important sur l'investissement en capital humain — à moins que les affirmations de Wilson et de Martin soient vraies. Or, une étude approfondie de ces affirmations soulève quelques questions. Leur évidence, telle qu'elle apparaît, s'applique principalement à l'intégration verticale. Mais le taux d'augmentation des gains nécessaire aux salaires plus élevés dans le secteur primaire vient de l'intégration horizontale, et non de l'intégration verticale. Du reste, l'effet d'une intégration horizontale sur le taux des gains entraîne d'autres évaluations, à savoir, une faible production, un faible taux d'embauche, et des prix plus élevés. Ces attributs ne correspondent pas aux caractéristiques du secteur immigrant, avec toutes ses petites firmes fondées sur l'intensité du travail, et en constante compétition les unes avec les autres ; ils ne produisent pas les effets d'embauche supposés par Wilson et Martin.

Quant à l'intégration verticale en l'absence d'intégration horizontale, il s'agit de savoir si elle modifie le rendement productif, et de ce fait, les gains, et par l'argumentation des gains, peut-être les salaires. Mais Wilson et Martin n'ont jamais posé cette question ; ils se préoccupaient plutôt de l'effet de l'intégration sur le fait de garder le capital et les bénéfices à l'intérieur de l'économie cubaine. Bien que la ségrégation de l'économie ethnique puisse augmenter le volume des gains, elle n'accroît pas nécessairement leur taux : tant que les firmes cubaines font des bénéfices moyens, le fait qu'elles se placent dans un ensemble de firmes cubaines, ou qu'elles fournissent à d'autres firmes cubaines, ou qu'elles passent leurs commandes chez elles, ne change pas le processus de détermination des salaires.

Il y a d'autres fondements pour rejeter l'idée d'intégration verticale, plus particulièrement, le fait que les obstacles à la création d'une entreprise diffèrent grandement entre les industries qui se fournissent les unes chez les autres. Il ne faut pas un capital important pour démarrer un atelier de prêt-à-porter, mais il en faut

beaucoup plus pour ouvrir une usine textile. Il n'est alors pas étonnant qu'il y ait beaucoup d'ateliers de prêt-à-porter cubains, mais aucune usine textile cubaine ; seulement un petit nombre de détaillants cubains, et encore moins de grossistes cubains.

Une meilleure compréhension de la nature de l'économie urbaine aurait mis en question la notion de l'enclave dès le début : si les plus grandes villes sont loin de suffire à leurs besoins, comment les petites enclaves ethniques pourraient-elles faire mieux ? En effet, notre connaissance des économies immigrantes montre qu'elles sont hautement spécialisées dans certaines industries ou dans des genres de commerce où les firmes ethniques sont plus compétitives (voir Waldinger, Aldrich, Ward, et al., 1990). Avant même que quiconque ait une occasion de s'interroger sur le caractère plausible de la notion d'enclave, les conditions dans lesquelles cette notion pouvait être quantitativement vérifiée ont fait couler beaucoup d'encre dans la presse scientifique américaine.

Rétrospectivement, le fait d'avoir analysé l'économie ethnique de Miami à partir du concept de l'enclave a fortement influencé l'ensemble du débat. Le terme *enclave*, comme nous l'avons indiqué ci-dessus, renvoie à la séparation, séparation physique proposée par la définition du dictionnaire aussi bien que séparation structurelle, présente dans les études sur le développement économique. D'ailleurs, dans son article écrit avec Robert Manning, Alejandro Portes désigne « *la concentration physique des enclaves* » comme une caractéristique déterminante :

Une fois que l'enclave s'est complètement développée, il est possible pour un nouvel arrivant de vivre entièrement dans les limites de sa communauté. Il y trouvera un emploi, des établissements d'éducation, sans compter... l'accès à toutes sortes de services en restant dans l'économie ethnique. Cette situation permet aux nouveaux immigrants de progresser économiquement. (Portes et Manning, 1986, p. 330).

En se représentant l'économie ethnique comme une enclave, Portes et ses associés ont transformé une variable, la concentration spatiale, en une caractéristique déterminante, prêtant ainsi le flanc à la critique de Sanders et Nee. Ceux-ci ont aligné l'enclave sur les frontières métropolitaines ; ils ont réévalué l'expérience des Cubains qu'ils ont considéré comme des participants à l'économie d'enclave s'ils vivaient à Miami ou à Hialeah. Ils ont ajouté à l'exemple des Cubains de Floride celui des Chinois de Californie, qu'ils ont considéré comme participant à l'économie d'enclave s'ils vivaient à San Francisco. Avec cette nouvelle définition en main, Sanders et Nee ont comparé les Chinois de San Francisco et les Cubains de Miami et de Hialeah avec des Chinois et des Cubains vivant n'importe où ailleurs dans ces deux états et avec un groupe de référence composé d'Américains de race blanche vivant aussi dans ces états, mais en dehors de ces grandes villes.

Cette approche, comme je l'ai déjà indiqué, a produit des résultats qui contredisaient les études antérieures de Portes sur les Cubains de Miami. Mais, ainsi que je l'ai montré ci-dessus, l'évaluation de Sanders et Nee s'appuyait sur une définition différente et d'une certaine manière injustifiée, de l'enclave et des marchés du travail auquel elle est comparée. De plus, et c'est un argument présenté par Portes, l'approche de Sanders et de Nee confondait « *la participation à l'enclave ethnique avec le fait d'habiter dans un quartier ethnique* » (Portes et Jensen, 1987, p. 768).

Malheureusement la polémique suscitée par le travail de Sanders et Nee n'a pas entraîné beaucoup de progrès sur l'essentiel. Au lieu de cela, un débat continué avec Portes et ses associés sur la définition correcte de l'enclave a été développé ; d'autres chercheurs y ont participé, proposant de nouvelles vérifications quantifiées ou des définitions alternatives de l'enclave⁽³⁾.

Ces efforts se sont révélés peu concluants, même s'ils ont introduit un certain scepticisme à propos de l'effet bénéfique de l'emploi chez un entrepreneur immigrant. Contrairement à la première enquête de Portes, où l'ethnie des employeurs était définie par la personne interrogée, toutes les nouvelles évaluations quantifiées, à l'exception de celle de Gurak et Gilbertson, 1934, s'appuient sur des données censitaires (U.S. Census) qui ne comporte pas d'informations sur les caractéristiques ethniques des employeurs. Ainsi toutes les études fondées sur les recensements définissent l'enclave à partir de caractéristiques qui sont susceptibles de converger avec le phénomène étudié, l'embauche des immigrants par leurs compatriotes. Cette méthode entraîne inévitablement toutes sortes d'interférences discutables, qui non seulement sont à l'origine de distorsions mais amènent à traiter les firmes immigrantes comme des boîtes noires.

Les problèmes méthodologiques mis à part, il y a une bonne raison de penser que le débat, tel qu'il a été mené, a abouti à une impasse. Si nous considérons l'économie ethnique comme une forme particulière d'organisation sociale dans laquelle les entrepreneurs immigrants emploient des travailleurs de la même origine, il n'y a aucune raison de supposer que les particularités du système non officiel de formation de la main-d'œuvre soient uniquement la conséquence de sa forme d'implantation. Bien sûr la concentration spatiale peut agir, de façon positive aussi bien que négative, sur le processus de détermination des salaires. Par exemple, elle peut générer des économies d'agglomération lorsque les commerces ethniques se multiplient et attirent une clientèle plus nombreuse, grâce à l'ampleur et la diversité du marché qu'ils offrent. Ce mécanisme est à l'origine du phénomène de Chinatown à New York, que Min Zhou (1992) a si bien analysé dans son récent ouvrage. La concentration spatiale peut au contraire, en attirant un grand nombre de travailleurs dans un secteur de commerce ethnique, accroître la concurrence entre les immigrants et faire baisser les salaires.

Mais dans les deux cas la question analysée est celle de l'impact de la concentration sur le processus de détermination des salaires. De ce point de vue, les systèmes de formation non officiels de la main-d'œuvre dans les économies ethniques concentrées sont susceptibles de fonctionner de la même manière lorsque ces économies ethniques sont dispersées dans l'espace. Ainsi, les entrepreneurs coréens qui s'adressent principalement à une clientèle non coréenne, dans des quartiers non coréens, ont mis en place une organisation dense et de niveau élevé, avec de multiples réseaux enchevêtrés et des flux continus de nouveaux employés et d'entrepreneurs potentiels. Ce sont précisément ces mêmes éléments qu'Alejandro Portes a identifiés comme étant à la source du développement des entreprises cubaines dans son article publié dans *Sociological Perspectives* en 1987. En fait, si nous considérons l'économie ethnique comme une forme particulière de communauté, il y a peu de raisons théoriques de penser qu'elle ne peut être conservée sans proximité spatiale ; ce que confirme plus généralement l'importante littérature existante sur les communautés urbaines.

CONCLUSION

Dans sa forme actuelle, l'hypothèse de l'enclave ethnique ne devrait plus survivre longtemps. Une de ses faiblesses est la multiplication des questions empiriques qu'elle pose, auxquelles j'ai fait allusion. Comme les économistes aiment à le répéter, on ne peut pas détruire une théorie seulement avec des faits. Mais c'est justement sur ses fondements théoriques, comme je l'ai montré, que l'hypothèse de l'enclave ethnique, tout au moins dans sa formulation actuelle, semble le moins solide.

Sans nous préoccuper du sort de cette hypothèse, il est cependant peu probable que l'intérêt apporté au commerce immigrant et à ses conséquences s'évanouisse. L'immigration aux États-Unis s'est considérablement renforcée au cours de ces derniers quinze ans, et le flux constamment croissant des nouveaux arrivants a permis le développement d'économies florissantes dans des villes comme New York, Los Angeles et Miami.

Aussi, il s'agit de savoir comment améliorer la qualité du débat. Un progrès modeste serait déjà de se débarrasser du terme d'enclave, et de se référer simplement aux économies ethniques comme le propose Ivan Light (à paraître). Le concept d'économie ethnique a l'avantage d'être plus inclusif, d'autant que, comme le fait remarquer Light, beaucoup d'entreprises migrantes n'ont aucun salarié. Ayant éliminé le référent « enclave », les chercheurs pourraient cesser d'ergoter sur les définitions spatiales et continuer le travail pour déterminer si les facteurs spatiaux influent sur les salaires et les processus de mobilité parmi les firmes immigrantes.

Pour progresser plus encore, nous aurons besoin d'élargir le cadre restreint du débat. Les études récentes ont trop tendance à épouser le point de vue économique, s'en remettant aux modèles établis de la segmentation du marché du travail, qui peuvent être aisément vérifiés à partir d'une analyse quantitative. Treize ans après la première contribution de Wilson et de Portes, nous commençons seulement à nous acheminer vers des compte rendus théoriquement plus approfondis des particularités de l'entreprise ethnique, travaux qui relient ces recherches au domaine plus large de la sociologie économique dont elles font partie. Les récentes contributions de Portes, dans lesquelles il montre comment la « *solidarité non choisie* » et la « *confiance obligatoire* » promeuvent l'action économique collective dans les communautés immigrantes, promettent d'orienter le débat dans des directions plus fructueuses (Portes et Zhou, 1992).

De meilleurs données aideront aussi à cette réorientation, et celles-ci viendront des recherches menées directement dans les sociétés immigrantes. Une nouvelle série d'études à grande échelle, suivant la tradition établie par Portes, mais portant sur d'autres groupes que les Cubains qui sont déjà bien décrits, nous mettrait certainement sur le bon chemin. Mais à mon avis le besoin le plus pressant est celui de recherches précises, approfondies et institutionnellement bien centrées, le meilleur outil pour nous dire ce qui se trouve à l'intérieur de la boîte noire de la firme immigrante.

Notes et références bibliographiques

- (1) Voir Gordon, 1972 ; Edwards 1975, Plore, 1979.
 - (2) Le sondage sur les commerces tenus par les minorités est conduit deux fois par décennie par le US Bureau of the Census.
 - (3) Les contributions cruciales à ce débat empirique incluent les œuvres suivantes : Gilbertson et Gurak, 1993 ; Model, 1992 ; Portes et Jensen, 1987, 1989 ; Sanders et Nee, 1987 ; et Zhou et Logan, 1989.
- BAYLEY (Th.), 1987. *Immigrant and Native Workers : Contrasts and Competitions*. Boulder, CO, Westview.
- BAYLEY (Th.), WALDINGER (R.), 1991b. « Primary, Secondary, and Enclave Labor Markets : A Training Systems Approach », *American Sociological Review*, V. 56, 4 (August), pp. 432-445.
- DOERINGER (P.), PIORE (M.-J.), 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Heath.
- EDWARDS (R.), 1975. « The Social Relations of Production in the Firm and Labor Market Structure », in R.C. Edwards, M. Reich, and D.M. Gordon, eds. *Labor Market Segmentation*, Lexington, Heath.
- GALIO (C.), 1991. *Taxes and State Power : Political Instability in Bolivia, 1900-1950*, Philadelphia, Temple University Press.
- GILBERTSON (G.), DOUGLAS (G.), 1993. « Broadening the Ethnic Enclave Debate », *Sociological Forum*, V. 8, 3.
- GORDON (D.), 1972. *Theories of Poverty and Unemployment : Orthodox, Radical, and Dual Labor Market Perspectives*, Lexington, MA, Heath.
- GRANOVETTER (M.), 1985. « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.
- LIGHT (I.), (à paraître). « Ethnic Economies » in Neil Smelser, ed. *Handbook of Economic Sociology*. New York : Russel Sage Foundation Press.
- MODEL (S.) 1992. « The Ethnic Economy : Cubans and Chinese Reconsidered », *Sociological Quarterly*, V. 33, 1, pp. 63-82.
- PIORE (M.), 1979. *Birds of Passage*. Cambridge : Cambridge University Press.
- PORTES (A.), 1981. « Modes of Structural Incorporation and Present Theories of Labor Migration », in Mary Krutz, et. al., ed., *Global Trends in Migration*, Staten Island, Center for Migration Studies.
- PORTES (A.), 1987. The Social Origins of the Cuban Enclave Economy of Miami, *Sociological Perspectives*, 30 ; pp. 340-72.
- PORTES (A.), and BACH (R.), 1985. *Latin Journey*, Berkeley, CA : University of California Press.
- PORTES (A.), MANNING (R.), 1986. « The Immigrant Enclave : Theory and Empirical Examples », in Joane Nagel and Susan Olzak, *Competitive Ethnic Relations*, ed., pp. 47-68, Feborida, Academic Press.
- PORTES (A.), LEIF (J.), 1987. « What's an ethnic enclave ? The case for conceptual clarity », *American Sociological Review*, 52, pp. 768-70.
- PORTES (A.), LEIF (J.), 1989. « The enclave and the entrants : patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel ». *American Sociological Review*, 54, pp. 929-49.
- PORTES (A.), MIN (Z.), 1992. « Gaining the Upper Hand : Old and New Perspectives in the Study of Ethnic Minorities. » *Ethnic and Racial Studies* ».

WALDINGER (R.), ALDRICH (H.), WARD (R.), 1990. *Ethnic Entrepreneurs*, Newbury Park, CA, Sage.

WILSON (K.), ALLEN MARTIN (W.), 1982. « Ethnic Enclaves : A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami ». *American Journal of Sociology*, V. 78 (May), pp. 135-60.

WILSON (K.), PORTES (A.), 1980. « Immigrant Enclaves : An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami », *American Journal of Sociology*, V 88 (July), pp. 295-319.

ZHOU (M.), 1992. *Chinatown : The Socioeconomic Potential of an Immigrant Enclave*. Philadelphia, Temple University Press.

ZHOU (M.), LOGAN (J.), 1989. « Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves : New York City's Chinatown », *American Sociological Review*, 54, pp. 809-20.

Le débat sur l'enclave ethnique : revue critique

Roger WALDINGER

Avec le renouveau de l'immigration massive aux États-Unis, un grand nombre d'immigrants se sont installés à leur compte. La recherche sur l'économie de l'immigration cubaine à Miami (Floride), démontre que l'emploi dans l'« enclave ethnique » augmente les revenus des immigrants et leur permet une ascension sociale. Cet article analyse le débat sur l'enclave ethnique américaine et son fonctionnement.

The Ethnic Enclave Debate : A Critical Review

Roger WALDINGER

With the renewal of mass immigration to the United States, large numbers of immigrants have gone into business for themselves. Research on the Cuban immigrant economy of Miami, Florida found that employment in the « ethnic enclave » increase immigrant earnings and improves immigrant's chances of moving into self-employment. This article reviews the American debate that ensued over the « ethnic enclave » and its causes.

El debate sobre el enclave Étnico : un informe crítico

Roger WALDINGER

Con el crecimiento de la inmigración de masa en Estados Unidos, un número importante de inmigrantes creó su propia empresa. Un estudio sobre la economía de los inmigrantes cubanos en Miami, en Florida, mostró que el trabajo en el « Enclave Étnico » aumenta los ingresos de los inmigrantes y les facilita el acceso al trabajo independiente. Este artículo estudia al debate americano sobre la cuestión del « Enclave Étnico » y su funcionamiento.