Civilisations

Revue internationale d'anthropologie et de sciences humaines

56 | 2007

Après la catastrophe

La crevette et la gouvernance

Les dynamiques des entreprises aquacoles dans la province de Pampanga aux Philippines

Eva Hejdova

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/civilisations/1505>

DOI : 10.4000/civilisations.1505

ISSN : 2032-0442

Éditeur

Institut de sociologie de l'Université Libre de Bruxelles

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2007

Pagination : 201-218

ISBN : 2-87263-016-3

ISSN : 0009-8140

Référence électronique

Eva Hejdova, « La crevette et la gouvernance », *Civilisations* [En ligne], 56 | 2007, mis en ligne le 01 décembre 2010, consulté le 01 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/civilisations/1505> ; DOI : 10.4000/civilisations.1505

La crevette et la gouvernance

Les dynamiques des entreprises aquacoles dans la province de Pampanga aux Philippines

Eva HEJDOVA

Résumé : *L'émergence des entreprises aquacoles dans la province de Pampanga aux Philippines, et leur importance économique sont liées au processus de développement récent de la production crevette. C'est au cours de ce processus d'émergence qu'apparaissent les spécificités de ces entreprises en matière de gestion technique et de coordination socio-économique. En effet, loin d'être caractérisées uniquement par leur dimension économique, ces entreprises occupent une position importante dans les dynamiques sociales et politiques locales. A travers le cas des entreprises aquacoles dans la province de Pampanga, cette contribution propose une analyse de l'action entrepreneuriale dans une perspective empirique et interactionniste. L'action entrepreneuriale se situe dans une structure sociale et est confrontée à ce titre aux diverses normes, aux acteurs et aux institutions. Si ces entreprises sont aujourd'hui pleinement intégrées aux mécanismes du marché national et international, le marché n'est pourtant pas le seul régulateur de leurs actions. Ce texte cherche à montrer comment la nature des liens et la structure des réseaux sociaux tissés par les entrepreneurs aquacoles influent sur leur accès aux ressources et sur leur intégration dans la filière aquacole, mais aussi dans l'espace politique publique. L'analyse empirique témoigne ainsi de l'enchâssement social des actions entrepreneuriales.*

Mots-clés : province de Pampanga, entreprises aquacoles, réseaux sociaux, enchâssement social, pouvoir.

Abstract: *The emergence of aquaculture firms in the Province of Pampanga in the Philippines, and their economic importance are related to the process of the shrimp production development. During this process of emergence, the specificities of these firms appeared, as far as their technical management and socioeconomic organization are concerned. Indeed, these firms are far from being only characterized by their economic importance, and have an important position in the social and political dynamics. Through the case of aquaculture firms in the Pampanga province, the aim of this contribution is to analyze the entrepreneurship action in an empirical and interactive viewpoint. The entrepreneurship fits into a social structure and has therefore to cope with the various norms, actors and institutions. Although these firms are integrated into the mechanisms of the national and international market, the latter is not the only regulator of the nature of these firms. This paper aims at illustrating how the importance of the social bonds and the structure of the social networks built by the entrepreneurs is interfering with their access to the production factors but also to their integration in the aquaculture sector and in the local politics. The empirical study of aquaculture firms illustrates the social embeddedness of the entrepreneurship actions.*

Key words: province of Pampanga, aquaculture firms, social networks, social embeddedness, power.

Introduction

A l'heure actuelle, la généralisation du capitalisme mondialisé, son rôle et son impact dans le développement à travers les différents pays et continents suscitent un grand intérêt. De nombreux travaux sur ce sujet ont déjà contribué à démontrer leurs effets variés et les spécificités de leur ancrage dans des milieux différents. Il est désormais admis que l'extension du capitalisme n'arrive pas sur un terrain vierge mais prend chaque fois des formes spécifiques. Comme le souligne à juste titre Bayart (1994 :17) : « la diffusion des modèles politiques, culturels et économiques qui prétendent à l'universalité est filtrée par des espaces et des temporalités de terrain dont on ne doit pas sous-estimer la complexité. » Pour rendre compte des formes spécifiques que revêt le capitalisme, l'approche par l'enchâssement social de l'action économique se montre enrichissante. Développée par Polanyi (1983 [1944]) en anthropologie économique et par Granovetter (1985) dans le courant de la nouvelle sociologie économique, la notion de l'enchâssement permet d'éclairer l'enchevêtrement des différentes logiques qui sous-tendent l'activité économique. D'une part, la notion de l'enchâssement au sens de Granovetter (1973, 1985) montre que l'action économique s'insère dans des réseaux sociaux et qu'elle diffère selon la nature des liens entre les acteurs et la structure des réseaux sociaux. D'autre part, l'approche plus macroscopique développée par Polanyi envisage l'économie comme enchevêtrée avec les sphères sociale, politique, culturelle et religieuse. De plus, l'action économique n'est pas ici envisagée comme nécessairement régie par le marché et orientée vers l'échange marchand. Au contraire, la réciprocité et la redistribution jouent également un rôle important dans les interactions autour des phénomènes économiques.

A travers l'ethnographie des entreprises aquacoles dans la province de Pampanga aux Philippines, l'objectif de cette contribution est de montrer comment les relations sociales et politiques influent sur les dynamiques entrepreneuriales dans la société locale. Si l'aquaculture représente dès les années 1920 l'activité principale dans cette localité, les entreprises aquacoles, dans leurs formes actuelles, sont issues du processus de généralisation massive, dans les années 1980, de la production crevettière destinée à l'exportation internationale. C'est dans ce processus de changement qu'apparaissent les spécificités au niveau des techniques utilisées, de la mobilisation des ressources et de la coordination socio-économique de la production propre aux entreprises locales. A ces propriétés originelles s'ajoute également la construction d'une identité socio-professionnelle spécifique et, en conséquence, une nouvelle stratification socio-économique liée à la réussite entrepreneuriale. Le caractère familial de ces entreprises structure la reproduction non seulement matérielle mais aussi sociale, symbolique et politique de cette société locale. Si aujourd'hui, les difficultés, liées surtout aux maladies virales de la crevette et aux changements environnementaux, succèdent à la « success story » des premières années du boom crevettier, ce sont toutes les familles et l'identité locale qui sont également touchées.

Nous inscrivant dans le courant de la socio-anthropologie, c'est par l'approche empirique¹ et interactionniste des entreprises aquacoles, non coupées de la structure sociale,

¹ L'enquête de terrain a été réalisée pendant un séjour de douze mois (entre 2004 et 2006). La collecte des données a consisté en l'observation participante et en de nombreux entretiens avec différents acteurs sociaux (entrepreneurs, propriétaires fonciers, marchands, ouvriers, organismes gouvernementaux).

qu'il s'agit de démontrer « les stratégies des acteurs et les contraintes des contextes » (Olivier de Sardan 2001). En se focalisant sur la dimension de l'enchéassement social, ce texte cherche à montrer en quoi, suivant plutôt Granovetter, la nature des liens et la structure des réseaux sociaux influent sur l'accès des entrepreneurs aux ressources nécessaires à la production et de manière générale à la valorisation de leur activité économique ; mais aussi selon la perspective de Polanyi, sur leur intégration non seulement dans la filière aquacole mais aussi dans l'espace politique public. Si ces entreprises sont aujourd'hui pleinement intégrées aux mécanismes du marché international, le marché n'est pourtant pas le seul régulateur. Les actions entrepreneuriales sont également structurées par la réciprocité et d'autres principes comme la loyauté ou la confiance. Ainsi, l'analyse des différentes logiques qui sous-tendent l'action entrepreneuriale laisse voir leur construction sociale.

La suite de cet article est structurée de la manière suivante. Dans une première partie, nous allons présenter le développement aquacole dans la province de Pampanga avec l'émergence des nouveaux entrepreneurs, leur stratification liée à l'accès aux ressources, notamment le foncier et le rôle joué par les réseaux sociaux dans les modalités d'intégration dans le nouvel espace économique. La partie suivante montre que les échanges au sein de l'arène entrepreneuriale ne se limitent pas à leur dimension économique. En effet, les entrepreneurs entretiennent également des interactions privilégiées avec l'administration locale et sont ainsi des acteurs très actifs dans la gouvernance politique locale.

Développement de l'entrepreneuriat aquacole à Sasmuan

Les transformations dans le secteur aquacole

La province de Pampanga², comme d'autres régions des Philippines, est caractérisée par de fortes inégalités foncières et socio-économiques qui prennent leur source dans la colonisation espagnole qui débuta en 1565. C'est à cette époque que la notion de propriété privée est introduite dans la société indigène. La loyauté des chefs et des nobles locaux de la province vis-à-vis du nouveau pouvoir est récompensée par la distribution des terres royales, qui aboutit souvent à l'appropriation illégale des terres communales (Larkin 1998). La plupart des petits fermiers deviennent rapidement métayers sur leurs propres parcelles. Au moment de la succession des colonisateurs en 1898, les autorités américaines n'appliquent aucune mesure pour modifier la concentration foncière. Avec l'ouverture des postes politiques aux indigènes au niveau national et l'instauration du système électoral en 1907, les riches propriétaires fonciers, appuyés par les pouvoirs coloniaux, s'emparent également de l'Etat. Dans ce contexte inégalitaire, la population sans terre entretient des relations personnelles et clientélistes avec cette bourgeoisie foncière qui lui assure ainsi l'accès à la terre et à l'emploi. En contrepartie, la majorité rurale soutient le pouvoir et les intérêts des familles de ces propriétaires fonciers, qui instituent ensuite à leur tour différentes alliances stratégiques pour influencer l'arène politique de la province et au niveau national. Malgré le changement de l'organisation de la production et l'émergence de nouveaux acteurs jouant un rôle économique et politique tenu auparavant par ces

² La province de Pampanga se trouve à une centaine de kilomètres au nord de Manille, la capitale. Les habitants de cette province, les Pampangans, constituent l'un des principaux groupes ethno-linguistiques aux Philippines et parlent le dialecte kapampangan.

propriétaires terriens³, les rapports personnalisés et souvent clientélistes continuent d'influer sur l'accès aux ressources et au pouvoir politique.

C'est dans ces conditions socio-économiques et politiques qu'évolue la ville de Sasmuan. Située à l'est de la province de Pampanga, où la rivière Rio Grande se jette dans la baie de Manille, Sasmuan représente la seule municipalité où le milieu marécageux ne permet aucun développement de l'agriculture. L'aquaculture constitue ainsi la première source de revenu et d'emploi pour ses 27 000 habitants. Les étangs couvrent 3,683 hectares soit près de 98% du territoire de Sasmuan⁴. Malgré un changement radical de l'environnement écologique dans la localité, causé par l'éruption, en 1991, du volcan Pinatubo, situé au nord de la province de Pampanga, l'aquaculture et les entreprises aquacoles continuent de jouer un rôle important dans les dynamiques socio-économiques de cette ville.

Depuis la fondation de Sasmuan au 16^e siècle, la coupe du bois, comme le palétuvier des mangroves et le palmier à nipa sur la zone des marécages, ainsi que la pêche représentaient jusqu'au 20^e siècle les principales sources de revenu des habitants de la ville. L'aménagement des premiers étangs, destinés à l'élevage extensif en eau saumâtre de poissons *bangus* (chanos-chanos), commence à partir des années 1920 et surtout après la seconde guerre mondiale. Les fermes sont bâties à proximité de la baie de Manille, en bordure de rivière ou de canaux, qui permettent le renouvellement d'eau grâce aux marées. Des digues protègent la ferme des crues et séparent les différents étangs à l'intérieur des terres. En général, les propriétaires des étangs, issus de familles de la bourgeoisie foncière de province, géraient eux-mêmes leurs fermes en employant des ouvriers avec lesquels ils avaient établi des arrangements contractuels divers, comme le métayage et le salariat, semblables à ceux du secteur agricole⁵. Dans des cas assez rares à cette époque, certains propriétaires louaient leurs fermes pour une rente fixe aux aquaculteurs d'autres provinces. Habituellement, deux employés pouvaient facilement contrôler une ferme moyenne d'une trentaine d'hectares. Au moment de la récolte, le propriétaire faisait appel à l'acheteur, nommé *pakiaw*⁶. Celui-ci, sur la base d'une estimation des poissons dans l'étang, proposait un prix et une fois le marché conclu, organisait la récolte avec sa propre équipe d'ouvriers. Le *bangus* était commercialisé sur le marché local ou à Manille. À l'exception des apports financiers pour la construction des étangs, l'élevage ne représentait donc pas de contraintes financières ou organisationnelles pour les gestionnaires.

Si l'aquaculture devient ainsi dès le début du 20^e siècle une partie intégrante de l'économie de la province de Pampanga et de Sasmuan, c'est pourtant assez récemment que ce secteur connaît un développement massif. C'est avant tout la forte demande du marché pour la crevette, destinée à l'export suite à la campagne commerciale qui la

³ À la fin de 19^e siècle, la plupart de cette bourgeoisie foncière préfère s'installer en milieu urbain et se désengage de la production agricole ainsi que des obligations qu'elle avait auparavant vis-à-vis des paysans.

⁴ Au niveau de la superficie du territoire dévouée aux étangs, Sasmuan figure comme la deuxième ville de la province juste après la municipalité voisine, celle de Lubao, où les étangs couvrent 4,845 hectares.

⁵ Pour une description historique détaillée des arrangements contractuels pratiqués dans les différents systèmes de la production agricole à Pampanga, voir Larkin (1998 : 81-82)

⁶ En langue kapampangan. Toutefois la plupart des termes en kapampangan employés dans ce texte sont identiques à ceux utilisés dans la langue officielle des Philippines, le tagalog.

popularise au Japon à partir des années 1970 et 1980, qui engendre des transformations importantes dans les régions aquacoles (Yap 1999) ainsi que dans la société de Sasmuan. Avec sa contribution de 40% à la production nationale, Pampanga devient un des leaders en élevage de la crevette⁷. Les techniques, ainsi que la gestion et l'organisation des fermes, changent consécutivement aux nouvelles exigences du marché pour l'export. La polyculture, avec la prédominance de la crevette en association avec d'autres espèces de poissons comme le bangus, le tilapia ou encore les crabes, remplace définitivement le système d'élevage antérieur. La filière aquacole, notamment les écloseries et le marché avec ses criées commencent à se développer aussitôt. La demande pour la main-d'œuvre commence à s'intensifier du fait de la complexité des techniques introduites, qui nécessitent une réorganisation interne des fermes. Concomitamment à ces transformations, les arrangements contractuels entre les entrepreneurs des fermes et la main-d'œuvre ainsi que la situation foncière changent. La nouvelle pratique de l'élevage demande un plus grand apport financier, des savoir-faire et plus de temps. Les grandes familles de la bourgeoisie foncière qui jugent le changement des techniques trop contraignant se désintéressent de la gestion de leurs fermes et préfèrent les mettre en location pour une rente fixe. Cela constitue des occasions nouvelles pour les acteurs locaux, mais aussi pour d'autres venant d'autres villes et d'autres provinces. La majorité de ces nouveaux entrepreneurs, à l'exception des riches urbains, sont d'origine plutôt modeste et leurs trajectoires individuelles sont assez hétérogènes. Cependant, dans la perception des acteurs locaux, c'est avant tout le mode d'accès au foncier et son contrôle, ainsi que la diversification des activités au sein de la filière aquacole qui jouent dès le début un rôle important dans la stratification au sein des groupes de ces nouveaux entrepreneurs locaux.

L'émergence des nouveaux entrepreneurs et leur stratification

Le groupe assez restreint composé par les pionniers aquacoles constitue la première catégorie d'entrepreneurs parmi lesquels figurent les anciens travailleurs partis en migration lointaine⁸, les petits fonctionnaires et les commerçants locaux. Ceux-ci disposent dès le début d'un apport financier et parfois d'une parcelle de terre d'une taille restreinte. Ces ressources préalables influent considérablement sur leur possibilité à s'insérer plus facilement dans l'arène aquacole, dès le début du boom de la crevette. Grâce à la forte productivité de l'élevage de crevettes, une faible concurrence et des arrangements locatifs avantageux⁹ avec les propriétaires fonciers, ces pionniers colonisent progressivement le nouvel espace économique. Ils commencent alors à investir dans l'accumulation du foncier aquacole (d'abord comme locataires ensuite comme propriétaires par achat des

⁷ Selon le bureau des statistiques agricoles de la province de Pampanga en 2005.

⁸ Compte tenu de la situation socio-économique difficile, la migration lointaine représente souvent la seule possibilité d'améliorer la situation précaire de la plupart des ménages aux Philippines et de constituer un capital pour accéder à la terre ou établir sa propre entreprise. Les Etats-Unis et Hawaii représentaient depuis 1900 la première destination des travailleurs philippins. Dans les années 1970, avec le boom pétrolier, les pays du Golfe (Arabie Saoudite, les Emirats Arabes Unis) sont devenus le premier employeur de main-d'œuvre philippine.

⁹ Jusqu'aux années 1990, la rente locative d'un hectare d'étang a varié entre quatre mille et cinq mille pesos et le prix de vente entre vingt mille et cinquante mille pesos pour un hectare. A partir des années 1995, les prix de la location ainsi que de l'achat ont pratiquement doublé.

fermes) et dans la diversification de leurs activités. La taille de leurs fermes en propriété peut varier entre cent et cinq cents hectares, et en location entre cinq cents et mille hectares. Pour pouvoir mieux contrôler le marché, ils s'installent à côté des vieilles familles de commerçants, comme négociants aux criées sur le marché aquacole local. Certains deviennent également fournisseurs d'alevins et d'intrants pour les fermes. Ainsi, ce groupe restreint d'entrepreneurs pionniers contrôle assez rapidement toute la filière aquacole.

Ensuite, on peut distinguer deux autres catégories : des moyens et des petits entrepreneurs qui ont suivi l'exemple de ces pionniers et qui, dans de nombreux cas, étaient aidés financièrement par ces derniers. Dans les deux cas, la majorité de ces entrepreneurs sont issus de familles modestes de la localité : des ouvriers aquacoles, des anciens métayers et des petits commerçants. On y retrouve aussi quelques notables urbains qui combinent leur métier avec l'aquaculture. Si la plupart de ces entrepreneurs disposent d'un savoir-faire et d'une bonne connaissance du milieu, leur entrée et leur maintien dans la filière aquacole sont pourtant difficiles, faute d'une capacité financière suffisante. En conséquence, ils subissent la précarité dans l'accès au foncier en tant que propriétaires. Les petits entrepreneurs louent généralement une seule ferme, d'une taille limitée (entre cinq et quinze hectares). Pour pouvoir assurer le fonctionnement de leur entreprise, ils exercent des petits métiers, souvent liés à l'aquaculture. En revanche, les entrepreneurs moyens louent en général plusieurs fermes, et dans certains cas, assez rares, deviennent propriétaires de fermes (entre vingt et cinquante hectares). Leur activité se limite généralement à la seule gestion de leurs fermes.

L'éruption du volcan Pinatubo en 1991, suivie par la coulée de boue, la tombée des cendres, l'érosion des terres et les nombreuses inondations, endommage ou rend complètement inexploitable la grande majorité des fermes. Dans cette situation, beaucoup de petits et moyens entrepreneurs, principalement locataires, incapables de surmonter les pertes de production, et sans capacité financière pour rendre leurs étangs opérationnels, sont forcés de rendre leurs fermes aux propriétaires. L'un de ces entrepreneurs malheureux décrit ainsi sa situation :

A cette époque (1991) je louais déjà trois étangs qui se trouvaient dans la partie est de Sasmuan, à San Antonio. Ils furent tous détruits par le Pinatubo. Quelques mois avant l'éruption, je venais juste de renouveler mon contrat de location et de payer la rente pour les deux prochaines années. J'ai perdu tout mon argent pendant cette éruption. Je me suis retrouvé avec un déficit d'environ 300 000 pesos et je ne pouvais donc plus fonctionner. Toutes les récoltes étaient perdues. J'étais obligé de rendre les étangs au propriétaire sans qu'il me rembourse mon argent de la location. Je pense que je ne pourrai plus jamais recommencer avec l'aquaculture. Bien sûr je n'ai pas assez d'argent mais surtout je pense que c'est trop risqué.

En raison de l'abandon de l'activité par de nombreux entrepreneurs et de l'incertitude sur la continuité de l'aquaculture, les offres de vente et de location à des prix avantageux se multiplient dans la localité. Ce sont alors les grands entrepreneurs, dont la condition financière s'avérait plus solide pour recouvrer les pertes et réparer les fermes endommagées, qui profitent du changement sur le marché foncier. Ils louent et achètent les fermes abandonnées par leurs collègues et, dans certains cas, ils accordent des prêts à leurs proches pour pouvoir accéder à la terre et réparer les dégâts causés par l'éruption. Si cette situation exceptionnelle n'a duré qu'un an, elle a permis aux grandes figures

de l'entrepreneuriat local non seulement d'agrandir leur patrimoine foncier, mais aussi de renforcer leur prestige et leur position socio-économique dans l'arène locale. Suite à la reprise de l'élevage, les nouveaux acteurs ont progressivement remplacé les anciens petits et moyens entrepreneurs forcés de quitter l'entrepreneuriat aquacole.

Les réseaux sociaux à Sasmuan

Dans le contexte socio-politique et économique local, où l'Etat et d'autres organismes officiels n'arrivent pas à apporter ni à garantir les ressources, l'assistance et les services nécessaires des réseaux sociaux jouent un rôle primordial (Kerkvliet 1990 : 203-204). Ils sont constitués avant tout par des liens de parenté¹⁰, de parenté rituelle, connue en anthropologie sous le terme de *compadrazgo*¹¹, de voisinage ou encore par des liens de patronage. En outre, les acteurs construisent assez souvent leurs réseaux sociaux selon l'appartenance aux Eglises ou aux divers groupes religieux privilégiant ainsi les interactions avec leurs confrères¹². Les normes comme la loyauté, la réciprocité (souvent inégale), la confiance ou encore l'obligation d'aider son prochain et la solidarité entre les confrères d'une même Eglise, cimentent les liens au sein de ces réseaux. Ceux-ci sont tissés horizontalement entre des personnes d'un même statut socio-économique en vue de l'entraide. Mais le plus souvent, c'est par la voie des liens verticaux, entre des personnes dans des positions inégales, que sont octroyés les assistances et les services comme l'accès à la terre, aux emplois, ou l'aide financière et relationnelle. Dans certains cas, ces liens verticaux fonctionnent sur le principe du patronage : deux personnes ou groupes qui disposent de ressources inégales mais exclusives entrent en échange interpersonnel mais non marchand. Un tel échange est caractérisé par des obligations comme la loyauté ou la réciprocité, qui concernent non seulement le domaine économique mais aussi politique ou religieux (Eisenstadt et Roniger 1980). Habituellement, dans le cas des rapports de longue date, le *compadrazgo* institutionnalise les liens forts verticaux et horizontaux.

¹⁰ Le système de la parenté philippine fonctionne sur le principe de la descendance bilatérale qui combine le système de terminologie connu en anthropologie comme le système hawaïen et eskimo (Jokano 1998 : 25-26). L'individu se trouve affilié d'une manière égale aux parents maternels et paternels. La vaste parentèle, réseau des liens de parenté indifférenciés, dépasse donc largement le foyer familial et souvent même la localité de la résidence. En réalité, tous ces liens n'ont pourtant pas la même importance. L'intensité émotionnelle, la proximité de l'âge, la proximité géographique entre les parents et la fréquence des interactions influencent la sélection et la formation des alliances personnelles de chaque acteur dans ce réseau familial.

¹¹ Ce terme, qui provient de l'espagnol, est également connu dans la littérature philippine sous le nom de système *compadre*. Il s'agit de la relation établie lors du rituel du baptême ou du mariage entre les parents de l'enfant ou des mariés et ses parrains et marraines, nommés en kapampangan, *kumpare* (pour les hommes) et *kumare* (pour les femmes). Comme dans le cas de la parenté réelle, le *compadrazgo* aux Philippines crée un vaste réseau, composé non seulement par les parents rituels, participant réellement au rituel dans l'église, mais aussi par les frères, les sœurs ainsi que les époux de ces derniers.

¹² Si la religion catholique reste largement prédominante aux Philippines (83% de la population), on y trouve toutefois un nombre important d'Eglises d'inspiration protestante et pentecôtiste (*Born again, Iglesia ni Cristo, Evangelical church*, etc.), importées par des missionnaires étrangers ou créées localement. De même, il existe au sein de l'Eglise catholique philippine différents groupes charismatiques, dont *El Shaddai* est l'un des plus importants.

En termes d'influence sur les pratiques entrepreneuriales, il est aussi possible de distinguer les « liens forts » et les « liens faibles ». Selon Granovetter, (1973 : 1361), la force des liens dépend de la durée de la relation, de l'intensité des rencontres, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité et des échanges réciproques au sein d'une relation. A cela, Degenne et Forcé (2004 : 127) ajoutent le critère de la multiplicité du lien (la pluralité des contenus de l'échange). En effet, la plupart des entrepreneurs locaux sont issus de la localité et de ses alentours et, en conséquence, leurs contacts en dehors de Sasmuan sont rares. C'est au sein de groupes caractérisés par un lien moral et affectif fort, par la proximité et l'interaction la plus fréquente, comme la famille, les amis ou les voisins, qu'un entrepreneur cherche son appui. Cependant, les grandes figures d'entrepreneurs locaux ont su également développer des relations basées sur des liens faibles en dehors de leur ville d'origine (avec les notables d'autres villes, commerçants, institutions gouvernementales et privées en aquaculture) grâce à leur position socio-économique importante et aux interactions professionnelles. Ces liens faibles jouent pour ces entrepreneurs le rôle d'un « pont », pour reprendre le terme de Granovetter (1973), qui leur permet d'entrer en contact avec d'autres acteurs et réseaux qui dépassent largement la localité. Grâce à ce type de lien, ils accèdent à des services et informations d'un autre réseau, différents de ceux véhiculés par les réseaux composés de liens forts, et novateurs. C'est par les grands entrepreneurs que les informations importantes concernant les nouvelles techniques d'élevage se diffusent ensuite dans les réseaux locaux composés avant tout sur la base de liens forts.

Le statut social, la réputation, le prestige et l'influence au sein de la société locale dépendent de la position dans ces réseaux. En raison d'une forte interconnaissance qui existe à Sasmuan, les liens horizontaux (de parenté, de parenté rituelle, de voisinage) et verticaux (de patronage) s'enchevêtrent souvent avec des relations professionnelles et structurent ainsi les interactions entre les acteurs impliqués dans la filière aquacole.

Le rôle des réseaux sociaux dans les pratiques entrepreneuriales

Au sein des réseaux locaux, les grands entrepreneurs, qui ont été les premiers à coloniser l'espace aquacole, jouent un rôle central. Grâce à leur contrôle des ressources matérielles et relationnelles, lié à la mobilité socio-économique, ils figurent dans la filière aquacole comme les médiateurs économiques dans l'accès aux ressources foncières, financières et matérielles. La possibilité de développer et de maintenir des liens avec ces grandes figures influe considérablement sur le fonctionnement des entreprises de la majorité des petits et moyens entrepreneurs. Ainsi, dans le cas de l'accès au foncier, ces derniers cherchent l'assistance auprès des grands entrepreneurs en vue de négocier les meilleurs arrangements locatifs avec le propriétaire (le montant de la rente locative, la durée et les conditions de la location)¹³. Dans certains cas, ils louent officiellement les fermes à leur nom, puis ils les sous-louent ensuite à leurs parents, amis, confrères de l'Eglise ou autres protégés, comme l'explique un entrepreneur, qui s'arrange de cette manière avec son frère :

¹³ Les propriétaires hésitent souvent à louer leurs fermes aux personnes avec lesquelles ils n'ont aucun lien personnel. Ainsi, les grands entrepreneurs, grâce à leur bonne réputation et leurs contacts avec les familles de propriétaire, se portent garants pour ceux qui ne disposent pas de financement et de relations personnalisées avec les propriétaires fonciers.

Je sous-loue la ferme à mon frère. Il n'a pas eu assez d'argent pour payer la rente locative et par ailleurs il ne connaît pas personnellement le propriétaire. Alors je loue officiellement cette ferme mais c'est mon frère qui la gère réellement. Il me paie la rente quand il peut et il m'aide aussi sur mes propres fermes. C'est mieux pour lui et même pour moi. Je suis assez connu ici, comme entrepreneur et si mon frère avait un problème avec un propriétaire, un retard de paiement par exemple, cela se saurait rapidement. Ceci pourrait avoir des conséquences négatives aussi sur ma réputation. Je préfère régler cela en famille.

En outre, des négociants aux criées, parmi lesquels figurent également les grands entrepreneurs, fonctionnent comme de véritables banquiers locaux. En échange de la livraison régulière des récoltes, ils octroient à leurs clients réguliers, appelés localement *suki*, des prêts financiers, sans taux d'intérêts, pour payer la rente foncière ou bien l'achat de matériel pour les fermes. Dans ce système d'échange réciproque entre le commerçant et son *suki*, bien connu à travers l'archipel, la confiance développée concomitamment avec les rapports personnalisés, est une garantie que les deux parties vont respecter les règles du jeu (Anderson 1969). Compte tenu des taux d'intérêts élevés et de la difficulté pour les entrepreneurs locataires d'apporter la garantie foncière exigée par les banques officielles, le système d'arrangements avec les négociants des criées représente pour les petits et moyens entrepreneurs pratiquement la seule voie d'accès au circuit financier. Ainsi le décrit un entrepreneur, locataire de quinze hectares :

Quand j'ai commencé avec l'aquaculture, l'un de mes amis m'a mis en contact avec son ami, le négociant du marché. Depuis, je suis devenu son suki. Je suis loyal à sa criée. Je délivre uniquement chez lui. Il a confiance en moi. Tout d'abord, il m'a avancé un peu d'argent pour que je puisse acheter des alevins. Ensuite au bout d'un an il m'a même accordé un prêt pour que je puisse renouveler mon contrat de location. Les prêts sont toujours sans intérêt. Ce n'est pas comme dans une banque. Ici, c'est la confiance et la loyauté qui comptent. J'apporte toujours quelques crevettes à sa mère qui n'habite pas très loin de chez moi et je l'invite aussi pour nos fêtes.

Par ailleurs, le système semble s'instaurer également avec les fournisseurs d'alevins. Ceux-ci accordent à leurs clients réguliers des avantages en termes de réductions de prix et de facilités de paiement (possibilité de payer après les récoltes et selon un échéancier convenable). L'échange généralisé et la relation personnalisée sont caractéristiques aussi en ce qui concerne les relations entre les entrepreneurs (de toutes les catégories) et leurs ouvriers travaillant sur la ferme ou au marché. En dehors de leurs salaires mensuels et du pourcentage de vente des récoltes, chaque entrepreneur octroie une assistance dans les cas d'urgence et selon les besoins de la main-d'œuvre (avances financières pour la scolarité des enfants, les visites médicales, la préparation des fêtes religieuses).

Pratiquement aucune contrepartie financière n'est demandée pour ces services et assistances. Outre le remboursement des prêts dans le cas de l'assistance financière et des petits services non marchands qui consistent surtout en de petits cadeaux (des poissons ou des crevettes de la récolte), l'aide à domicile du patron lors des fêtes, l'assistance pendant les récoltes de ce dernier, c'est la loyauté qui constitue la contrepartie dans ces échanges de services. Dans certains cas, assez rares, cette loyauté peut aller jusqu'à la conversion à la religion du patron.

Si dans certains cas l'échange a pu apparaître comme marchand (la récolte contre l'emprunt), l'aspect interpersonnel et les normes locales ouvrent l'espace à d'autres échanges : symboliques et politiques. C'est avant tout le principe de la dette de gratitude, appelée *utang-na-loob*, qui influe sur les interactions entre les acteurs dans la filière aquacole. Dans ce cadre idéologique, la générosité de la part d'une personne d'un statut supérieur, qui se traduit en octroi de services et d'assistance, ne peut jamais être complètement remboursée (Hollnsteiner 1968). Ainsi, au-delà d'un simple remboursement, dans le cas des prêts financiers, la réciprocité se traduit pour l'autre partie en l'obligation de loyauté, de respect et de reconnaissance. En outre, une telle obligation ne concerne pas uniquement la personne qui reçoit une assistance, mais également toute la famille, qui en bénéficie. La dette de gratitude, et en conséquence la loyauté, se renforce avec la fréquence de l'assistance octroyée et lorsqu'un service rendu est difficilement estimable en argent, comme dans le cas de l'aide relationnelle pour accéder au foncier ou aux emplois.

Le maintien des relations personnalisées et clientélistes entre les entrepreneurs, les négociants du marché et les propriétaires fonciers s'avère vital pour le fonctionnement de la filière aquacole. De plus, comme je vais essayer de le démontrer par la suite, une forte articulation semble exister également entre ces réseaux entrepreneuriaux et les pouvoirs politiques locaux.

Entrepreneurs aquacoles et entrepreneurs politiques : l'imbrication des intérêts

Les élections locales : la mobilisation des réseaux et la loyauté politique

A Sasmuan, le gouvernement local actuel procède d'un vaste programme de décentralisation¹⁴. Il recouvre une douzaine de villages ou hameaux, appelés *barangay* et il est doté d'un conseil municipal, d'un vice-maire et d'un maire. Chaque *barangay*, la plus petite unité administrative aux Philippines, est représentée par le chef, appelé « capitaine » qui préside le conseil du village. Les représentants du gouvernement local sont élus au suffrage universel pour une période de trois ans, avec la possibilité de renouveler leur mandat au maximum trois fois. Si toutes les collectivités locales sont maintenant responsables de la délivrance des services sociaux (services médicaux, d'hygiène et de gestion de l'environnement physique etc.), elles ont également la possibilité de gérer, d'une manière autonome, des ressources financières dérivées de la fiscalité locale (les impôts sur les biens, les licences entrepreneuriales). Dans le cas des projets créés par les municipalités, la nouvelle législation établissant la distribution des ressources nationales a augmenté la part octroyée aux gouvernements locaux. Cependant, dans la pratique, compte tenu de la disparité des ressources fiscales entre les provinces et les régions, certaines municipalités ont une autonomie financière assez limitée. En outre, malgré la garantie de l'autonomie de gestion des projets sur le territoire local, les agences

¹⁴ En partie en réaction à la dictature du président Ferdinand Marcos, l'administration de la présidente Cory Aquino a adopté en 1991 le programme de décentralisation connu sous le nom de *Local Government Code*. Il a augmenté le pouvoir des nouvelles unités locales, connues officiellement sous le nom de *local government units*, qui comprennent les provinces, grandes villes, municipalités et *barangays*.

gouvernementales conservent le droit de superviser et de contrôler ces projets publics¹⁵ (Manasan et Chatterjee 2003).

Avec l'augmentation du pouvoir du gouvernement de Sasmuan, l'accès aux postes politiques et le contrôle de l'administration locale font partie intégrante des stratégies des entrepreneurs aquacoles. Ceux-ci cherchent à s'assurer que les décisions municipales et la gestion concernant les affaires locales seront bénéfiques à leurs entreprises, leur famille et leur clientèle. Les élections municipales représentent ainsi pour les entrepreneurs un enjeu important dans le contrôle des postes de l'administration. Comme le souligne à juste titre Hutchcroft (1998 : 37) : « Families cannot rely on an impersonal state to provide the conditions favorable to capital accumulation ; rather, they need to create these conditions for themselves ». La politique, et plus particulièrement la relation avec l'administration, est ainsi conçue comme une affaire personnelle pour les entrepreneurs. Le succès de leurs entreprises dépend, en partie, des faveurs et privilèges liés aux connexions avec les élus de leur gouvernement local.

Chaque candidat et son apport éventuel au projet aquacole sont bien discutés au sein des cercles d'entrepreneurs avant chaque élection. Ce sont tout d'abord les grands entrepreneurs qui comparent les atouts des différents candidats. Ensuite, le choix de ces derniers est discuté avec leurs parents, leurs amis ou leurs protégés, les moyens et petits entrepreneurs ainsi que les propriétaires de criées au marché local. La tactique de l'accès et du contrôle de la municipalité consiste à se faire élire, ou à faire élire des candidats convenables (membres de la famille, de la clientèle, des amis) qui, en échange de soutiens apportés, vont assurer les intérêts entrepreneuriaux. Comme l'explique l'un des entrepreneurs très actif dans la politique locale :

C'est un marché réciproque. Si on soutient le maire, le capitaine de barangay ou le conseiller municipal, il sait qu'il devra nous donner la priorité et nous accorder des faveurs. Le maire peut nous délivrer plus facilement un permis pour notre entreprise ou il nous aide quand les papiers ne sont pas en règle. Si ma famille a des problèmes ou si elle se bagarre avec une autre famille, le maire va nous soutenir. Quand il doit décider certains projets comme par exemple le développement de nouveaux étangs ou d'un nouveau marché il va nous consulter auparavant.

C'est là que les entrepreneurs aquacoles deviennent de véritables entrepreneurs politiques qui utilisent toutes les ressources dont ils disposent : « personal resource – plus the resources of those over whom he has the authority, or whom can persuade, induce, or force – to compete for the power to make decisions affecting the inhabitants of an area » (Fegan 1994 : 42).

En raison de la faible institutionnalisation des partis politiques philippins (Rocamora 1998 ; Ufen 2007), les chances de chaque candidat d'être élu dépendent avant tout du soutien des personnes clefs des réseaux locaux. Ainsi, la capacité d'entrepreneurs d'influencer le vote des électeurs avec qui ils entretiennent des liens fortement personnalisés et clientélistes,

¹⁵ Ce contrôle porte surtout sur les projets d'aménagement du territoire. Ainsi, la gestion du projet de l'aménagement des nouveaux étangs municipaux, conçu par la mairie de Sasmuan en 2002, se trouve-t-elle sous le contrôle systématique du département de l'environnement et des ressources naturelles, l'une des agences gouvernementales. Par ailleurs, l'octroi de subventions pour financer ce projet assez coûteux laisse au gouvernement la possibilité de superviser régulièrement son avancement et de dire son mot concernant sa gestion.

développés lors des interactions dans la filière aquacole, structure la compétition autour du pouvoir lors des campagnes électorales à Sasmuan. Pour les candidats aux élections municipales, le soutien des grands entrepreneurs assure un important « réservoir » de votes. Dans les *barangays*, où les réseaux des grands entrepreneurs sont assez limités, leur prestige social et la promesse d'une assistance économique éventuelle peuvent toutefois convaincre les habitants de suivre leur instruction de vote, comme le souligne un ancien capitaine de *barangay* :

Les grands entrepreneurs ont beaucoup d'influence ici. Ça se voit bien pendant les élections. Si tu veux gagner, tu dois avoir leur soutien. Quand j'ai gagné aux élections en 1998, c'était parce que mon frère est parrain avec l'un des entrepreneurs qui m'a donné ensuite son soutien. Il a demandé aux gens qu'il connaissait dans notre barangay de voter pour moi. Quand les autres, qui n'étaient pas encore décidés, ont appris que j'avais le soutien de l'un des plus riches entrepreneurs, ils ont aussi voté pour moi.

C'est avant tout la réciprocité des échanges dans les relations de patronage qui permet aux entrepreneurs de jouer le rôle de « grands électeurs informels ». Malgré l'apparence démocratique des campagnes électorales, beaucoup d'acteurs sont loin de voter pour leurs propres convictions politiques. Dans la plupart des cas, le choix des électeurs est encore aujourd'hui déterminé par la loyauté vis-à-vis du patron, que le client échange contre l'assistance et les services octroyés. Assez souvent, une telle loyauté politique est inhérente à la relation d'échange, qui est avant tout fréquente et durable, comme dans le cas des ouvriers travaillant pendant plusieurs années pour le même entrepreneur, qui leur fait bénéficier régulièrement d'une assistance nécessaire pour leur subsistance et la reproduction de leur famille. La dette de gratitude, *utang na loob*, qui, comme nous l'avons évoqué plus haut, cimenter les rapports d'échange économique au sein de l'arène aquacole, joue également un rôle important lors des campagnes électorales. C'est là que les acteurs peuvent exprimer, par la loyauté politique, leur reconnaissance, comme en témoigne l'un des plus anciens employés d'un grand entrepreneur :

Avant les élections, le patron (entrepreneur) nous dit lui-même, ou nous transmet le message, en indiquant quel candidat il faut soutenir. Ici, nous avons tous utang na loob avec le patron. C'est grâce à lui que mes enfants peuvent aller à l'école. Il a aidé mon frère quand il a commencé à louer ses premiers étangs. Si on soutient son candidat, on lui montre notre reconnaissance pour tout ce qu'il a fait pour nous. J'ai toujours voté comme le patron nous a dit car je suis loyal vis-à-vis de lui.

La dette de gratitude, *utang-na-loob*, n'oblige pas seulement les ouvriers ou les petits entrepreneurs aquacoles. Elle est présente également au sommet de la hiérarchie socio-économique. En effet, les grands entrepreneurs locaux expriment eux aussi leur reconnaissance et leur loyauté politique envers l'une des plus riches familles d'entrepreneurs, les Laxama, qui domine le paysage économique local. Pratiquement aucun des grands entrepreneurs aquacoles locaux n'est parvenu à établir son affaire sans l'aide financière et relationnelle de cette riche famille, qui a su conserver sa dominance socio-économique et politique jusqu'à aujourd'hui. En échange de prêts financiers et d'un soutien économique, leurs clients, parmi lesquels figurent les grands et moyens entrepreneurs, apportent leur soutien politique aux candidats choisis par cette famille, qui s'impose ainsi comme la figure incontournable de la médiation entre les candidats et les électeurs lors des campagnes.

La résistance des clients politiques et la pratique de la surveillance

Si les liens verticaux, liés au contrôle des ressources, influent d'une manière significative sur les campagnes électorales, il ne faut pourtant pas surestimer la dépendance des électeurs. Comme l'ont bien démontré les travaux sur l'économie morale et la « résistance des paysans » développés en Asie du Sud-est par James Scott (1985) et plus particulièrement Benedikt Kerkvliet (1996) pour les Philippines, la légitimité du rapport de patronage, entre dominé et dominant n'est pas fixée une fois pour toutes. La coopération va de pair avec l'antagonisme et le conflit, et les deux ne sont donc pas incompatibles avec les liens clientélistes. Inversement, la loyauté, le respect ou la reconnaissance véhiculés par l'échange réciproque entre deux individus dans des positions socio-économiques inégales peuvent être interprétés et justifiés différemment selon la perspective de chaque partie engagée dans cette relation (Kerkvliet 1996). Les fraudes, les falsifications ou encore l'achat des votes lors du scrutin, répandus largement non seulement à Sasmuan mais partout aux Philippines, montrent bien que les leaders politiques locaux développent également d'autres stratégies pour assurer leur accès à l'administration. L'expression populaire utilisée à travers le pays « armes, bras forts et or » (*guns, goons and gold*) résume assez bien les pratiques utilisées lors des campagnes électorales. Si les violences et les armes ne figurent pas parmi les tactiques d'intimidation¹⁶ des électeurs à Sasmuan, la pratique de la surveillance au moment du scrutin électoral montre que les entrepreneurs sont conscients de la possibilité d'une résistance et du non respect de leurs instructions, même s'il s'agit généralement d'actions cachées, peu nombreuses et individuelles¹⁷.

Pour pouvoir surveiller la fidélité de leurs clients, certains entrepreneurs utilisent des surveillants, qui agissent comme une « police secrète » dans la localité. Lors des campagnes électorales, ces derniers suivent de près les conversations des employés, des clients au marché, des petits entrepreneurs supposés voter selon les instructions de leur patron. Habituellement, ceux qui agissent comme des surveillants appartiennent aux membres de la famille proche ou aux employés les plus fidèles de l'entrepreneur. Dans certains cas, les membres de la famille des entrepreneurs ou bien leurs proches prennent eux-mêmes cette initiative sans qu'elle soit concrètement demandée par le patron. Ainsi, selon les propres mots de l'un de ces surveillants, il s'agit de « veiller au respect du patron ». La dénonciation du « non respect » n'est jamais rémunérée en argent, mais le surveillant peut gagner la confiance de l'entrepreneur et renforcer ainsi sa relation avec celui-ci. Dans un cas de non respect de la consigne donnée, le surveillant informe directement l'entrepreneur. Les sanctions peuvent varier selon la qualité de la relation que l'entrepreneur entretient avec l'électeur. Le mécontentement de l'entrepreneur peut se limiter à un simple avertissement mais, dans d'autres cas, les sanctions peuvent être assez sévères. L'ouvrier risque la perte de son travail et une réputation de déloyauté vis-à-vis de son patron. Les petits entrepreneurs qui ne respectent pas les consignes données pour les élections par les grands entrepreneurs peuvent se voir exclus du réseau clientéliste,

¹⁶ Les bonnes analyses sur l'utilisation de la violence et d'autres formes d'intimidation par des patrons politiques dans leur accès au pouvoir et son contrôle peuvent être trouvées dans certains chapitres de l'ouvrage collectif *An anarchy of families : State and the Family in the Philippines, 1994* et plus particulièrement chez J. Sidel (1998).

¹⁷ Ces pratiques concernent surtout les votes pour les postes importants comme celui de maire ou de vice-maire. La surveillance semble moins habituelle au niveau des *barangays*.

et par conséquent se voir refuser l'accès au financement, aux informations et aux autres services.

Le cas d'Ando, l'un des ouvriers travaillant à la criée appartenant au grand entrepreneur Carlos, illustre bien les sanctions sévères punissant la désobéissance lors des suffrages électoraux. A la sortie du vote, l'un des surveillants et un membre de la famille de l'entrepreneur ont entendu Ando avouer à son ami qu'il avait voté pour un candidat au poste de maire en contradiction avec ce qu'exigeait son patron. Suite à la dénonciation, Ando fut forcé de quitter son travail. L'un des ouvriers de la même criée résume ainsi les conséquences négatives d'une telle déloyauté politique pour son collègue et ami proche :

Le lendemain du vote, tout le monde à la criée était au courant qu'Ando a voté pour un autre candidat. Quand Ando est arrivé au travail, Amado, le frère de Carlos, qui est responsable de la criée en l'absence de notre patron, lui a dit qu'il a montré son infidélité vis-à-vis de notre patron et qu'il est renvoyé immédiatement. Mais cela a eu aussi une conséquence pour toute la famille d'Ando. Sa femme, la gérante de la petite cantine appartenant à Carlos et située à côté de la criée devait arrêter son activité quelques temps après car le patron a refusé de lui renouveler son contrat de location. De plus, le patron leur a prêté régulièrement l'argent pour que leur fils puisse aller à l'école à San Fernando, mais après cet incident c'était bien terminé. Personne de la famille de notre patron ne parle plus avec Ando et sa femme. Je sais aussi qu'après Ando a eu du mal à trouver du travail. Tous les propriétaires de criées ici à Sasmuan savaient ce qui s'est passé.

Les alliances entrepreneuriales et leur impact sur la gouvernance politique

Le soutien des entrepreneurs et leur implication pendant les élections sont d'autant plus importants qu'il s'agit d'une compétition au sommet de la hiérarchie politique. D'une part, ces postes représentent pour les entrepreneurs la clef pour contrôler les décisions les plus importantes : aménagement du territoire, gestion des ressources naturelles, du marché public et de la fiscalité des entreprises. C'est le maire, le vice-maire ou encore les conseillers qui disposent du plus grand pouvoir décisionnel et qui ont l'accès le plus facile aux subventions et au financement extérieur. D'autre part, ces positions constituent un pont entre la politique locale et nationale et ils offrent ainsi la possibilité d'élargir les ressources relationnelles. La compétition pour ces hautes fonctions est d'autant plus vive qu'elles sont considérées comme les plus prestigieuses. C'est également à cette échelle que se forment les coalitions les plus importantes entre les entrepreneurs pour augmenter les chances de leur candidat. Les familles élargies d'entrepreneurs, leurs amis, les voisins et surtout leurs clients constituent une coalition ayant pour leaders ceux qui sont à la tête des réseaux d'intérêts locaux. Si l'appartenance à une Eglise peut dans certains cas influencer sur la constitution des réseaux sociaux, l'établissement d'une telle coalition va généralement au-delà des différences religieuses : on y retrouve les catholiques, les protestants et membres d'autres Eglises qui ont émergé aux Philippines¹⁸.

¹⁸ Certaines Eglises jouent un rôle important au cours des élections en imposant leur choix dans la décision de vote. Dans l'Eglise *Iglesia Ni Cristo*, d'inspiration protestante, fondée aux Philippines dans les années 1920, les membres s'engagent, selon la doctrine, à voter pour les candidats choisis par les autorités de l'Eglise. Cependant, comme l'a admis l'un des grands entrepreneurs, membre d'*Iglesia Ni Cristo*, l'assurance de l'intérêt entrepreneurial et le soutien de l'alliance politique peuvent aller à l'encontre du vote commun exigé.

A Sasman, l'enjeu de la coalition des entrepreneurs s'est manifesté surtout pendant les élections de 1998, où pour la première fois l'un des riches entrepreneurs a rivalisé pour le poste de maire. L'entrepreneur Mercado, élu déjà une fois comme vice-maire, appartenait à la famille de l'un des plus grands entrepreneurs locaux, les Laxama, dont certains membres occupaient des postes importants dans le gouvernement local dans les années 1950 et 1960. De son côté, le riche pâtissier et commerçant local Cruz, maire depuis les élections précédentes, bénéficiait avant tout du soutien des résidents qui n'étaient pas impliqués dans les affaires aquacoles. Ayant été maire pendant deux mandats consécutifs, il bénéficiait également de contacts extérieurs importants. Cependant, ces qualités se montrèrent insuffisantes contre la coalition des entrepreneurs, qui représentaient un réservoir de votes important pour la victoire de leur collègue. Selon Bong, l'un des petits entrepreneurs :

Les Laxama ont formé avec d'autres entrepreneurs la faction. Alors même si, parfois, les gens préféraient plutôt le maire Cruz, finalement beaucoup d'entre eux ont voté Mercado. Soit les gens ont voté par obligation et loyauté vis-à-vis de la famille Laxama et d'autres entrepreneurs, soit ils se sont dits que Mercado aurait plus de ressources et de contacts en tant que riche entrepreneur et qu'il pourrait leur apporter plus de bénéfices.

Les courtiers politiques, les projets et la clientèle

Le soutien de la coalition n'est pas constant et peut évoluer au cours du temps. Selon le jugement qu'ils portent sur les réalisations des élus, les entrepreneurs peuvent décider de ne pas renouveler leur soutien, même dans le cas où il s'agit de candidats de leur propre rang. L'opposition à la gestion politique du maire Mercado a ainsi engendré l'éclatement de la coalition formée lors de sa première candidature. Certains entrepreneurs, parmi lesquels figuraient également les membres de la famille du maire Mercado, jugeaient que leur collègue n'arrivait pas à réaliser des projets utiles et qu'il lui manquait la capacité de trouver le financement nécessaire à la réalisation de grands projets. Selon les grands entrepreneurs, mis à part le projet pour l'amélioration du niveau de la rivière, réalisé et géré en même temps par le gouvernement national, aucun projet, qu'il s'agisse de l'aménagement des étangs publics ou du développement du laboratoire pour la détection des maladies chez la crevette, qui avait été demandé auparavant, n'avait été réalisé. Selon l'un des grands entrepreneurs et le cousin de l'ancien maire :

Il s'est surtout préoccupé d'entretenir et d'élargir sa clientèle mais il n'a rien développé d'utile. Pour tenir le poste de maire, il faut être habile. Je veux dire, il faut développer des contacts pour avoir l'argent pour pouvoir faire des projets. Mercado était plus un homme rural qu'un bon politicien.

Si le mécontentement était assez répandu, certains entrepreneurs ont pourtant continué à apporter leur soutien au maire. Comme récompense, le maire a accordé à l'un de ces entrepreneurs fidèles (qui a entre temps diversifié ses activités en dehors de l'aquaculture) le contrat pour l'entretien des routes dans les *barangays* à un prix très avantageux. De même, pour beaucoup de *barangay*, surtout ceux de la zone côtière dont il est originaire, le maire a su trouver le financement destiné au développement des centres médicaux, des ports ou des ponts qui relient les hameaux. Cette divergence d'opinion laisse supposer que l'exercice de la fonction de maire est soumise à une double pression. D'une part,

toute action du maire doit tout d'abord satisfaire l'alliance des entrepreneurs. Elle est supposée avoir la priorité dans leurs intérêts grâce à leur soutien pendant la campagne électorale. D'autre part, le maire doit également faire face aux attentes d'autres acteurs en vue de renforcer et de maintenir sa clientèle politique. Or, les intérêts de cette clientèle politique peuvent souvent entrer en concurrence. Le projet de développement du pont sollicité par le capitaine et les résidents d'un quartier n'est pas nécessairement la priorité d'un grand entrepreneur s'il n'habite pas dans la *barangay* concernée. De même, tous les résidents de Sasmuan ne voient pas l'intérêt, même s'ils sont eux-mêmes entrepreneurs aquacoles, de créer un laboratoire pour la détection des maladies chez la crevette tant qu'ils n'ont pas leur route goudronnée. Pour pouvoir réaliser ces divers projets, assez coûteux, et en conséquence pouvoir en distribuer les fruits à l'ensemble de sa clientèle, le maire doit avoir la capacité d'établir et d'utiliser des contacts avec des politiciens au niveau national. Il peut ainsi solliciter leur aide financière pour réaliser des projets dans la localité. Les relations que le maire entretient en dehors de la localité et l'utilité collective de celles-ci influent sur sa propre position et celle des autres élus.

Au-delà des projets réalisés dans la ville, le maire est aussi en butte à des attentes diverses. Sa maison et son bureau deviennent la destination fréquente de ceux qui sollicitent son assistance. Les ressources financières personnelles, investies pour récompenser et maintenir tous les partisans qui apportent leur soutien pendant les élections, se montrent incontournables dès qu'il s'agit de hauts postes dans la hiérarchie politique. Mais une simple récompense des partisans déjà acquis ne suffit pas ; le maire, le vice-maire et les conseillers doivent aussi investir toutes leurs ressources dans la recherche de nouveaux supporters qui peuvent ainsi renforcer leurs réseaux d'appui en vue d'une réélection éventuelle.

Pour les entrepreneurs aquacoles, c'est d'abord la reconversion du capital financier et des ressources sociales en capital politique qui est importante. Ensuite, la capacité de manoeuvre de chaque entrepreneur élu dans l'arène politique, et son habileté à tisser des relations utiles en dehors de la municipalité lui permettent de reconvertir à nouveau son capital politique en capital social et financier, pour revitaliser ainsi son entreprise aquacole. La plupart des entrepreneurs acquérant des postes dans l'administration municipale réinvestissent leur capital politique pour renforcer leurs réseaux au sein de la filière aquacole afin de s'assurer un meilleur accès aux ressources foncières et financières. L'un des capitaines de *barangay* résume ainsi le lien entre sa fonction et son entreprise :

Ce qui est important, c'est le respect qu'a le capitaine de barangay. Ma position m'a aidé pour négocier la location avec le propriétaire d'une ferme de 20 hectares. Je n'ai pas eu de garantie financière mais le propriétaire savait que j'étais depuis plus de six ans le capitaine de barangay de San Domingo. Grâce à ma connaissance de gens importants, j'ai pu négocier un travail au centre médical pour la fille du propriétaire qui est infirmière. Depuis le propriétaire m'a même prêté de l'argent et il est devenu mon parrain lors du baptême de mon petit fils.

L'importance des réseaux et des liens fortement personnalisés dans l'arène politique contribue à expliquer l'absence d'organisations officielles des entrepreneurs dans la localité. A l'exception d'un regroupement d'entrepreneurs en 1998 pour la fermeture de l'usine d'alcool qui a pollué considérablement la rivière, les entrepreneurs n'ont formé, jusqu'à présent, aucune association ou coopérative officielle. Cette situation peut s'expliquer, d'une part, par la mise en place d'une réciprocité, pendant les élections, entre

la municipalité et les entrepreneurs. Ces derniers attendent des élus locaux non seulement la réalisation de grands projets, mais aussi la médiation entre organismes publics et privés de recherche et de développement en aquaculture. D'autre part, parallèlement à la municipalité, les grands entrepreneurs ont su développer leurs propres relations personnalisées avec ces organismes et avec les hommes politiques de la province, grâce à leur position importante dans le secteur aquacole. Ils jouent donc au sein de leurs réseaux le rôle de médiateurs dans l'accès à ces institutions. Même si l'activité de courtage se limite, jusqu'à présent, à des actions plutôt modestes (organisation des séminaires, diffusion des informations, contrôle de la qualité de l'eau ou encore distribution gratuite de nouvelles souches de poissons), il semble qu'elle influe sur la légitimité des élus et des grands entrepreneurs dans la localité.

Conclusion

L'analyse de l'insertion et du fonctionnement des entreprises aquacoles à partir de matériaux empiriques témoigne d'un jeu de relations qui ne se limite pas au seul domaine économique. A cet égard, en référence à Polanyi (1983 [1944]), le cas des entreprises aquacoles montre bien l'enchâssement social et politique de la production et de l'échange. Malgré l'intégration des entreprises aux mécanismes du marché, ce dernier n'est pas ici le seul régulateur de l'échange et des pratiques entrepreneuriales. La logique capitaliste est recomposée dans le tissu social, « digérée » et rendue compatible avec diverses normes, valeurs et principes propres à la société locale. L'échange marchand coexiste avec le principe de la réciprocité sans que cette interrelation diminue le rôle important de ces entreprises dans la localité. Par ailleurs, notre étude confirme les apports de Granovetter (1985) et de la sociologie économique en soulignant le rôle des réseaux sociaux, qui semblent influencer d'une manière importante sur l'accès aux ressources entrepreneuriales et l'intégration des entrepreneurs dans la filière aquacole. Outre la sphère productive, les réseaux sociaux des entrepreneurs et les normes qui les cimentent jouent un rôle important dans la gouvernance locale. C'est là que se donne à voir la porosité entre l'action économique et politique. Comme j'ai tenté de le démontrer sur le cas des élections municipales et des relations entre le monde entrepreneurial et le gouvernement local, la négociation de l'accès au pouvoir politique et son maintien font également partie intégrante des stratégies d'entrepreneurs. Ils cumulent alors les pouvoirs décisionnels non seulement en vue de la protection et de la réussite de leurs affaires privées, mais aussi en vue du renforcement de leurs statut, position et respect dans l'arène publique locale.

Références bibliographiques

- ANDERSON, James, 1969. « Buy-and-Sell and Economic Personalism: Foundations for Philippine Entrepreneurship », *Asian Survey*, 9 (9), pp. 641-668.
- BAYART, François (éd.), 1994. *La réinvention du capitalisme*. Paris, Karthala.
- DEGENNE, Alain et Michel FORSE, 2004. *Les réseaux sociaux*. Paris, Armand Colin.
- EISENSTADT, Shmuel et Luis RONIGER, 1980. « Patron Client Relations as a Model of Structuring Social Exchange », *Comparative Studies in Society and History*, 22, pp. 42-77.
- FEAGAN, Brian, 1994. « Entrepreneurs in Votes and Violence: Three Generations of a Peasant Political Family », in Alfred William MCCOY (éd.), *An Anarchy of Families: State and Family in the Philippines*, pp. 33-107. Quezon City, Ateneo de Manila University Press.
- GRANOVETTER, Marc, 1973. « The Strength of the Weak Ties », *American Journal of Sociology*, 78 (6), pp. 1360-1380.
- GRANOVETTER, Marc, 1985. « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91 (3), pp. 481-510.
- HOLLNSTEINER, Mary, 1963. *The Dynamics of Power in a Philippine Municipality*. Quezon City, University of the Philippines Press.
- HUTCHCROFT, Paul, 1998. *Booty capitalism: The Politics of Banking in the Philippines*. Quezon City, Ateneo de Manila University Press.
- JOCANO, Landa, 1998. *Filipino Social Organization: Traditional Kinship and Family Organization*. Quezon City, PUNLAND Research House Inc.
- KERKVLIT, Benedict, 1990. *Everyday Politics in the Philippines: Class and Status Relations in a Central Luzon Village*. Lanham, Rowman and Littlefield Publishers.
- LARKIN, John, 1985. *The Pampangos: The History of Pampanga Province*. Manila, New Publisher.
- MCCOY, Alfred William (éd.), 1994. *An Anarchy of Families: State and Family in the Philippines*. Quezon City, Ateneo de Manila University Press.
- MANASAN, Rosario et Shiladitya CHATTERJEE, 2003. « Regional Development », in Arsenio Balisacam et Hal Hill (éds.), *The Philippine Economy: Development, Policies and Challenges*, pp. 342-380. Quezon City, Ateneo de Manila University Press.
- OLIVIER DE SARDAN, Jean-Pierre, 2001. « Les trois approches en anthropologie du développement », *Revue Tiers Monde*, 12 (168), pp. 729-754.
- POLANYI, Karl, 1983 [1944]. *La grande transformation : Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris, Gallimard.
- ROCAMORA, Joel, 1998. « Philippine Political Parties, Electoral System and Political Reform », *Philippine International Review*, 1 (1), pp. 1-11.
- SCOTT, James, 1985. *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*. New Haven, Yale University Press.
- SIDEL, John, 1998. « Murder, INC., Cavite: Capitalist Development and Political Gangsterism in a Philippine Province », in Carl TROCKI (éd.), *Gangsters, Democracy, and the State in Southeast Asia*, pp. 55-79. Ithaca, Cornell Southeast Asia Program Publications.
- UFEN, Andreas, 2007. « Political Party and Party System Institutionalisation in Southeast Asia: A Comparison of Indonesia, the Philippines, and Thailand », *GIGA Working Paper*, 44, pp. 1-30.
- YAP, Wilfred. G., 1999. *Rural Aquaculture in the Philippines*. Rome, FAO.