

Entrepreneurs des îles : développement des petites et moyennes entreprises à Wallis (Polynésie occidentale)

par

Paul VAN DER GRIJP*

RÉSUMÉ

Récemment, le modèle du dilemme du marchand a été développé en tant que perspective analytique et appliqué à l'Asie du Sud-Est. Dans cet article, j'essaie de l'appliquer à la Polynésie occidentale où plusieurs insulaires qui, après avoir travaillé en Australie, en Nouvelle-Zélande, aux États-Unis ou en Nouvelle-Calédonie pour gagner un peu d'argent, ont plus tard ouvert une petite boutique dans leur village d'origine. En général, après un ou deux ans de partage généreux, de telles entreprises devaient fermer. J'analyse ce dilemme à travers des études de cas d'entrepreneurs indigènes appartenant à la société de Wallis ('Uvea) et créant des petites ou moyennes entreprises dans le commerce, l'agriculture ou la pêche sur leur île. On verra en particulier comment certains d'entre eux ont réussi à échapper à ce dilemme¹.

MOTS-CLÉS : économie du don, dilemme du marchand, entrepreneurs, Wallis, Polynésie occidentale.

ABSTRACT

Recently, the model of the trader's dilemma was developed as an analytical perspective and applied to Southeast Asia. The present paper seeks to apply this model in Western Polynesia, where many islanders, after earning wages in Australia, New Zealand, the United States, or New Caledonia, return to open a small shop in their home village. Usually, after one or two years of generous sharing, such enterprises have to close down. I analyze this phenomenon through case studies of successful indigenous entrepreneurs on Wallis ('Uvea), with special attention to strategies they have used to cope with this dilemma.

KEYWORDS: gift economy, trader's dilemma, entrepreneurs, Wallis, Western Polynesia.

Le paradigme du dilemme du marchand

Le dilemme du marchand se situe entre, d'un côté, l'obligation morale de partager ses richesses avec sa parentèle et ses voisins et, d'un autre, la nécessité pour le marchand de faire du profit et

d'accumuler du capital. Le marchand – en tant qu'individu ou groupe – essaie de trouver une solution à ce dilemme. Ce dilemme est connu depuis les premiers terrains en anthropologie économique réalisés par Bronislaw Malinowski (1922), Raymond Firth (1929, 1939) et d'autres.

1. Une version initiale de cette analyse a été publiée dans *The Contemporary Pacific* (voir van der Grijp, 2003).

* Université des sciences et technologies de Lille et CREDO, Marseille, pvdgrijp@up.univ-mrs.fr

Récemment, il a été formulé de façon théorique, non par des anthropologues, mais par le sociologue allemand du développement Hans-Dieter Evers dans son ouvrage *The Moral Economy of Trade* (Evers et Schrader, 1994). Hans-Dieter Evers et les auteurs qu'il a rassemblés autour de lui (y compris quelques anthropologues) se concentrent sur des sociétés paysannes d'Asie du Sud-Est comme l'Indonésie, Singapour et la Thaïlande (cf. Evers, 1994b, 1994c ; Claus, 1994 ; Buchholt, 1994 ; Menkhoff, 1994 ; Aun-sakul, 1994). Sur l'île de Java, par exemple, des marchands sont complètement pris dans la vie sociale locale, ce qui pose un problème :

« traders cannot disentangle themselves from the values of sharing and cooperating with fellow villagers and consequently find it difficult to accumulate the necessary profits so as to expand their business. » (Evers, 1994b : 70)

Le dilemme du marchand peut être observé dans deux contextes : (a) le marchand achète des produits agricoles dans son village et se retrouve moralement obligé de donner un bon prix aux autres villageois ou même, éventuellement, de partager son profit avec eux, malgré le fait qu'il doive souvent vendre les mêmes produits en dehors de son village sur un marché où existe la loi de l'offre et de la demande et où les marges de profit sont assez limitées ; (b) dans sa boutique villageoise, le marchand vend des produits importés, souvent industriels, mais, à cause du faible niveau de vie des villageois, il les leur vend à un prix réduit, quelquefois même à crédit. Dans ces deux cas, le marchand est confronté au risque de perdre, soit son capital de travail – et, éventuellement, de faire faillite –, soit le respect et le support moral de ses voisins et de ses proches. En fait, ces marchands ne peuvent qu'accumuler le capital nécessaire à leur entreprise en coupant les liens de solidarité avec leur environnement social ou en les contournant. Le dilemme du marchand se produit surtout dans des villages paysans ; dans un contexte urbain, il est moins fort parce que les gens tendent à avoir des contacts moins intimes et qu'il y a moins de solidarité et plus de mobilité. Dans une économie de marché de style occidental plus développée, les relations économiques sont socialement désencastrées (*dis-embedded*) et le dilemme

devient plutôt une affaire d'État, ce qui existe dans tous les États capitalistes : (1) une soi-disant économie « rationnelle » avec soit de profit maximal ; (2) un gouvernement national qui prélève (une partie) des profits et les redistribue pour maintenir sa propre légitimité politique et sociale. Dans de tels cas, le dilemme du marchand devient un dilemme politique².

Selon Hans-Dieter Evers (1994a), une façon classique d'échapper à ce dilemme serait la différenciation socioculturelle des paysans et des marchands dans des groupes ethniques entre lesquels il y aurait de la coopération mais pas de partage. Il en résulte deux mondes séparés, localement coexistants, ou *separate moral communities*. Ces gens créent de nouvelles frontières morales et ne se sentent pas obligés (moralement) de participer au circuit de dons en dehors de leurs frontières. Une option consiste en la conversion à une nouvelle religion³ ou de devenir un membre orthodoxe ou fondamentaliste d'une religion déjà existante. Une autre option consiste à mettre l'accent sur certaines valeurs culturelles de telle façon qu'elles deviennent le marqueur d'une identité ethnique nouvelle ou inventée. Hans-Dieter Evers fait référence aux exemples des protestants aux Pays-Bas étudiés par Max Weber (1930) et des Santris de Java étudiés par Clifford Geertz (1963). En Polynésie occidentale, on pourrait prendre l'exemple des Mormons aux Îles de Tonga (voir Gordon, 1988) qui sont censés donner 10 % de leurs revenus à leur Église. Ce pourcentage peut paraître élevé, mais est en fait plus bas que ce que donnent les membres des autres communautés religieuses à leurs Églises respectives⁴. L'observation faite par Hans-Dieter Evers sur le marquage de l'identité ethnique est intéressante du point de vue théorique parce qu'elle implique qu'une ré-invention de la tradition (cf. Hobsbawm et Ranger, 1983 ; Babadzan, 1999) n'est pas nécessairement motivée politiquement, mais peut l'être économiquement par des marchands locaux. Dans plusieurs sociétés, les marchands sont des étrangers ; ils forment une minorité marchande de migrants, activement discriminés par les membres de la société hôte. Cependant, il est aussi possible que la minorité marchande elle-même crée une distance culturelle pour trouver une solution au dilemme. Ceci peut alors déboucher sur une différencia-

2. Le concept d'encastrement (*embeddedness*) de l'économie vient de Karl Polanyi (1957, 1977) : des relations économiques sont encadrées dans des relations sociales autres. Plus tard, Maurice Godelier (1984, 1996) a élaboré ce concept en développant une thèse selon laquelle, dans plusieurs sociétés étudiées par des anthropologues, les relations de parenté pouvaient fonctionner comme des relations économiques (ou politiques, ou religieuses).

3. On peut, par exemple, penser aux conversions à l'Église évangélique à Futuna (van der Grijp, 2005). Dans le contexte du Pacifique Sud, on peut également citer l'exemple du mouvement religieux dissident *Ma'ama Fo'ou* (littéralement : nouvelle lumière) dans le village de Taao aux Îles de Tonga (van der Grijp, 1993a : 25, 201).

4. Pour la Free Wesleyan Church à Tonga, par exemple, voir van der Grijp (1993a : 200-210).

tion croissante, sociale et culturelle, ou sur ce qui est appelé une société plurielle⁵. À Wallis, on va le voir, hormis un petit nombre d'Européens (presque exclusivement des Français), il n'existe pratiquement pas de minorités ethniques et, depuis une siècle et demi, presque tous les Wallisiens appartiennent à la variante catholique romaine de la chrétienté.

La société de Wallis et l'administration française

Wallis est une île de 96 km² au nord de Fidji et à l'ouest de Tonga et Samoa. Aujourd'hui, 9 500 personnes vivent à Wallis, dont le nom originaire polynésien est 'Uvea (cf. carte 1)⁶. En 1888, Wallis a reçu le statut de protectorat français et, en 1961, celui de territoire d'outre-mer (TOM). À partir de cette date, le lien politique imposé de l'extérieur avec l'île de Futuna (à 230 km de distance) devenait un fait. Cependant, ce sont deux sociétés polynésiennes différentes avec des cultures distinctes (Van der Grijp, 2005). Aujourd'hui, Wallis fait toujours partie du territoire d'Outre-Mer de Wallis-et-Futuna, une sorte de variante française des Samoa américaines, territoire non incorporé (*unincorporated territory*) des États-Unis depuis 1900 et également situé en Polynésie occidentale. En plus du système politicojuridique typiquement polynésien de chefferie, les Wallisiens et les Futuniens participent à la politique parlementaire et il existe une forme d'administration de justice française (droit commun) parallèle au système wallisien (droit coutumier). À la fin du XIX^e siècle, la mission catholique introduisit une constitution interdisant entre autres choses la vente de la terre. Actuellement, la tenure foncière est toujours contrôlée exclusivement par des groupes de parenté et des chefs wallisiens⁷. Il n'existe pas de cadastre. L'administration française essaie de maintenir le contrôle sur le système politique indigène à travers une subvention attribuée à la chefferie wallisienne toute entière (sous l'étiquette de « circonscription ») et également à travers des rémunérations données individuellement aux chefs⁸. Le chef suprême (ou *hau*)

Lavelua est assisté par plusieurs autres chefs comme le conseil de six grands chefs (*kau'aliki*), trois chefs de district (*faipule*) et à peu près vingt chefs de village (*pule kolo*). Par le passé, Wallis a connu une économie combinant des systèmes de subsistance, de troc et de don. À la fin des années 1960, avec l'émigration en masse vers la Nouvelle Calédonie, où de nombreux Wallisiens s'engagèrent dans l'industrie du nickel, tout ceci changea et, petit à petit, Wallis fut intégrée dans une économie monétaire et globale, les insulaires commençant à apprécier un schéma correspondant de consommation. Selon Kusitino Toa, qui est à la fois un grand chef (*'aliki*) et un marchand :

« Autrefois, les produits de l'île n'étaient pas vendus. Si vous vouliez quelque chose, vous le demandiez et ça vous était donné gratuitement. Quand j'étais encore enfant, je me souviens d'un paysan qui allait voir une personne salariée et amenait avec lui un panier avec 40 kilos d'ignames, pas pour les vendre, mais comme un don dans l'espoir de recevoir quelque chose en retour, un morceau de savon par exemple, ou un paquet de sucre. Ce genre de troc était toujours à l'avantage de la personne salariée, parce qu'elle donnait ce qui lui plaisait. Si vous vouliez un régime de bananes, vous coupiez un morceau de feuille de banane et le perciez avec une écharde en bois sur le tronc. Ensuite, le propriétaire savait que ces bananes n'étaient plus les siennes, mais étaient réservées à la personne qui les avait réclamées. Quand vous étiez allé à la pêche vous la distribuiez parmi vos voisins. Et c'était réciproque. Si vous n'aviez attrapé qu'un seul poisson, vos enfants pouvaient quand même manger du poisson obtenu par d'autres pêcheurs. Ceci était notre coutume (*fakafenua*). Il n'y a pas de perdants dans ce système. Mais à partir du moment où des frigos et des congélateurs ont été installés sur l'île, tout ceci a changé. Les pêcheurs ont congelé leur pêche au lieu de la distribuer. Tout a changé à cause de l'introduction de l'argent. La coutume de demander et de donner au lieu d'acheter et de vendre semble un obstacle majeur pour le développement de l'économie monétaire. » (com. pers., 08/02/2001)

À part l'économie combinée de subsistance, de troc et de don, il y a une forme orientée (et protégée) de capitalisme à la française qui, cependant, est bloquée dans son développement

5. Aujourd'hui, en Polynésie occidentale, on connaît également des exemples de grands entrepreneurs, comme par exemple des exportateurs tongiens de petits potirons vers le Japon, qui sont toujours confrontés au même dilemme (van der Grijp, 1997, 1999). Pour des études précédentes sur les entrepreneurs à Fidji et à Samoa, voir Cyril S. Belshaw (1964), Sharon Tiffany (1975) et Cluny Macpherson (1988).

6. Selon le recensement de 1996, 9 528 personnes vivent à Wallis et 4 638 à Futuna (INSEE/ITSEE 1996 : 1).

7. Ceci est également le cas de Futuna (Panoff, 1970), Tonga (van der Grijp, 1993b), Samoa (O'Meara, 1990) et Rotuma (Howard, 1964 ; Rensel, 1994). Pour une étude classique sur Wallis, voir également Edwin G. Burrows (1937).

8. Il faut ajouter ici que, pour la France, l'intérêt politico-économique du petit territoire d'outre-mer Wallis-et-Futuna est relativement mince comparé aux deux autres territoires français dans le Pacifique : la Polynésie française et la Nouvelle Calédonie. Apparemment, cependant, ces intérêts existent (Aldrich, 1993 ; Chesneaux, 1991 ; De Deckker et Lagayette, 1987 ; Guillebaud, 1976 ; Henningham, 1992 ; Rensch, 1983 ; Roux, 1995).

par l'inaliénabilité de la terre à Wallis – la propriété privée des moyens de production, en effet, étant une des caractéristiques de base du capitalisme. Le développement de l'entrepreneuriat (capitaliste) sur Wallis a provoqué un enchaînement de conflits sur la terre⁹. On définira ici le capitalisme comme une configuration combinant quatre éléments : (1) la production des marchandises, (2) la propriété privée des moyens de production, (3) l'utilisation de l'argent pour faire plus d'argent, et (4) le travail salarié. Dans cette configuration, les moyens de production et l'argent fonctionnent comme capital¹⁰. À travers l'exploitation du travail salarié, selon la définition classique, le capital est utilisé pour générer une plus-value, c'est-à-dire une valeur qui excède la valeur originale dans le processus de production, et donc pour accumuler du capital – d'où le terme de capitalisme. Autrefois, bien sûr, ces caractéristiques n'existaient pas à Wallis, et ce n'était pas non plus le cas dans d'autres sociétés polynésiennes (voir pour Tonga van der Grijp, 1993a : 4-6). Aujourd'hui, cependant, du fait d'une présence française plus forte, mais aussi à cause du nombre croissant de Wallisiens qui reçoivent un salaire du gouvernement français (consumérisme en hausse de la classe moyenne), l'orientation économique de Wallis est en train de changer rapidement. Il n'est toujours pas permis de vendre la terre, mais l'argent – y compris dans des formes invisibles et intangibles – y devient de plus en plus important, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de l'économie locale de subsistance, de troc et de don. L'administration française est devenu aujourd'hui le premier employeur – travailler pour le gouvernement français est appelé en wallisien *goue i te pule aga*. De plus, on doit tenir compte du petit nombre (mais en augmentation) des Wallisiens engagés dans le commerce et confrontés au dilemme du marchand. L'accent sera mis ici sur des études de cas approfondies concernant des biographies d'entrepreneurs.

Supermarché avec annexes

L'entrepreneur Paulo¹¹ est né sur l'île de Futuna. Après une formation technologique en Nouvelle-Calédonie, entre autres choses comme

frigoriste, il travailla dans les télécommunications comme employé de France câble sur l'île de Wallis. En plus de son travail régulier, il avait des contrats avec les deux supermarchés et quelques boutiques sur l'île pour l'entretien et la réparation de leurs installations de réfrigération. Il pratiquait ces activités le soir et les week-ends – à l'époque il était le seul frigoriste de l'île – jusqu'au moment où il se rendit compte qu'il pouvait gagner plus d'argent avec cette dernière activité qu'avec son travail régulier pour France câble. En outre, il devenait gênant que ses clients continuent de l'appeler au téléphone dans cette entreprise d'État pour un travail d'appoint lucratif. En 1989, après neuf ans, il prit congé de France câble pour commencer à travailler à son compte. Aujourd'hui, il est le propriétaire du troisième supermarché (les deux autres sont contrôlés par des gens de Nouvelle-Calédonie) et combine ceci avec plusieurs autres activités commerciales. Il est également engagé dans l'agrandissement de son supermarché, ce qui devrait faire de lui le propriétaire du plus grand centre commercial du territoire d'Outre-Mer français de Wallis-et-Futuna. La question qui se pose ici est de savoir comment cet entrepreneur polynésien a été capable de créer cet empire commercial local, compte tenu de l'existence de l'économie toujours dominante de subsistance, de troc et de don qui caractérise cette société.

En 1986, quand il travaillait encore chez France câble, Paulo avait ouvert une épicerie dans son village natal, Fiua, dans le district futunien de Sigave. Pour éviter des problèmes statutaires avec son poste régulier dans l'administration française, Paulo enregistra dès le début la boutique sous le nom de son frère cadet bien que ce fût lui le véritable homme d'affaires. À l'époque, c'était encore une petite boutique gérée par son frère et deux vendeuses, ravitaillée par bateau deux ou trois fois par mois. Paulo dirigeait l'organisation à partir de Wallis. Pendant cette période, il se montra capable d'élargir la boutique. Après sa démission volontaire de France câble, il ouvrit une boîte de nuit à Wallis et, en 1994, une boutique de vêtements. Il le fit sur un terrain (*'api*) à une cinquantaine de mètres de la route principale de l'île de Wallis. Depuis 1993, il pratiquait l'agriculture commerciale et fait aussi de l'élevage de cochons. Il produit lui-

9. Des exemples récents concernent le centre commercial Fripac (y compris le supermarché « Super Wallis »), les docks de l'importateur principal, General Import, et l'exploitant d'une carrière connu sous le nom de Société wallisienne et futunienne de transformation et de production (voir le journal local hebdomadaire, *Te Fenua Fo'ou*, respectivement 1996, 1998 et 2000b).

10. L'argent dans ce sens n'est pas seulement physique mais implique, entre autres choses, également du crédit. Dans les sociétés capitalistes, « *the quantity of money is the resultant of many forces including the velocity of its circulation [...]. [Also] stocks and shares, mortgages, grain futures, real property [may] take on the functions of money.* » (Belshaw, 1965 : 9-10).

11. Sur Wallis-et-Futuna, presque tout le monde connaît cet entrepreneur par son premier nom (Paulo étant un pseudonyme), une habitude qui sera suivie dans cet article.

même plusieurs centaines de cochons par an et achète aussi des porcelets à Nouméa qu'il engraisse avec de la nourriture pour animaux élaborée en Nouvelle-Zélande et supplémentée avec du manioc et des noix de coco. En 1997, il a ouvert une station d'essence et, en 1999, une épicerie dans laquelle il vendait également ses propres produits agricoles. Son épicerie, qui a d'abord servi d'annexe à la station d'essence, est devenue, entre temps, le troisième supermarché de l'île. Son « œuvre » la plus récente est un garage d'entretien derrière le supermarché, et une section « traiteur » à l'intérieur. En ce moment, Paulo a quarante-cinq employés, dont vingt à temps complet. Au cours de l'année 2000, son chiffre d'affaires a été de 160 millions de F CFP sur la seule île de Wallis (18 F CFP était l'équivalent de 1 FF)¹². Derrière et à côté de son supermarché, il étend ses affaires. Il est probable que son supermarché deviendra bientôt le plus large sur l'île.

Paulo lui-même fournit l'explication suivante pour son succès. Premièrement, il fait référence à l'incidence du cyclone tropical Radja et du tremblement de terre sur la première période de son aventure commerciale. Après le cyclone Radja en 1986, le gouvernement français distribua près d'un milliard de F CFP d'aide pour la reconstruction de Futuna. Sept ans plus tard, suite au tremblement de terre dévastateur survenu à Futuna (1993), l'aide fut de 400 millions de F CFP. Une partie importante de cet argent, destiné à la reconstruction des maisons, servit en fait à la population pour l'achat d'appareils électriques ménagers. Quand, par exemple, une unité domestique avait reçu 300 000 F CFP, cette somme n'était pas suffisante pour reconstruire une maison (*fale*), mais l'était pour acheter une machine à laver ou un réfrigérateur. À l'époque, la boutique de Paulo sur Futuna, gérée par son frère, était la seule à vendre de tels appareils électriques. Il invoque aussi sa boutique de vêtements :

« faire le commerce de fringues est moins cher et la marge de profit est plus grande que, par exemple, vendre de la nourriture importée » (comm. pers., 05/02/2001).

La boutique fut une condition financière pour ses activités commerciales suivantes comme l'élevage des cochons, l'épicerie, le garage et le section de traiteur. Quand il remarqua que la banque hésitait à lui prêter de l'argent, il se rendit compte qu'il devait gagner le capital lui-même, en se servant de son commerce. Il exprime

ceci soutenu par une croyance au progrès typiquement entrepreneuriale :

« On ne peut pas tout commencer à la fois. Quand quelque chose marche bien et commence à générer un profit, tu peux investir une partie de l'argent disponible dans une autre activité. J'ai toujours été intéressé par le commerce. Quand quelqu'un a beaucoup d'argent, en général c'est parce qu'il a travaillé pour ça et parce qu'il a été capable d'improviser des choses. Si je n'avais pas cru que Wallis pouvait se développer de la sorte en dix ans, je n'aurais pas eu d'affaires comme j'en ai aujourd'hui. J'ai toujours travaillé avec l'idée que quand je gagne dix francs, je dois en investir cinq. Quand je gagne deux millions, j'investis un million et j'essaie de faire marcher mes affaires avec l'autre million. » (*ibid.*)

Troisièmement, Paulo fait référence à la formation technologique multiple qu'il a reçue comme un pré-requis pour ses activités actuelles. En 1960, à l'âge de six ans, il fut envoyé de Futuna dans un internat catholique à Wallis. Plus tard, il continua sa formation comme électricien en Nouvelle-Calédonie. Parce que ses parents avaient peu d'argent, il était obligé de gagner des revenus supplémentaires avec des petits boulots le soir et pendant les week-ends. À l'âge de 18 ans, il quitta l'école et trouva un boulot d'entretien auprès du parc à camions d'une mine de nickel ; puis, à l'âge de 21 ans, il signa un contrat de deux ans avec la marine française, dont la première année consistait en une formation comme frigoriste :

« J'ai toujours su que je devais être polyvalent ici. En ce moment, par exemple, il y a plusieurs électriciens à Wallis, mais ils ne sont pas aussi mécaniciens de voitures. La condition pour faire marcher des affaires comme les miennes est de savoir ce que c'est la gestion, ce que c'est un atelier, ce que c'est la distribution. Le fait que je pratique aussi l'agriculture commerciale et que je fasse l'élevage des cochons est inné. Enfants, on voyait chaque jour comment nos parents faisaient ces choses. » (*ibid.*)

De retour dans son île natale de Futuna, il découvrit que les boulots étaient distribués par des politiciens locaux. Il prit la décision de déménager à Wallis définitivement. Il se maria avec une femme wallisienne et alla vivre sur son terrain familial (*'api*). Entre-temps, il suivit une autre formation en Nouvelle-Calédonie, durant six mois, pour pouvoir prendre son poste dans les télécommunications chez France câble à Wallis. Quatrièmement, il fait référence à son grand investissement de travail personnel :

12. En janvier 2001, 1 F CFP était l'équivalent de 0,00838 €. CFP est une abréviation de « cours franc pacifique » ; il est aussi utilisé en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie.

« il n'y a pas de grand secret derrière mon succès. Je travaille tout le temps, à la fois physiquement et administrativement. J'ai continué à travailler à Noël et au Nouvel An. Pour moi ce sont des jours où je gagne plus que d'habitude. » (*ibid.*)

Il faut bien voir qu'il gagne aussi parce qu'il a une sorte de monopole et qu'il vend cher. Paulo fait référence au grand investissement de travail qui va de pair avec une critique sévère de ce qu'il considère comme la paresse de la jeune génération :

« Tout le monde à Wallis sait qu'on peut gagner pas mal d'argent avec la pêche. Mais combien de jeunes gens le font ? Ils trouvent que le travail traditionnel (*gaue kele*) n'est pas assez payé. Tout le monde désire avoir la vie agréable et facile, du travail dans l'administration française (*gaue i te pule aga*). Mais l'élevage des cochons est une tâche quotidienne. Tu n'as plus de temps libre pendant les week-ends. Peut-être les Wallisiens travaillent beaucoup quand ils sont outre-mer mais ici, ils se sont endormis à cause de la vie facile. Ici, ils n'ont pas de soucis, ils n'ont pas à payer l'hôpital, l'école, le loyer et, souvent, l'argent continue à entrer quand même. Tout ceci aboutit au fait qu'on n'est pas prêt à s'investir dans le travail traditionnel (*gaue kele*). »

Il y a, bien sûr, un autre point de vue possible sur cette affaire, comme celle formulée par Maurice Godelier – dans un texte qui, à ma connaissance, n'est pas publié en français – quand il renvoie aux sociétés capitalistes contemporaines :

« manual labor seems to be valued less and less by the workers themselves, partly because there is scarcely a trace left of that autonomy which peasants and craftsmen used to enjoy, also because manual labor is more visibly than anywhere else the nexus of relations of subordination and exploitation which many social groups, the young among others, are resisting. » (1980 : 174)

Comment le brillant homme d'affaires futunien Paulo a-t-il pu échapper à la logique idéologique évoquée dans cette citation ? Et si l'on tient compte du fait qu'il a suivi un chemin conventionnel, celui de l'école d'outre-mer, comment est-il parvenu finalement à cette situation qui le distingue nettement des autres ? La réponse de Paulo est la suivante :

« Je n'ai pas les mêmes idées. Je viens d'une famille d'horticulteurs. À l'époque, on disait : pourquoi est-ce que nous n'avons pas ce qu'ont les autres ? En voyageant et en regardant bien autour, je voyais comment les autres faisaient des affaires. Je pensais : pourquoi eux et pas moi ? Maintenant, je travaille sept jours par

semaine et 18 heures par jour. À cinq heures le matin, je travaille sur la terre, parce que plus tard le soleil devient trop chaud. Les autres ne sont pas motivés comme moi. »

Le supermarché de Paulo est, en effet, le seul de l'île qui ouvre de huit heures du matin à huit heures le soir, sept jours par semaine y compris les jours fériés :

« Si tu es prêt à travailler dur, ce n'est pas difficile de gagner de l'argent parce qu'ici, il n'y a pas d'impôt sur le revenu. Tu peux garder tout le profit dans ta poche. »

Il indique là ce qui constitue la cinquième condition de son succès : l'absence de taxes sur le revenu dans le territoire français d'Outre-Mer de Wallis-et-Futuna¹³.

En plus des cinq raisons mentionnées par Paulo, on peut ajouter les circonstances suivantes. D'abord, l'introduction récente de l'électricité dans toutes les maisons de Futuna a rendu possible – à condition, bien sûr, qu'on en ait les moyens – l'achat d'un réfrigérateur, d'une machine à laver et autres appareils ménagers électriques. Cette situation a été la force motrice des premières activités commerciales de Paulo. L'introduction de l'électricité est aussi un marqueur du passage de ce type d'appareils de la catégorie de biens de luxe à celles de commodités « normales ». Les besoins humains, y compris ceux concernant ce type de produits, sont en effet déterminés culturellement et historiquement. Dans la plupart des cas, cet aspect, qui est aussi appelé « modernisation », constitue un processus historiquement irréversible. Autre circonstance : la seule banque de Wallis, le BWF (une branche locale de la multinationale française BNP—Paribas) n'a pas voulu accorder un prêt à Paulo. Comme la terre de Wallis est inaliénable, il n'a pas pu obtenir une hypothèque sur les bâtiments qui y sont construits. Il est lui-même bien sûr conscient de cette situation et il l'utilise même comme un argument à son propre avantage :

« La valeur bancaire de mes affaires est nulle. À cause de notre système de tenure foncière, je ne peux pas prendre une hypothèque. En tant que Wallisien, j'ai tiré avantage de cette opportunité que les autres Wallisiens ne peuvent pas avoir. Je me suis dit : si je suis capable de créer un centre commercial dans dix ans, d'autres Wallisiens ne pourront pas me copier parce qu'ils n'auront pas non plus les moyens hypothécaires bancaires. À ce moment-là, j'aurai déjà une concession qui vaut tant de millions et je ne paierai pas de loyer, je n'aurai pas à payer une dette à la banque. Aujourd'hui, j'ai presque fini mes fondations, que je transmettrai à

13. Dans le TOM de Wallis-et-Futuna, l'État français a créé une économie artificielle sans impôt sur le revenu. Les seules taxes sont celles qui portent sur des produits importés des pays extérieurs au marché commun.

mes enfants. Je suis à la base de cette entreprise mais, après moi, il y aura mes enfants qui auront étudié, qui parleront l'anglais et l'espagnol, et qui auront une connaissance de la législation internationale. Il sera important pour nous de travailler internationalement, nous pouvons gagner beaucoup d'argent outre-mer. Pour en être capable, nous avons besoin d'une base locale solide. Ce n'est pas la peine d'aller outre-mer pour faire des affaires si tu ne peux pas les faire chez toi. Je n'ai pas le même point de vue que l'administration française. Quand je peux faire un profit ailleurs, je reviens ici avec l'argent étranger et toute l'économie peut en tirer parti. »

Enfin, il faut examiner la critique de Paulo sur le système politico-économique de Wallis, ce même système qui le rend capable de développer son entreprise. Cette critique est clairement le produit d'un esprit entrepreneurial dans lequel ce n'est pas le pays qui aide l'économie de l'entrepreneur, entre autres en fournissant une force de travail saine et bien informée, mais c'est l'entrepreneur qui développe l'économie du pays. D'habitude, un entrepreneur dans le secteur commercial se conçoit comme quelqu'un qui utilise et stimule des innovations technologiques et mobilise le travail et le capital dans un projet commercial pour faire un profit. Un entrepreneur a tendance à se penser lui-même comme l'agent actif principal plutôt que d'attribuer ce rôle au pays dans lequel il travaille. Un entrepreneur comme Paulo croit qu'il nourrit les unités domestiques de seize de ses employés. Il a cependant reçu lui-même précédemment l'argent qu'il leur donne, du même genre de gens que ses employés. Paulo observe de façon très critique le fait que la circulation d'argent sur le territoire français de Wallis-et-Futuna soit monopolisée par une seule banque française, le BWF, contrairement, par exemple, à la Nouvelle-Calédonie :

« Si, en Nouvelle-Calédonie, en tant qu'entrepreneur, je ne peux pas obtenir un prêt d'une banque, je fais une tentative auprès d'une autre. Ici à Wallis, il n'y a pas de compétition, mais un monopole bancaire maintenu par l'administration française. »

En plus, Paulo remet en cause le niveau de salaire élevé, artificiellement maintenu, d'un petit groupe de personnes salariées :

« Ici, tout est trop cher comparé aux pays autour : les frais de téléphone, l'électricité, le transport, etc. Avec nos salaires et tous les autres frais trop élevés, nous ne pouvons pas maintenir la compétition avec Fidji, Tonga et Samoa, qui ont un SMIG de 7 000 F CFP et produisent pour le même marché régional. À travers les salaires extrêmement élevés, ici, l'administration est en train de privilégier une couche sociale au détriment des horticulteurs ordinaires. »

À Fidji, à Tonga et aux Samoa occidentales, des paysans ordinaires sont capables de vendre une partie de leurs produits sur un marché local. À Wallis, les efforts fournis pour monter un tel marché local sont des échecs permanents (voir van der Grijp, 2002 et 2006). Selon Paulo, une partie de l'explication doit être cherchée dans les habitudes des gens, une autre dans le fait qu'il y a trop de producteurs par rapport au nombre de consommateurs. La plupart des consommateurs sont eux-mêmes des producteurs. Des Wallisiens qui travaillent dans l'administration française, qui ont donc de l'argent à dépenser, font eux-mêmes de l'agriculture :

« tu peux être capable de produire beaucoup ici, mais tu ne seras pas capable de vendre. Les cent *papalagi* (c'est-à-dire des Européens français) ne sont pas ceux qui vont acheter tes produits agricoles. »

Et Paulo poursuit :

« Wallis n'exporte rien parce que la production est trop faible et les salaires et les frais sont trop hauts. Si je voulais élargir mes activités agricoles commerciales, je devrais acheter un tracteur et d'autres machines. Ça me coûterait 40 millions de F CFP et je n'ai pas les moyens pour ça maintenant. Et la banque n'investit pas dans le secteur privé. »

Un de ses nouveaux projets est la pêche. Paulo voudrait équiper un grand bateau de pêche professionnelle, un projet de quelques 120 millions de F CFP. Il est cependant confronté à un problème majeur : le financement.

Revendications familiales : l'argent comme don

Des Wallisiens désireux de monter des affaires sont sans cesse bloqués par ce qui est connu dans la langue française sous le terme de « la coutume » (*fakafenua* en wallisien, littéralement : à la façon du pays) à laquelle ils doivent se conformer (cf. De Deckker, 1998), notamment pour répondre aux réclamations fréquentes des membres de la famille par des contributions (*kole*). En règle générale, ils cèdent à ces demandes et doivent, par la suite, renoncer à leurs aspirations de business. Paulo est lui aussi régulièrement confronté à ce phénomène :

« Quand des membres de la famille apparaissent pour la première fois pour emprunter de l'argent, je leur donne habituellement 5 000 ou 10 000 F CFP, pas plus. Je ne vais pas leur prêter 100 000 F CFP. Comme ça, je limite les dégâts. Quand des clients ordinaires ne paient pas leurs dettes, ils ne peuvent plus acheter chez moi. Leurs comptes sont bloqués automatiquement. Aujourd'hui, tout est informatisé. Je ne peux pas faire crédit aux gens qui ne paient pas. Toutes ces petites

boutiques autour qui ont fait faillite, l'ont fait à cause du système de crédit. Je suis très conscient de l'idée de base : des membres de la famille et des connaissances viennent demander de l'argent quand ils en ont besoin, mais quand ils ont de l'argent eux-mêmes, ils ne te connaissent plus. Ma famille est ici, à côté. Je travaille avec mes enfants et avec ma femme. Ma famille est seulement là quand nous sommes à la maison, pas ici dans le supermarché. »

Dans les supermarchés de Wallis-et-Futuna, les gens peuvent acheter à crédit. Ici, c'est possible parce qu'il n'y a qu'une seule banque sur les îles. Tous les salariés, français et wallisiens, sont payés via cette banque. À la fin du mois, quand leurs salaires arrivent, leurs dettes sont automatiquement déduites de leurs comptes. Paulo a engagé un comptable spécialement pour gérer les comptes individuels de ses clients. Selon un rapport récent publié par le service des Affaires économiques et du développement (anonyme, 1998), un pourcentage important et alarmant de Wallisiens et Futuniens est profondément endetté. Paulo a sa propre explication :

« Un Wallisien est un individu fier. Quand il possède quelque chose, il a le sentiment qu'il doit le montrer aux autres, même s'il ne reste plus rien après. Le système de la coutume (*fakafenua*) n'est pas mauvais en tant que tel, mais cette fierté ruine certaines personnes. Pour cette raison, la plupart des Wallisiens ne sont pas capables de réussir en affaires. Quand un Wallisien gagne quatre ou cinq sous, il veut le montrer à tout le monde: Regardez, je suis comme ça ! Ensuite, il achète une grande voiture, construit une maison moderne agréable et la remplit avec des meubles chers. À Wallis, les gens gagnent 100 000 F CFP et veulent dépenser 100 000. Épargner de l'argent n'est pas leur truc. La fierté des gens est un problème majeur. Ce n'est pas la coutume (*fakafenua*) qui prescrit qu'ils doivent donner une grande fête avec des cochons au mariage de leur fils, mais les gens le font parce que, motivés par leur fierté, ils veulent montrer leur richesse, même s'ils ne l'ont pas. Dans d'autres pays, la banque peut gérer ce problème, mais pas ici. »

En ce moment, Paulo est surtout confronté à un problème de crédit dans son commerce de cochons. Pour les grandes occasions familiales (mariages, funérailles, etc.) et les grandes fêtes de distribution de nourriture (*katoaga*), dans lesquelles, comme partout en Polynésie occidentale (et en Mélanésie), nombre de cochons sont donnés cérémoniellement, beaucoup de Wallisiens se tournent immédiatement vers Paulo, le plus grand éleveur des cochons de l'île¹⁴. Quand

quelqu'un achète un cochon pour 100 000 F CFP à Paulo et n'a pas l'argent tout de suite, il demande s'il pourra payer 20 000 F CFP par mois. Quelquefois, ce débiteur ne revient plus et Paulo se voit obligé de lui rendre visite pour réclamer un petit cochon :

« Quand quelqu'un ne paie pas et que tu n'as pas de cochon pour compenser la dette, tu dois débiter la somme comme une perte. Si tu as beaucoup de clients comme ça, il vaut mieux que tu fermes ton affaire. »

La genèse d'un commerce de poisson

Continuons cette analyse avec l'étude d'un autre cas, une femme qui travaille à une plus petite échelle mais non moins couronnée de succès, et voyons comment elle gère le dilemme du marchand. À la différence de Paulo, Malia (également un pseudonyme) est née à Wallis. Elle aussi a passé une importante partie de sa jeunesse en Nouvelle-Calédonie et n'est revenue à Wallis que plus tard. En janvier 1995, elle ouvre une petite boutique de poissons avec son mari Siole. Malia avait un poste dans l'hôpital local et Siole, qui avait également un poste régulier ailleurs, sortait pêcher chaque nuit avec son cousin. Au Centre de la communauté (*fale fonu*), ils trouvèrent un vieux congélateur qui n'était plus utilisé et le chef du village consentit à ce qu'ils le prissent. Ils le firent réparer par Paulo, puis prirent en charge eux-mêmes la vente des poissons. Ils embauchèrent comme vendeur un neveu de Siole âgé de quinze ans qui avait quitté l'école. Après une expérience de stand lors de la foire annuelle du 14 juillet, Malia nourrit l'idée d'ouvrir une poissonnerie plus professionnelle et présente son projet à l'administration française. Celui-ci est accepté et elle reçoit une subvention pour l'acquisition, entre autres, d'une chambre froide et d'une machine à glace¹⁵. Quand elle annonce la bonne nouvelle à ses pêcheurs, ils ne font pas preuve d'un grand enthousiasme. Son mari, Siole, n'approuve pas non plus. Elle lui dit :

« Écoute, Siole, aujourd'hui tu pêches 100 kilos, mais demain un restaurateur peut tout acheter, et moi, je n'aurai plus rien à vendre. Comment pourrai-je faire marcher une poissonnerie ainsi ? »

Malia rendit visite à son cousin dans le district du Sud de Mu'a ; c'était un plongeur professionnel capable de pêcher plus de poissons à lui seul

14. Pour l'importance culturelle des cochons en Polynésie et Mélanésie voir Dwyer (1990), Jolly (1984), Kame'eileihiwa (1996) et Rappaport (1968). Sur les *katoaga* à Wallis et Futuna voir Douaire-Marsaudon (1998), Favole (2000) et Pechberty (1998).

15. La chambre froide (11 m³) coûtait 1 300 000 F CFP, la machine à glace 500 000. Malia acheta aussi quatre congélateurs de 700 litres chacun (presque 3 m³).

que quatre pêcheurs réunis du groupe de Malia¹⁶. Elle rendit aussi visite à un autre cousin, à Mu'a, qui va toujours pêcher avec son fils. Elle les décrit comme des pêcheurs réguliers. Dans le district du Nord de Hihifo, elle rencontra un pêcheur qui a un rapport de parenté avec sa mère, habitué à pêcher en petit groupe, puis un père et son fils qu'elle considère comme les meilleurs pêcheurs de l'île. Malia fit officiellement enregistrer ses pêcheurs comme employés. Ainsi, ils pouvaient accumuler des droits de pension et Malia bénéficiait de cinq pêcheurs excellents et réguliers¹⁷. La poissonnerie compte actuellement deux employés : Savelio qui a vingt ans (le neveu de Siolo) et Soana qui a vingt-trois ans (sans relation de parenté). Ils gagnent respectivement 80 000 et 75 000 F CFP par mois¹⁸. En 1999, Malia parvint à vendre 44 tonnes de poisson et aboutit à un chiffre d'affaires annuel de 12 millions de F CFP.

La genèse de cette poissonnerie prolifique doit être envisagée dans son contexte. Comme Paulo, Malia a fait un détour au cours de sa vie par la Nouvelle-Calédonie. À l'âge de cinq ans, elle y déménagea avec ses parents : son père travaillait dans l'industrie de nickel. Elle ne rentra à Wallis qu'à vingt ans. Un an après, elle trouvait du travail à l'hôpital local en tant qu'éducatrice sanitaire et, encore un an plus tard, se mariait avec Siolo qui, à l'époque, travaillait toujours dans une usine de meubles¹⁹. La nuit, Siolo pêchait avec un cousin, qui avait lui aussi un « boulot » régulier. Il arriva qu'après une expédition de pêche nocturne, le cousin s'endormit à son travail et fut licencié. Siolo et Malia furent pris de pitié pour l'homme et empruntèrent de l'argent pour construire un bateau²⁰. Habituellement, Siolo sortait à la pêche accompagné de trois hommes : deux cousins et un troisième homme sans relation de parenté. Tôt le matin, Siolo conduisait ces pêcheurs (*tagata gelu*) en voiture jusqu'au bateau, leur fournissait de l'essence, puis se rendait à son travail aux Travaux publics. Après avoir fini sa journée, il allait chercher les pêcheurs et apportait la pêche à la station d'essence où se trouvait la boutique, alors encore modeste, de Paulo, le futur propriétaire du supermarché évoqué dans le paragraphe pré-

cédent. À la fin du mois, la pêche était payée et Malia pouvait distribuer l'argent à ses pêcheurs :

« Entre-temps, je devais payer l'essence pour le bateau. Souvent, Paulo n'était pas là quand je venais chercher mon chèque à la fin du mois. Alors, je devais revenir le lendemain et, parfois, il n'était toujours pas là. À un moment, j'en ai eu assez parce que le temps comptait pour moi aussi, et je décidai de vendre le poisson ici. » (com. pers., 21/12/2000)

La poissonnerie de Malia fut donc créée parce que son mari Siolo était un pêcheur prolifique. Pendant tout ce temps, Malia conserva son emploi à l'hôpital. Elle ne voulait pas abandonner son travail salarié pour s'engager complètement dans la poissonnerie, malgré le revenu potentiellement plus élevé, mais souhaitait qu'un membre de la famille proche – ses propres enfants sont encore trop jeunes – reprenne la responsabilité de la poissonnerie pour qu'elle ait le loisir de s'engager dans d'autres activités. Elle désire également étendre ses activités à la vente d'articles de pêche.

Comme Paulo, Malia est fréquemment confrontée au dilemme du marchand à cause des clients wallisiens, y compris des membres de sa famille (*kaiga*), qui veulent acheter à crédit. Face à de tels cas, elle préconise une attitude forte et développe même une stratégie personnelle :

« Siolo est trop gentil mais moi, ici, j'ai la réputation d'être méchante. Les membres de ma famille connaissent mon tempérament. Je le dis aussi à mes parents : quand vous venez ici pour emprunter, ça implique la fin de la poissonnerie, alors que vous devriez m'aider. Ils le comprennent très bien et ne m'obligent pas à être hypocrite (*fie lelei*). Parfois, je dis tout haut à ma propre famille (*kaiga*) qu'ils n'obtiendront aucun crédit. Je le souligne pour faire comprendre à ma belle-famille que, si je ne fais pas crédit à ma propre famille, je ne le ferai pas non plus à ma belle-famille. Petit à petit, ils comprennent que ce sont mes affaires. Ils s'aperçoivent que je ne suis pas vraiment mesquine (*fulupikiki*) parce que, quand il y a un réel problème, je donne de l'argent. Je suis pour une véritable solidarité, mais pas pour des banalités. »

Même à l'intérieur de son propre ménage, Malia opère une distinction entre le budget familial et celui de la poissonnerie. Quand, par exem-

16. Malia est née en 1963 dans le village de Loto'alahi, district de Mu'a.

17. Il y a une forte rivalité entre les pêcheurs. Ils viennent à la poissonnerie avec leur pêche, font peser les poissons, mais ne veulent pas que les autres pêcheurs sachent combien ils ont pêché. Ce type de rivalité est appelé en wallisien *faka tau piepie*, une rivalité qui s'étend aussi aux connaissances des pêcheries et des techniques. Ces connaissances sont conservées comme un secret et transmises à l'intérieur de la famille.

18. Selon le chiffre d'affaires, la vendeuse Soana reçoit de petites primes, comme stimulus pour vendre plus.

19. Hormis son service militaire de seize mois dans la métropole et quelques vacances dans les îles voisines, dans le Pacifique, Siolo est toujours resté à Wallis.

20. Pour 20 000 F CFP ils achetèrent une vieille coque de sept mètres, qu'ils retapèrent puis ils y installèrent deux moteurs de 30 cv.

ple, des danses ont lieu pour récolter de l'argent, elle donne 5 000 F CFP (« Ça doit suffire, je n'ai pas besoin de montrer ma richesse en public »). Il y a parfois, cependant, des circonstances particulières. Par exemple, en 1999, quand le frère de Siolo est mort à Nouméa, Malia immédiatement pris de l'argent dans la caisse pour payer les billets d'avion de Siolo et de sa sœur, Makalita, qui travaillait encore pour elle à cette époque-là. Mais elle l'a néanmoins prévenu : « Je te paie maintenant, mais il faudra que tu me rendes l'argent. » Malia ajoute le commentaire suivant :

« D'habitude, les Wallisiens n'osent pas dire en public à une belle-sœur qu'elle doit rendre de l'argent, mais moi je le fais. Elle m'a rendu l'argent sans aucun problème, mais si tu racontes à mes beaux-parents que j'ai obligé leur fille à rendre un tel emprunt, ils me jugeront sévèrement au sein de la famille et me traiteront de *fulupikiki* (mesquine) ou pire de *kaikovi* (avare). S'il faut que je donne, je donnerai, mais pas au détriment de mes affaires. »

Carrières commerciales et politiques

Paulo et Malia ont été tous deux salariés de l'administration française (*gaue i te pule aga*). Malia l'est encore aujourd'hui. Pour Kusitino Toa, originaire de Vailala, le village le plus septentrional de l'île, le contexte fut différent. Pendant trois ans, de 1986 à 1989, Kusitino tint un stand au marché central du village de Aka'aka où, finalement, il acquit la fonction d'intendant du marché. Au même moment, il devint également conseiller territorial, fonction qu'il exerça entre 1987 et 1992 :

« Par mes activités sur le marché, j'ai probablement gagné la confiance du peuple. » (Kusitino, com. pers. 08/02/2001)

Plus tard, il créa une coopérative de pêcheurs et, pendant un an, dirigea une société de construction avec Gaston Lutui, un ami politicien :

« Nous devons trouver autre chose pour gagner de l'argent : alors on a fondé cette société. Nous construisions des maisons modernes en béton et nous avons même construit une école à Futuna – nous avions, bien sûr, d'excellents contacts avec l'administration française. Quand Gaston obtint son nouveau poste politique comme conseiller économique et social, il me laissa tomber et ce fut terminé avec l'entreprise. Dans ce pays, c'est toujours la personne salariée qui gagne. »

Avec Mika Hoatau, un autre ami politicien, Kusitino monta une autre entreprise qui achetait

des fruits à pain (*mei*) à Wallis pour les exporter vers la Nouvelle-Calédonie chaque semaine tout au long de la saison²¹. Ils firent de bonnes affaires, mais ce trafic induisit aussi une concurrence pour les producteurs locaux de Nouvelle-Calédonie. Il fallut deux ans au Conseil territorial de la Nouvelle-Calédonie pour décider de ne plus autoriser l'importation de fruits à pain wallisiens ; ce que Kusitino commente ainsi :

« C'était évidemment une décision politique contre les Wallisiens. »

Il y a cinq ans, Kusitino ouvrit sa propre boutique qui fonctionne toujours aujourd'hui (en 2001). Cette fois-ci, il s'en occupe seul, sans associé, et emploie une vendeuse. Il vend non seulement de la nourriture importée, mais aussi des produits locaux. Depuis 1994, il est aussi actif dans le circuit de la chefferie. Pendant plus de cinq ans, il fut chef de village (*pule kolo*) à Vailala avec le titre de Utumaka et, depuis novembre 2000, il est grand chef (*'aliki* ou, comme on dit en français, « ministre coutumier ») de la mer et porte le titre de Uluimonua (voir *Te Fenua Fo'ou*, 2000a et 2000c).

La carrière politique et commerciale de Kusitino – il semble être un excellent organisateur avant tout – doit être comprise au regard de son contexte. Jeune homme, il fut un leader de la communauté (*lagiaki*) et co-organisa des travaux publics dans le village. Il participa par exemple à l'amélioration des routes du village au moyen des pierres de corail. À l'époque, les routes étaient toujours construites à la main, sans machine. Il utilisa également des fours à chaux pour les tombes du cimetière et pour la chapelle. Aidé des autres villageois, Kusitino construisit une école primaire sous forme d'une maison traditionnelle (*fale*). Il participa également à la construction d'un Centre de la communauté (*fale fonu*), pour lequel les chefs ne reçurent pas de budget des autorités françaises. Les villageois devaient encore à l'époque gagner eux-mêmes l'argent pour le matériel de construction :

« Nous sortions à la pêche spécialement pour cela. »

La biographie de Kusitino révèle une remarquable combinaison, une vie créative d'activités commerciales et politiques. Nous pouvons nous demander pourquoi les entrepreneurs abordés dans les deux premières études de cas n'ont pas fait de même. Paulo fait référence à cet aspect quand il parle du refus de la banque et de l'administration française de lui accorder un prêt :

21. Le fruit à pain n'est pas véritablement cultivé, mais pousse spontanément, à Wallis, sept mois par an. De plus, aujourd'hui, ce fruit ne figure pas dans les échanges de dons cérémoniels.

« C'est comme élever des cochons. Je suis le seul éleveur à Wallis qui n'ait jamais obtenu d'argent de la part de l'administration française, probablement parce qu'ils pensent que j'ai assez de moyens financiers moi-même. Il y a pourtant une autre raison pour laquelle je ne reçois pas de soutien financier de la part de l'administration et du conseil territorial. Peut-être ont-ils peur que, lorsque j'aurai trop de succès, je veuille devenir conseiller territorial ou sénateur. Ils craignent un rival qui pourrait devenir trop puissant. Des gens comme moi, qui sont indépendants, peuvent devenir trop puissants et donc trop dangereux dans les vingt ans à venir. Dans cette perspective, il leur est difficile de donner de l'argent pour mes projets. » (com. pers., 2001)

Ici, probablement sans en être conscient lui-même, Paulo fait référence à une des options possibles pour échapper au dilemme du marchand. Dans la théorie de Hans-Dieter Evers et Heiko Schrader (1994) l'encastrement de l'économie dans des sociétés comme celle de Wallis peut représenter un frein à l'accumulation personnelle de richesses et peut créer un stimulant au développement d'autres stratégies pour augmenter le prestige personnel, la transformation de la richesse matérielle personnelle en un capital symbolique (cf. Bourdieu, 1984). Une telle transformation devrait libérer l'individu de la suspicion d'avarice et lui permettre de développer un fort profil économique ou une position de pouvoir politique, religieux ou économique. Dans le cas de Paulo, cependant, c'est ce que l'on aperçoit dans la logique de son discours, les difficultés rencontrées sont créées par ceux qu'il considère comme ses adversaires dans le développement d'un tel profil économique fort et dans la possibilité d'occuper une position de pouvoir politique conséquente.

Malia, l'entrepreneur de notre deuxième étude de cas, n'aspire pas à jouer un rôle dans la politique, ni dans la chefferie, parce qu'elle ne descend pas d'une famille de chefs (*'aliki*), ni dans la politique villageoise parce qu'elle est originaire de l'extérieur du village et, comme elle le dit, elle « resterait toujours une étrangère », ni dans la politique régulière parce qu'elle est trop directe quand des gens viennent demander de l'argent. Elle refuse tout de suite et ainsi explique que de la sorte elle n'obtiendra jamais de votes. Le fait que Malia soit une sorte d'« outsider » dans le village et dans le district où elle gère son affaire, joue un rôle important. En tant que Futunien à Wallis, Paulo est lui aussi un « outsider ». Cet aspect les rend susceptibles de créer de la distance sociale : leur appartenance à des communautés morales localement coexistantes mais séparées, est un facteur important qui peut leur donner l'occasion d'échapper partiellement au

dilemme du marchand. Kusitino, au contraire, est complètement intégré à la communauté au sein de laquelle il a installé son entreprise. Il appartient à une famille de chefs (*'aliki*). Particulièrement actif à la fois dans la politique traditionnelle (de la chefferie) et moderne (de l'État français), il investit une énergie que l'on peut interpréter selon les termes de Pierre Bourdieu comme une stratégie pour transformer une richesse matérielle personnelle en capital symbolique et, selon Hans-Dieter Evers, comme une stratégie pour se dégager de toute suspicion d'avarice égoïste.

Droits sur la terre et autres sources de conflit

Dans les études de cas des entreprises commerciales de cet article, le point focal est la fondation d'une boutique prospère, souvent combinée avec – ou, quelquefois, précédée par – d'autres activités commerciales. Ces boutiques se situent sur des terrains. Dans la première section, nous avons noté que la propriété de la terre à Wallis est contrôlée par des principes à la fois de chefferie et de parenté (cognatique). Nous avons également observé qu'il est interdit de vendre de la terre, alors que l'argent joue un rôle d'importance croissante dans l'économie locale. Dans le cas de Paulo, nous avons vu qu'il ne pouvait pas obtenir d'emprunt de la banque du fait que les bâtiments de son terrain – par définition invendable – ne représentaient pas de valeur hypothécaire. Dans ce cas, nous pouvons nous demander comment il a obtenu ces terres, celles du terrain de sa boutique sur l'île de Futuna et celles de son entreprise à Wallis, et quel est le statut actuel de son droit de propriété sur ces terrains. La boutique de Paulo à Futuna est située sur le *kāiga* (terme futunien pour « terrain » ou *'api* en wallisien) de la maison de son père dans le village de Fiua. Ce terrain (et quelques autres) aurait dû être partagé entre lui-même et ses frères et sœurs au cours de palabres dans des réunions familiales. Un argument de poids fit revenir le terrain de Fiua à Paulo : plus tard, ses nièces et neveux, après avoir fini leurs études, trouveraient de l'emploi dans l'entreprise de Paulo. La base des affaires de Paulo à Wallis est le terrain (*'api*) de sa femme. Paulo raconte :

« Après avoir épousé ma femme, j'ai vécu douze ans avec son père, qui était le propriétaire du terrain. Pendant toute cette période, j'ai gâté le vieux (*matu'a*) et consenti à la réalisation de ses fantaisies matérielles, même à la fin quand il dut aller à l'hôpital. Je lui ai dit qu'il devait me léguer son terrain (*'api*) pour que je puisse y placer mes investissements. Il accepta et par-

vint même à convaincre ses enfants qui vivent à Nouméa. Ils ne pouvaient ignorer le dernier vœu de leur père. Il s'agissait en fait d'un don à sa fille, à moi et, surtout, à nos enfants. Je n'ai jamais eu de problèmes à cause de ça. Il est mort il y a dix ans. Dans cinquante ans il ne restera de moi que mon nom, mais mes enfants, c'est-à-dire les petits-enfants de mon beau-père, seront toujours actifs. Ils seront – ils le sont déjà maintenant – les propriétaires de la terre. Je pense que le vieux (*matu'a*) l'a voulu ainsi. » (com. pers., 2001)

Paulo est copropriétaire des terrains de Wallis et de Futuna, mais il souligne que ses enfants et les autres petits-enfants de ses (beaux-)parents sont les futurs propriétaires des diverses entreprises. Il faut mettre en évidence dans la citation ci-dessus l'allusion aux « fantaisies matérielles » de son beau-père. En fait, Paulo dut lui fournir plusieurs sommes d'argent pour des billets d'avion vers la Nouvelle-Calédonie (y compris pour les autres enfants et petits-enfants de son beau-père), une voiture, des repas au restaurant et d'autres biens et services « de luxe ». Paulo entretient toujours des sentiments ambivalents qui sont suggérés par ces mots, « fantaisies matérielles », qu'il n'utilise pas quand il fait un voyage par avion lui-même ou quand il s'achète une nouvelle voiture. Apparemment, dans cette phase de sa carrière d'entrepreneur, il était probablement confronté à cet aspect négatif pour lui-même du dilemme du marchand. Les affaires de Paulo à Wallis prospérèrent après la mort de son beau-père qui, dans son dernier vœu, lui avait donné le feu vert pour une utilisation exclusive de la terre. Cependant, il reste évident – et l'attitude de la banque en est la preuve – qu'en termes juridiques, la propriété de la terre, et avec elle des bâtiments dans lesquels il développe son entreprise, est précaire.

Comme Paulo et Kusitino, Malia a établi son entreprise sur la terre de son partenaire de mariage²². Avec son mari Siole, Malia construisit une maison à côté de la mer sur le terrain (*'api*) du père de Siole dans le village de Falaleu. Ils passèrent deux ans à égaliser la terre marécageuse avec des pierres et du sable. Siole obtint un poste de camionneur aux Travaux publics et parvint plusieurs fois à vider un camion de sable sur son terrain. Un cousin (côté mère), cependant, construisit une maison sur la même terrain à côté de la mer et y planta des bananiers et des cocotiers. Cette situation est une source de mécontentement permanent pour Siole et Malia parce que la vue sur la mer jusqu'ici splendide est à présent complètement bouchée. La division de la terre avait été décidée auparavant. C'est pourquoi ils

envisagent de déménager, mais la date est toujours reportée parce qu'une maison et une boutique en béton ne peuvent pas être déplacées si facilement.

En août 1995, Siole et Malia firent un voyage à Tonga pour rendre visite à l'oncle de Siole. Ensuite, ils allèrent voir un cousin de Siole aux Samoa et de la famille à Fidji, puis ils rentrèrent par le Vanuatu et la Nouvelle-Calédonie. Les trois pêcheurs qui travaillent pour Malia ont protesté et suggéré que Malia et Siole avaient fait ce voyage avec leur argent à eux. En 1998, un pareil événement s'était produit quand ils avaient fait un voyage à Fidji pour acheter une grande voiture luxueuse. Là aussi, il y eut des frictions avec les pêcheurs. Malia leur disait, par exemple :

« Venez le matin à 6 heures chercher l'argent pour l'essence du bateau. »

Mais ils venaient au moment même où elle quittait la maison pour aller au travail. Ou bien ils venaient la déranger pendant son travail à l'hôpital. En 1998, Malia commanda une machine à glace en Australie. Le cousin de Siole n'était pas d'accord. Elle lui dit :

« Je lui donnai le choix : “Si tu participes pleinement à la poissonnerie, tu participes aussi au financement”. Mais il refusa. “Alors tu restes un pêcheur ordinaire et je te paie pour ta pêche, 500 F CFP par kilo. Si tu pêches 200 kilos, je te donnerai 100 000 F CFP en liquide. Je vends le poisson pour 700 F CFP par kilo. Les 200 F CFP en plus sont pour la poissonnerie, pour payer la machine à glace”. »

Au début, ce cousin ne voulut même pas regarder la machine à glace mais, après un certain temps, il reconnut : « C'est une bonne machine ! » Malia répliqua : « Tu aurais dû m'écouter avant, tu en serais alors le copropriétaire maintenant. » Grâce à la machine à glace, elle put vendre des poissons frais en permanence et les affaires commencèrent à prospérer. Un soir de 1999, les trois pêcheurs virent trouver Malia et l'interrogèrent :

« En fait, est-ce que nous participons à la poissonnerie ou non ? Si la réponse est positive, nous voulons avoir notre part, sinon, nous allons casser la baraque. »

Apparemment, leurs termes d'association n'étaient pas clairement définis et, en tout cas, les pêcheurs manifestaient leur mécontentement quant au statut de copropriétaires de la boutique. Malia et Siole durent parler avec eux jusqu'au petit matin pour empêcher l'exécution

22. Dans son cas, un mariage virilocal ; Paulo et Kusitino se sont tous les deux mariés uxori-localement.

de leur projet destructeur. Depuis cet événement, ces pêcheurs ne travaillent plus avec Malia ; ils vendent leurs poissons via le supermarché de Paulo. Le cousin de Siolo rembourse le bateau et le conserva²³.

Le groupement d'intérêt économique *Fiu-Vave* « On en a vite marre »

En 1989, un groupement d'intérêt économique du nom de *Fiu-Vave* (littéralement : « on en a vite marre²⁴ »), dont l'objectif était de vendre de l'artisanat, fut fondé dans le village de Vailala, dans le Nord de l'île²⁵. L'histoire de ce groupement d'intérêt économique, qui devint plus tard une coopérative (*kautahi*), est caractérisée par le départ souvent dramatique d'un grand nombre de ses membres. Des soixante-sept membres d'origine, il en reste seulement vingt à présent, douze ans plus tard. Cette caractéristique est d'ailleurs exprimée ironiquement dans le nom du groupement et, plus tard, de la coopérative, dont le nom actuel est *Moa-Folau* (littéralement : « la poule qui s'en va »), autre allusion ironique à ceux qui ont quitté la coopérative si vite. Après un an et demi, un premier groupe de vingt-sept membres quittait déjà le groupement parce que l'argent attendu n'entraînait pas et qu'ils pensaient que le groupement n'était pas rentable. À l'époque, les artisans concernés apprenaient encore qu'ils devaient diversifier leur production : ne pas seulement peindre le tapa, mais aussi faire d'autres objets comme des éventails, des portemonnaie et des sacs à main. Plus tard, quatorze autres membres allaient quitter le groupe et, ensuite, encore six.

Au début, le groupement *Fiu-Vave* offrait un loyer mensuel au propriétaire de la terre où la boutique était située, mais celui-ci avait refusé leur offre en ces termes :

« Tant que je ferai partie de la coopérative, vous ne payerez aucun loyer ici. »

Après sa mort, cependant, juste après la construction de la nouvelle boutique, son fils revint de Nouméa et obtint un poste dans la circonscription de Wallis. Il leur réclama alors un loyer de 500 000 F CFP par mois. Un matin, on trouva la porte de la boutique fer-

mée. Sioli Pilioko, membre de la coopérative précise :

« Le fils voulait jouer au plus malin, juste au moment où la boutique commençait à faire un peu d'argent. Nous lui avons répondu : "Il faut nous donner trois mois pour que nous puissions arranger l'affaire". Entre-temps, nous sommes allés voir le prêtre de la paroisse de Hihifo et lui avons demandé un terrain, juste à côté du terrain où notre boutique était située. Il consentit à nous louer ce terrain de 50 mètres pour 15 000 F CFP par mois, et nous avons signé un contrat. Sur ce nouveau terrain il y avait toujours les fondations du bâtiment d'une coopérative précédente qui avait brûlé suite à un conflit similaire. Sur ces fondations, nous avons construit un nouveau bâtiment, dans lequel nous avons transféré le contenu de notre boutique. Après avoir démoli la vieille boutique, nous avons demandé à un entrepreneur d'enlever les fondations pour éviter qu'elles ne soient utilisées à nouveau. » (com. pers., 08/12/2000)

Ainsi, le fils du propriétaire n'a rien gagné avec son geste²⁶. Il fallut deux ans à la coopérative pour payer les frais de la construction.

Le conflit avec les dernières six personnes qui ont quitté le groupement *Fiu-Vave*, toutes des femmes, est presque allé au tribunal. La fille d'une de ces six personnes était rentrée récemment de Nouméa, où elle avait vécu plusieurs années, et elle déclara que de l'argent de la coopérative avait disparu. Les six femmes réclamaient 3 millions de F CFP, suggérant que 10 millions de F CFP devaient circuler à l'intérieur de *Fiu-Vave*. Trois fois, elles parurent devant le conseil des chefs (*kau'aliki*) pour réclamer leurs droits (dans le sens de droit coutumier). La troisième fois, le président de *Fiu-Vave*, Kimi Seo, proclama :

« Maintenant c'est la troisième fois que nous sommes ici. La prochaine fois nous allons directement au tribunal *papalagi*. »

Il faisait référence au tribunal français (de droit commun). Le grand chef (*'aliki*) qui portait le titre de Uluimonua (le prédécesseur de Kusitino Toa) conseilla de payer une compensation aux six femmes et de considérer l'affaire comme close. Le président et le comptable de *Fiu-Vave* firent leur calcul et donnèrent un chèque de 100 067 F CFP au chef de district (*faipule*) de Hihifo pour les six femmes. Celles-ci ne furent cependant pas satisfaites de cette solution et

23. Plus récemment, un an après cette rupture, ils recommencèrent à vendre leurs poissons via la poissonnerie de Malia.

24. Allusion aux membres qui, dans leur espoir de devenir riches au plus vite, en avaient rapidement assez et quittaient le groupement.

25. Des groupements d'intérêt économique (GIE) sont des entreprises intermédiaires entre les associations, les coopératives et les sociétés privées.

26. Quelques mois plus tard, il tomba malade et mourut. Nombreux furent les Wallisiens qui, comme à l'accoutumée, interprétèrent cette coïncidence comme une revanche (juste) du dieu (catholique).

firent appel au président de l'Assemblée territoriale de l'époque, Soane Uhila. Ce dernier consulta deux avocats à Nouméa dans la perspective de mener l'affaire devant le tribunal. Le premier avocat, intrigué par le montant du chèque, s'exclama :

« 100 067 F CFP est une somme étrange, cette affaire me semble trop compliquée ; j'ai d'autres choses à faire. »

La réaction du deuxième avocat fut similaire :

« Si ces femmes perdent leur procès, elles devront payer cher. »

Soane Uhila revint donner aux femmes ce conseil :

« Vous devriez partager le chèque et laisser l'affaire derrière vous. »

C'est ce qu'elles firent mais, pendant la distribution, deux manquaient, ce qui aboutit à un nouveau conflit au sein de ce groupe de mécontentes.

Conclusions

Dans cet article, nous avons exploré le modèle du dilemme du marchand à Wallis en l'appliquant à quatre études de cas, trois concernant des entrepreneurs commerciaux et une concernant une coopérative. Sur cette île de Polynésie occidentale, avec son économie de subsistance de troc et de dons toujours dominante, nous avons vu comment les entrepreneurs sont, en effet, fréquemment visités par des membres de leurs familles (*kaiga*) qui réclament des contributions monétaires (*kole*) et comment ils ont développé des stratégies personnelles afin de gérer cette situation pour ne pas perdre leur capital de travail. En parlant d'une différenciation sociale et culturelle croissante comme moyen d'échapper au dilemme du marchand, Hans-Dieter Evers (1994a) fait référence à la notion de société plurielle. Une utilisation non critique de cette notion cependant peut être trompeuse parce qu'elle suggère, d'une part, des ruptures entre les groupes, plus profondes que celles qui existent de fait, d'autre part, l'absence de valeurs communes et de relations entre les groupes et, finalement, le fait, contestable, qu'il existerait des sociétés, autres, qui seraient homogènes.

Je conçois la société wallisienne autrement : il s'agit, à mes yeux, d'une version locale singulière de l'identité polynésienne. L'identité wallisienne est composée d'un système spécifique socioéconomique, politique et idéologique qui est analogue à ceux que l'on trouve dans d'autres sociétés

en Polynésie occidentale, comme par exemple à Tonga, Futuna, Samoa et Rotuma. Ce système peut être défini comme une configuration combinant les quatre caractéristiques suivantes : (1) une chefferie suprême et le système correspondant d'idéologie asymétrique basée sur une descendance plus ou moins divine (le complexe *mana-tapu*), (2) le rôle dominant de la parenté cognatique dans les relations sociales de production, de distribution et de pouvoir, (3) une forme de propriété de la terre organisée par des principes de la chefferie et de la parenté, (4) un système économique de subsistance, de troc et de don dans lequel les cochons, les tubercules, les denrées de la mer, le kava, les nattes et le tapa jouent un rôle prédominant (van der Grijp, 2001, 2004). Malgré les changements des caractéristiques mentionnées ci-dessus au cours de l'histoire, leur combinaison ou configuration forme toujours le *nucleus* de l'identité propre à la société wallisienne. Comme il a été observé récemment :

« one of the Big Surprises of "late capitalism" is that "traditional" cultures are not inevitably incompatible with it nor vulnerable to it. » (Sahlins, 2000 : 520)

Dans une analyse de la genèse de l'entrepreneuriat à Tonga, lié à l'exportation agricole au Japon (van der Grijp, 1997, 2004), j'ai distingué cinq caractéristiques des plus grands exportateurs tongiens : (1) une éducation supérieure ; (2) une expérience personnelle outre-mer ; (3) une expérience de travail pour le gouvernement ; (4) un esprit entrepreneurial ; (5) la possession personnelle d'une grande plantation. L'entrepreneuriat dont je parle dans mes quatre études de cas à Wallis n'est pas orienté vers l'exportation d'un produit agricole, mais vers le commerce local. Ici, cependant, nous pouvons distinguer des caractéristiques similaires aux cas des entrepreneurs tongiens. Deux entrepreneurs ont eu leur éducation secondaire en Nouvelle-Calédonie et plusieurs membres de la coopérative ont eu une éducation tertiaire, certains en France. Le troisième entrepreneur a eu sa formation plutôt dans la chefferie et dans la politique locale, mais sa femme, qui travaille avec lui, est institutrice. Elle est donc employée par le gouvernement français (*gaue i te pule aga*), ce qui est également le cas pour un des entrepreneurs et certains membres de la coopérative. L'autre entrepreneur avait aussi un poste payé par le gouvernement, qu'il a quitté pour mieux pouvoir se consacrer à son entreprise. L'esprit entrepreneurial devient visible dans les stratégies personnelles – et dans le cas de la coopérative : une stratégie collective – de contourner le dilemme du marchand. En tant que producteur particu-

lièrement prospère de cochons et des produits commerciaux, l'entrepreneur qui a le mieux réussi a un accès direct à une partie de sa marchandise. Un autre entrepreneur vend aussi ses propres produits agricoles dans sa boutique, tandis que la propriétaire de la poissonnerie est mariée avec un pêcheur de talent. Les produits manufacturés qui étaient le point de départ de la coopérative étaient fournis par ses membres. Donc les caractéristiques comme l'éducation outre-mer, l'emploi gouvernemental, l'esprit entrepreneurial et l'accès direct aux produits locaux sont également typiques pour les entrepreneurs wallisiens. Ceci les rend différents des autres Wallisiens et ajoute des éléments d'explication pour comprendre comment ils ont pu échapper au dilemme du marchand, au moins dans un degré qui leur permet de continuer leurs affaires avec succès.

D'autres facteurs importants sont constitués par l'absence relative d'un marché local, l'absence quasi totale (hors quelques rares produits manufacturés) de l'exportation des produits locaux, et la situation économique générale de l'île. Ces derniers facteurs diffèrent du cas tongien. Wallis est la partie centrale d'un territoire d'outre-mer français doué d'un standard de vie relativement élevé pour le Pacifique Sud, qui s'appuie passablement sur la migration, les remises de fonds, l'aide et la bureaucratie (les facteurs dits MIRAB). Dans ces économies MIRAB, dénommées ainsi par Geoff Bertram et Ray Watters au milieu des années 1980, les entrepreneurs et les marchands travaillent dans un contexte économique qui n'est pas forcément dominé par l'économie de subsistance, de troc et de don (Watters, 1984 ; Bertram et Watters, 1985, 1986 ; Bertram, 1993, 1999)²⁷. Malgré le fait qu'il existe toujours une composante de l'économie de subsistance, de troc et de don, ces économies MIRAB participent à une économie (capitaliste) mondiale. Aux moins deux de mes exemples wallisiens se sont développés selon le modèle occidental capitaliste, en opposition aux marchands villageois typiquement polynésiens. Les marchands traditionnels sont des acheteurs et des vendeurs, qui donnent du crédit à leur parentèle et dont les boutiques sont souvent en échec pour cette raison. Ils attendent de leur réseau de parenté de produire et de vendre leurs produits agricoles commerciaux et autres « *commodities* » (poissons, produits manufacturés) en échange du crédit. Les mêmes parents peuvent produire pour et vendre à d'autres marchands villageois en utili-

sant leur privilège parental pour encourager les dons sous forme de crédit ou de dons tout court. À l'heure actuelle, le plus grand entrepreneur de l'île est presque exclusivement vendeur. Il vend à tous les Wallisiens, y compris à sa propre parentèle, et il n'est pas acheteur des produits de cette parentèle. La propriétaire de la poissonnerie a maintenant une entreprise avec cinq pêcheurs spécialisés officiellement salariés chez elle. Elle les a sélectionnés avec intelligence, comme producteurs pour son entreprise et ils sont organisés selon un modèle de « *business* ». Aujourd'hui, ces deux entreprises dont je viens de parler ne sont plus organisées à la manière des petites opérations marchandes villageoises. Pour cette raison, ces entrepreneurs sont dans une meilleure position pour limiter ou pour refuser du crédit à leur parentèle et peuvent donc échapper au dilemme.

Les exemples de cet article démontrent qu'à Wallis, le dilemme du marchand prend fréquemment la forme de conflits de propriété, souvent concernant la terre. Ceci, bien sûr, est lié au statut légal particulier de la tenure foncière à Wallis, lequel est typiquement polynésien et non-capitaliste. Il faut ici se référer à la combinaison de l'économie de subsistance, de troc et de don avec (la variante capitaliste de) l'économie monétaire – une combinaison qui implique l'existence de beaucoup d'ambivalences et de contradictions. Là où les anthropologues parlent plutôt de caractéristiques culturelles – ou, comme je le propose, d'une configuration des caractéristiques identitaires – le sociologue (Evers, 1994a) qualifie les normes intrinsèques à cette économie de subsistance, de troc et de don en termes éthiques de *moral obligation*, tandis qu'il appelle « rationnelles » les normes marchandes d'accumulation du capital, *a rational necessity*. On remarquera que dans ce modèle analytique, très fécond, du dilemme du marchand, les raisons pour lesquelles les normes caractéristiques d'un système culturel – ou configuration – devraient être « morales » et celles d'un autre « rationnelles », ne sont pas clairement explicitées.

BIBLIOGRAPHIE

AIMOT Olivier, 1995. Les instances juridictionnelles coutumières de Wallis-et-Futuna, in Paul de Deckker (éd.), *Coutume autochtone et évolution du droit*

27. Pour des critiques concernant les territoires français dans le Pacifique, voir Gilles Blanchet (1998) ; Bernard Poirine (1994, 1998) ; pour le cas tongien, voir Kerry James (1991, 1993) ; Arne Aleksej Perminow (1993) ; Paul van der Grijp (1997, 1999, 2004).

- dans le Pacifique Sud, Paris, L'Harmattan, pp. 175-189.
- ALDRICH Robert, 1993. *France and the South Pacific since 1940*, Honolulu, University of Hawai'i Press.
- ANONYME, 1998. *Enquête sur l'endettement des ménages à Wallis-et-Futuna*, service des Affaires économiques et du développement, territoire des îles Wallis-et-Futuna, République française.
- AUANSAKUL Pannee, 1994. Chinese Rice Traders in Thailand, in Evers Hans-Dieter et Heiko Schrader (eds), *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*, London and New York, Routledge, pp. 148-155.
- BABADZAN Alain (réd), 1999. *Les politiques de la tradition: Identités culturelles et identités nationales dans le Pacifique*, numéro spécial du *Journal de la Société des Océanistes* 109.
- BELSHAW Cyril S., 1964. *Under the Ivi Tree: Society and Economic Growth in Rural Fiji*, London, Routledge and Kegan Paul.
- , 1965, *Traditional Exchange and Modern Markets*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- BERTRAM Geoff, 1993. Sustainability, Aid, and Material Welfare in Small South Pacific Island Economies : 1900-90, *World Development* 21, pp. 247-258.
- , 1999. The MIRAB Model Twelve Years On, *The Contemporary Pacific* 11, pp. 105-138.
- BERTRAM Geoff et Ray WATTERS, 1985. The MIRAB Economy in South Pacific Microstates, *Pacific Viewpoint* 26, pp. 497-519.
- , 1986. The MIRAB Process: Earlier Analyses in Context, *Pacific Viewpoint* 27, pp. 47-59.
- BLANCHET Gilles, 1998. L'aide et le défi d'un développement durable dans les Mers du Sud, in Alban Bensa et Jean-Claude Rivierre (éds), *Le Pacifique: Un monde épars*, Paris, L'Harmattan, pp. 143-147.
- BOURDIEU Pierre, 1984. *La distinction: critique sociale du jugement*, Paris, Éditions du Minuit.
- BUCHHOLT Helmut, 1994. The « Great Transformation » in Minahasa, Indonesia, in Evers Hans-Dieter et Heiko Schrader (eds), 1994. *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*, London and New York, Routledge, pp. 95-103.
- BURROWS Edwin G., 1937. *Ethnology of Uvea*, Honolulu, Bernice P. Bishop Museum. Bulletin 145.
- CHESNEAUX Jean, 1991. The Function of the Pacific in the French Fifth Republic's « Grand Design », *Journal of Pacific History* 26, pp. 256-272.
- CLAUS Wolfgang, 1994. Clove Traders and Peasants in Simeulue, Aceh, in Evers Hans-Dieter et Heiko Schrader (eds), 1994. *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*, London and New York, Routledge, pp. 88-94.
- DEDECKER Paul et P. LAGAYETTE (réd), 1987. *Etats et pouvoirs dans les territoires français du Pacifique*, Paris, L'Harmattan.
- DOUAIRE-MARSAUDON Françoise, 1998. *Les premiers fruits. Parenté, identité sexuelle et pouvoirs en Polynésie occidentale*, Paris, Éditions du CNRS et de la maison des sciences de l'homme.
- DWYER Peter, 1990. *The Pigs that Ate Gardens: A Human Ecology from Papua New Guinea*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- EVERS Hans-Dieter, 1994a. The Trader's Dilemma: A Theory of the Social Transformation of Markets and Society, in Evers Hans-Dieter et Heiko Schrader (eds), 1994. *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*, London and New York, Routledge, pp. 7-14.
- , 1994b. Javanese Petty Trade, in Evers Hans-Dieter et Heiko Schrader (eds), 1994. *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*, London and New York, Routledge, pp. 68-75.
- , 1994c. The Emergence of Trade in a Peasant Society: Javanese Transmigrants in Kalimantan, in Evers Hans-Dieter et Heiko Schrader (eds), 1994. *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*, London and New York, Routledge, pp. 76-87.
- EVERS Hans-Dieter et Heiko SCHRADER (eds), 1994. *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*, London and New York, Routledge.
- FAVOLE Adriano, 2000. La royauté oscillante : Ethnographie et histoire de la cérémonie d'investiture du Tu'i Agaifo d'Alo (Futuna), *Journal de la Société des Océanistes* 111, pp. 195-218.
- FIRTH Raymond, 1929. *Primitive Economics of the New Zealand Maori*, London, Routledge.
- , 1939. *Primitive Polynesian Economy*, London, Routledge.
- GEERTZ Clifford, 1963. *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in two Indonesian Towns*, Chicago, University of Chicago Press.
- GODELIER Maurice, 1980. Work and its Representations: A Research Proposal, *History Workshop Journal*, pp. 164-174.
- , 1984. *L'idéal et le matériel. Pensées, économies, sociétés*, Paris, Fayard.
- , 1996. *L'énigme du don*, Paris, Fayard.
- GORDON Tamar, 1988. *Inventing Mormon Identity in Tonga*, thèse de doctorat, Berkeley, University of California.
- GUILLEBAUD Jean-Claude, 1976. *Les confettis de l'Empire*, Paris, Le Seuil.
- HENNINGHAM Stephen, 1992. *France and the South Pacific*, Honolulu, University of Hawai'i Press.
- HOBBSAWM Eric et Terence RANGER (eds), 1983. *The Invention of Tradition*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HOWARD Alan, 1964. Land Tenure and Social Change in Rotuma, *Journal of the Polynesian Society* 73, pp. 26-52.

- INSEE/ITSEE, 1996. *Recensement de la population de Wallis-et-Futuna 1996*, Mata'utu, service de la Statistique, territoire des îles Wallis-et-Futuna, République française.
- JAMES Kerry, 1991. Migration and Remittances: A Tongan Village Perspective, *Pacific Viewpoint* 32, pp. 1-23.
- , 1993. The Rhetoric and Reality of Change and Development in Small Pacific Communities, *Pacific Viewpoint* 34, pp. 135-152.
- JOLLY Margaret, 1984. The Anatomy of Pig Love, *Canberra Anthropology* 7 (1-2), pp. 78-108.
- KAME'ELEIHIWA Lilikala K., 1996. *A Legendary Tradition of Kamapua'a: The Hawaiian Pig-God*, Honolulu, Bishop Museum Press Special Publication 89.
- LAUX Claire, 2000. *Les théocraties missionnaires en Polynésie (Tahiti, Hawaïi, Cook, Tonga, Gambier, Wallis-et-Futuna) au XIX^e siècle*, Paris, L'Harmattan.
- MACPHERSON Cluny, 1988. The Road to Power is a Chainsaw: Villages and Innovation in Western Samoa, *Pacific Studies* 11 (2), pp. 1-24.
- MALINOWSKI Bronislaw, 1922. *Argonauts of the Western Pacific: An Account of Native Enterprise and Adventure in the Archipelagoes of Melanesian New Guinea*, London, Routledge.
- MENKHOFF Thomas, 1994. Trade Routes, Trust and Tactics: Chinese Traders in Singapore, in Evers Hans-Dieter et Heiko Schrader (eds), 1994. *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*, London and New York, Routledge, pp. 104-125.
- O'MEARA Tim, 1990. *Samoan Planters: Tradition and Economic Development in Polynesia*, Fort Worth, Holt, Reinhart and Winston.
- PANOFF Michel, 1970. *La terre et l'organisation sociale en Polynésie*, Paris, Payot.
- PECHBERTY Dominique, 1998. Le Katoaga, *Journal de la Société des Océanistes* 106, pp. 75-79.
- PERMINOW Arne Aleksej, 1993. Between the Forest and the Big Lagoon: The Microeconomy of Kotu Island in the Kingdom of Tonga, *Pacific Viewpoint* 34, pp. 179-192.
- POIRINE Bernard, 1994. Rent, Emigration and Unemployment in Small Islands: The MIRAB Model and the French Overseas Departments and Territories, *World Development* 22 (12), pp. 1169-1199.
- , 1998. Should we Hate or Love MIRAB?, *The Contemporary Pacific* 10, pp. 65-105.
- POLANYI Karl, 1957. Aristotle Discovers the Economy, in K. Polanyi, C. M. Arensberg and H. Pearson (eds), *Trade and Markets in Early Empires*, New York, Free Press.
- , 1977. *Livelihood of Man*, New York, Academic Press.
- RAPPAPORT ROY, 1968. *Pigs for the Ancestors: Ritual in the Ecology of a New Guinea People*, New Haven, Yale University Press.
- RENSCH Karl, 1983. Wallis and Futuna: Total Dependency, in Ron Crocombe and Ahmed Ali (eds), *Politics in Polynesia*, Suva, Institute of Pacific Studies, University of the South Pacific, pp. 2-17.
- RENSEL Jan, 1994. *For Love or Money? Interhousehold Exchange and the Economy of Rotuma*, thèse de doctorat, Honolulu, University of Hawai'i at Manoa.
- ROUX Jean-Claude, 1995. *Wallis-et-Futuna : Espaces et temps recomposés. Chroniques d'une micro-insularité*, Bordeaux, Centre de recherche sur les espaces tropicaux (CRET), université Michel de Montaigne, collection Îles et archipels 21.
- SAHLINS Marshall, 2000. *Culture in Practice: Selected Essays*, New York, Zone.
- TE FENUA FO'OU, 1996. L'économie locale à la merci du droit coutumier, *Te Fenua Fo'ou* 30, pp. 6.
- , 1998. Droit du sol et droit de l'entreprise, *Te Fenua Fo'ou* 124, pp. 4.
- , 2000a. Démissions coutumières en série à Hihifo, *Te Fenua Fo'ou* 212, pp. 5.
- , 2000b. Une carrière sans issue, *Te Fenua Fo'ou* 215, pp. 7.
- , 2000c. Kusitino Toa nouveau ministre de la mer, *Te Fenua Fo'ou* 257, pp. 4-5.
- TIFFANY Sharon, 1975. Entrepreneurship and Political Participation in Western Samoa, *Oceania* 46, pp. 85-106.
- TROUILHET-TAMOLE Antonia et Emeli SIMETE, 1995. Les règles coutumières à Wallis et Futuna, in Paul de Deckker (éd.), *Coutume autochtone et évolution du droit dans le Pacifique Sud*, Paris, L'Harmattan, pp. 132-139.
- VAN DER GRIJP Paul, 1993a. *Islanders of the South: Production, Kinship and Ideology in the Polynesian Kingdom of Tonga*, Leiden, KITLV Press, Verhandelingen 154.
- , 1993b. After the Vanilla Harvest: Stains in the Tongan Land Tenure System, *Journal of the Polynesian Society* 102, pp. 233-253.
- , 1997. Leaders in Squash Export: Entrepreneurship and the Introduction of a New Cash Crop in Tonga, *Pacific Studies* 20, pp. 29-62.
- , 1999. Modernisation, mondialisation et identité polynésienne : Le modèle « MIRAB » dans le Pacifique, *La Pensée* 318, pp. 83-95.
- , 2001. Configurations identitaires et contextes coloniaux : Une comparaison entre Tonga et Hawaïi, *Journal de la Société des Océanistes* 113, pp. 177-192.
- , 2002. Selling is Poverty, Buying a Shame: Representations of Work, Effective Leadership and Market Failures on Wallis, *Oceania* 73, pp. 17-34.
- , 2003. Between Gifts and Commodities: Commercial Enterprise and the Trader's Dilemma on Wallis ('Uvea), *The Contemporary Pacific* 15, pp. 277-307.

- , 2004. *Identity and Development: Tongan Culture, Agriculture, and the Perenniality of the Gift*, Leiden, KITLV Press, Verhandelingen 213.
- , 2005. Development Polynesian Style: Contemporary Futunan Social Economy and its Cultural Features, *Journal of the Polynesian Society* 114, pp. 311-334.
- , 2006. Le marché et le travail : ambivalences et contradictions à Wallis (Polynésie occidentale), in Françoise Douaire-Marsaudon, Bernard Sellato et Chantal Zheng (éds), *Dynamiques identitaires en Asie et dans le Pacifique*, vol. I : Enjeux sociaux, économiques et politiques, Aix-en-Provence, Publications de l'université de Provence, pp. 127-147.
- WATTERS Ray, 1984. The Village Mode of Production in MIRAB Societies, *Pacific Viewpoint* 25, pp. 218-223.
- WEBER Max, 1930. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London, Allen and Unwin.