

Université de Montréal

L'expérience entrepreneuriale d'Européens à Mexico :  
Parcours, quête et positionnement social de migrants « Nord-Sud »

Par  
Émilie Angrignon-Girouard

Département d'anthropologie, Faculté des arts et des sciences

Thèse présentée en vue de l'obtention du grade de  
Philosophiae Doctor (Ph.D.) en anthropologie

Août 2021

© Émilie Angrignon-Girouard, 2021

Université de Montréal  
Département d'anthropologie

---

Cette thèse intitulée

**L'expérience entrepreneuriale d'Européens à Mexico :  
Parcours, quête et positionnement social de migrants « Nord-Sud »**

Présentée par

**Émilie Angrignon-Girouard**

A été évaluée par un jury composé des personnes suivantes :

**Jorge Pantaleon**

Président rapporteur

**Josiane Le Gall**

Directeur de recherche

**Deirdre Meintel**

Co-directeur de recherche

**Pierre Beaucage**

Membre du jury

**Stéphanie Garneau**

Examineur externe

## Résumé

Alors que dans les médias, les migrations sont présentées comme le résultat de crises humanitaires, l'expatriation et la mobilité internationale sont dépeintes comme les résultats naturels d'une globalisation qui sert autant aux pays du Sud qu'au pays du Nord. Or, un nombre grandissant d'Européens font le choix de s'installer dans un Sud à long terme, malgré la sécurité supposée offerte par les États « providence » ou de « bien-être » desquels ils proviennent. Dans la littérature universitaire, ces derniers sont souvent identifiés comme des agents reproducteurs des systèmes postcoloniaux ou comme des migrants privilégiés. Dans un contexte où la Commission Européenne s'est donné le mandat, depuis maintenant une quinzaine d'années, de favoriser autant la mobilité internationale que l'entrepreneuriat chez les jeunes, qu'en est-il des jeunes Européens qui s'engagent dans le développement d'un projet entrepreneurial dans un Sud, alors qu'ils sont encore au début de leur carrière professionnelle? Cette recherche vise à décrire l'expérience migratoire et d'entrepreneuriat de jeunes adultes et adultes *middle-aged* Européens dans la ville de Mexico en particulier.

Nous avons effectué une enquête ethnographique d'une durée d'un an et demi situé dans la ville de Mexico qui tient compte des temporalités inhérentes aux processus migratoires et entrepreneuriaux. Les données sont tirées des récits biographiques des participants, de différentes activités d'observation en lien avec leur vie entrepreneuriale et leur condition de migrants « du premier monde », ainsi qu'une expérience de quotidienneté partagée. À travers une lorgnette principalement interactionniste, la thèse présente les caractéristiques des trajectoires de ces entrepreneurs, les quêtes qui sont à la source de la constitution de leur projet entrepreneurial et la place qu'ils occupent socialement dans le contexte de la métropole de Mexico. Nous retenons que les migrations Nord-Sud peuvent aussi impliquer un processus d'incorporation marqué par des ruptures, des difficultés ou de nécessaires négociations identitaires, tout comme les migrations traditionnellement étudiées. Cela dit, leur expérience contient aussi son lot d'aspects connectés aux conceptions divisant les « Nord des Suds » qui

sont enracinés dans le contexte local particulier, la ville de Mexico, et qui se révèlent dans l'interaction sociale en présence des homologues mexicains qu'ils rencontrent.

**Mots-clés :** Migrations internationales, migrations Nord-Sud, entrepreneuriat immigré, expatpreneuriat, expatriation, parcours de vie, approche biographique, ethnographie, mobilités, Mexico.

## Abstract

While in the media, migration is presented as the result of humanitarian crises, expatriation and international mobility are portrayed as the natural results of a globalization that serves the countries of the South as much as the countries of the North. However, a growing number of Europeans choose to settle in the South for the long term, despite the supposed security offered by the « welfare » states. In academic literature, the latter are often identified as reproductive agents of postcolonial systems or as privileged migrants. In a context where the European Commission has given itself the mandate, for about fifteen years now, to promote both international mobility and entrepreneurship among young people, what about young Europeans who engage in the development of an entrepreneurial project in a South, while they are still at the beginning of their professional career? This research aims to describe the migration and entrepreneurship experience of young adult and middle-aged adult Europeans in Mexico City in particular.

We carried out an ethnographic fieldwork located in Mexico City for a year and a half, aiming to consider the temporalities inherent to migratory and entrepreneurial processes. The data is drawn from the biographical accounts of the participants, from various observation activities related to their entrepreneurial life and their condition as "first world" migrants, as well as a shared daily experience. Through a mainly interactionist lens, the thesis presents the characteristics of the trajectories of these entrepreneurs, the quests that are at the core of the constitution of their entrepreneurial project and the place they occupy socially in the context of the metropolis of Mexico. We retain that North-South migrations can also involve a process of incorporation marked by ruptures, difficulties or necessary identity negotiations, just like the migrations traditionally studied. That said, their experience also contains aspects connected to the conceptions of a world divided between the "North of the South" which are rooted in the particular local context, Mexico City, and which are revealed in the social interaction in the presence of the Mexican counterparts that they meet.

**Keywords:** International migrations, North-South migrations, migrants entrepreneurship, expatpreneurship, expatriation, lifecourse, biographical approach, ethnography, mobilities, Mexico.

# Table des matières

Résumé .....	3
Abstract .....	5
Table des matières.....	7
Liste des tableaux .....	14
Liste des figures .....	15
Liste des sigles et abréviations .....	16
Remerciements.....	18
Introduction.....	20
L'émergence d'un projet de recherche.....	20
La problématique, les objectifs et les questions de la recherche .....	23
La présentation de la thèse.....	26
<b>Chapitre 1 Migrations, expatriations et entrepreneuriat en contexte Nord-Sud .....</b>	<b>29</b>
<b>1.1 L'apport de la socio-anthropologie dans le champ des études sur la mobilité et les migrations .....</b>	<b>31</b>
<b>1.1.1 Un traitement différencié des migrations internationales en fonction de la provenance et de la destination .....</b>	<b>31</b>
<b>1.1.2 La globalisation d'un point de vue anthropologique : l'intérêt de l'empirisme et des échelles méso et micro .....</b>	<b>35</b>
<b>1.1.3 La critique du nationalisme méthodologique et l'influence persistante des États-nations dans la structuration des déplacements .....</b>	<b>39</b>
<b>1.1.4 Quand un mouvement en amène d'autres : le continuum des mobilités et la multiplication des catégories migratoires.....</b>	<b>42</b>

1.2	Les catégorisations des migrations Nord-Sud : l'expatrié comme idéal type du migrant européen.....	44
1.2.1	L'expatrié, une figure postcoloniale : blancheur, genre et privilèges.....	45
1.2.2	Les espaces d'expatriés : la bulle occidentalocentriste, la ghettoïsation et les zones de contacts.....	46
1.2.3	La transformation d'une catégorie migratoire : d'expatriés à « <i>middling migrants</i> » ?.....	48
1.2.4	Les « <i>Lifestyle mobilities</i> » et nouvelles générations d'expatriés : le soi comme source première du mouvement ?.....	51
1.2.5	Les migrants Nord-Sud sont-ils d'emblée privilégiés ?.....	54
1.2.6	Les mobiles Nord-Sud dans leurs contextes sociohistoriques particuliers.....	55
1.3	Temporalités et parcours de mobilité des jeunes Européens.....	58
1.3.1	Le temps des mobilités et la nature changeante des situations migratoires.....	59
1.3.2	La mobilité comme passage et marqueur du devenir.....	61
1.3.3	Entre mobilités professionnelles et mobilités relationnelles.....	64
1.4	L'entrepreneuriat en contexte migratoire.....	65
1.4.1	De l'enclave ethnique aux entrepreneurs immigrés et transnationaux.....	65
1.4.2	L'entrepreneuriat en contexte Nord-Sud.....	68
1.4.3	Les expatpreneurs (ou entrepreneurs migrants du Nord).....	70
1.5	En conclusion : le point sur la littérature et les contributions de cette recherche.....	71
Chapitre 2 Conceptualisation et méthodologie de la recherche : une approche temporelle et processuelle de l'expérience migratoire et de l'entrepreneuriat.....		75
2.1	Le cadre conceptuel.....	76
2.1.1	Une clarification du nexus mobilité/migration.....	76
2.1.2	Une approche biographique : trajectoires, bifurcations et traçage du temps.....	77
2.1.3	L'entrepreneuriat comme processus, projet et quête.....	80
2.1.4	L'interactionnisme symbolique pour comprendre le positionnement social des entrepreneurs.....	83
2.2	Le cadre méthodologique.....	85
2.2.1	La démarche ethnographique : sillonner les réseaux de connaissances.....	85
2.2.1.1	Les participants ciblés et le recrutement : critères de participation et démarche.....	86

2.2.1.2	La situation du terrain ethnographique.....	90
2.2.2	La constitution des données dialogiques.....	91
2.2.2.1	Les récits biographiques.....	91
2.2.2.2	Entrevues et suivis avec la population ciblée.....	92
2.2.2.3	La composition des entrevues.....	94
2.2.2.4	Des acteurs de l'écosystème entrepreneurial.....	95
2.2.2.5	Des Européens non-entrepreneurs à Mexico et des Mexicains en relation avec des Européens.....	95
2.2.3	La quotidienneté, l'observation participante et la posture de la chercheuse.....	96
2.2.3.1	Les lieux de cotravail ( <i>coworking</i> ).....	97
2.2.3.2	L'observation des scènes de l'acteur entrepreneur.....	98
2.2.4	L'analyse des données.....	100
2.3	En conclusion.....	101
Chapitre 3	La figure de l'Européen au Mexique et le contexte d'insertion dans la ville de Mexico.....	103
3.1	L'étranger dans la nation mexicaine et les constructions de l'altérité.....	105
3.1.1	La conquête et la Nouvelle-Espagne : les Espagnols au cœur d'un processus de transformation culturelle réciproque.....	107
3.1.2	L'indépendance et la postindépendance (1821-1855) : l'instauration houleuse de la mission civilisatrice et la compétition pour l'attraction de colons civilisateurs européens.....	110
3.1.3	L'héritage de Benito Juarez (1855-1873) et ancrage d'un libéralisme compromis par « les étrangers pernicious ».....	115
3.1.4	Le <i>Porfiriato</i> : l'âge d'or de l'investissement étranger et la consolidation de l'immigrant européen comme désirable.....	116
3.1.5	Les impacts de la révolution sur les étrangers et la xénophobie comme stratégie pronationale (1910-1920).....	120
3.1.6	La fin de la colonisation institutionnalisée et la production de l'idéal du métissage.....	122
3.1.7	Le tournant autoritaire du Parti Révolutionnaire Institutionnel (PRI), le problème démographique et les profils d'immigrants admissibles.....	125
3.1.8	La Loi Générale de Population de 1973 et l'étranger à la présence temporaire.....	126
3.1.9	Au tournant du millénaire, un flux populationnel grandissant.....	128
3.1.9.1	L'expression du rapport à l'étranger <i>primermundista</i> et ses symbolismes aujourd'hui.....	130

3.1.9.2	Un exemple de la représentation des étrangers du premier monde .....	136
3.2	Les impérialismes européens, les groupes d'immigrants et le monde entrepreneurial de la ville de Mexico .....	138
3.2.1	Un portrait général des migrations dans l'histoire du Mexique .....	138
3.2.1.1	La présence britannique : des investissements intermittents.....	144
3.2.1.2	Les colonies italiennes : l'image des bons cultivateurs.....	145
3.2.1.3	Le modèle français, les immigrants français et le succès entrepreneurial des Barcelonnettes.....	146
3.2.1.4	Les marchands allemands et les immigrations allemandes.....	148
3.2.1.5	Une synthèse des présences européennes : quoi retenir de l'histoire ?.....	149
3.2.1.6	Le portrait de la diversité dans la ville contemporaine de Mexico .....	150
3.2.1.7	Les données disponibles sur la présence actuelle des étrangers européens.....	152
3.2.1.8	L'« écosystème » entrepreneurial et la vie commerciale informelle dans la ville de Mexico .....	155
3.3	En conclusion.....	158
Chapitre 4	Les trajectoires professionnelles et de mobilité : des parcours parsemés de bifurcations.....	161
4.1	Avant le Mexique : de la scolarité à la carrière de mobilité .....	162
4.1.1	Une scolarité pluridisciplinaire et des retours aux études.....	162
4.1.2	Une socialisation à la mobilité qui passe par différentes voies .....	164
4.1.3	Les premières expériences d'emploi : l'adhésion à la fleximobilité et l'insatisfaction dans l'emploi traditionnel.....	166
4.1.4	Peu ou pas d'expérience entrepreneuriale préalable.....	170
4.2	Le départ au Mexique : interrelation entre les choix professionnels, les choix migratoires et les relations personnelles .....	171
4.2.1	Choisir le Mexique : combattre le <i>spleen</i> , aller vers l'aventure et rechercher l' <i>eldorado</i> ? .....	171
4.2.2	Les relations conjugales à la jonction du mouvoir et de l'ancrage .....	173
4.3	L'expérience à Mexico et le saut dans l'entrepreneuriat .....	174
4.3.1	Quand l'autre vient à nous : une expérience d'intégration perçue positivement.....	174

4.3.2	D'expatriés à entrepreneurs (expatpreneurs en transition).....	176
4.3.3	D'« autoexpatriés » à entrepreneurs.....	177
4.3.4	La bifurcation vers l'entrepreneuriat : des changements de domaine radicaux .....	179
4.3.5	Entreprendre, c'est aussi laisser : quelques cas de figure .....	180
4.3.5.1	Le cas d'Émile : Tout quitter et repartir à zéro .....	180
4.3.5.2	Le cas de Jenny : Vivre avec le minimum.....	181
4.3.5.3	Le cas de Nassim : La main dans l'engrenage .....	183
4.3.5.4	Le cas de Jonathan : Un rêve déçu .....	184
4.4	Futurs proches et lointains : comment entrevoir l'avenir ? .....	186
4.4.1	Entre précarité et incertitudes : arrêt des projets.....	186
4.4.2	La métropole de Mexico, un lieu de passage ?.....	188
4.4.3	Le futur orienté par une idée d'accomplissement de soi : la mobilité et l'entrepreneuriat comme moyens.....	190
4.5	En conclusion : Parcours individualisés, futurs incertains ? .....	193
<b>Chapitre 5 Les projets entrepreneuriaux : la quête entrepreneuriale et ses limites.....</b>		<b>194</b>
5.1	La composition des projets.....	194
5.1.1	Les domaines d'activités.....	194
5.1.2	Les personnes impliquées et le temps investi .....	196
5.1.3	Les lieux d'opération.....	197
5.2	Les types de quête entrepreneuriale et les motivations .....	200
5.2.1	Le <i>freelancer</i> : entreprendre pour être libre .....	201
5.2.2	L'entrepreneur au service d'une cause : entreprendre une affaire pour vivre en cohérence avec ses valeurs.....	203
5.2.3	L'entrepreneur identitaire : l'entreprise vise à « entreprendre pour entreprendre » .....	206
5.3	Les motivations transversales des entrepreneurs.....	209
5.3.1	Choisir le « bon » stress et accéder à sa vulnérabilité .....	209
5.3.2	La quête ultime : se faire agent de développement et apporter sa contribution.....	211
5.4	Aux limites de l'agentivité entrepreneuriale .....	215
5.4.1	L'entreprise : croître, survivre ou mourir .....	216
5.4.2	La méconnaissance des systèmes de réglementation .....	218

5.4.3	Une difficulté à développer des relations d'affaires engagées.....	222
5.4.4	Des liens sociaux et des réseaux plus restreints.....	224
5.5	En conclusion : des attentes élevées, des moyens restreints.....	226
Chapitre 6	Le positionnement social et la négociation identitaire des entrepreneurs .....	227
6.1	La présentation de soi de l'entrepreneur européen à Mexico.....	229
6.1.1	Le mythe fondateur de l'entreprise.....	229
6.1.2	L'usage de l'étiquette européenne.....	231
6.2	Les préconceptions liées au statut d'étranger du premier monde .....	235
6.2.1	La présomption de privilèges.....	235
6.2.2	La monnaie comme mesure de l'avantage nationale .....	237
6.2.3	Indifférencier le différenciable : l'expression du racisme et du classisme à Mexico, l'appréciation de la blancheur et les <i>whitexicans</i> .....	239
6.2.4	<i>El malinchismo</i> : entre appréciation, ressentiment et rejet .....	241
6.2.5	Les étrangers instrumentalisés ? .....	246
6.3	La réaction des entrepreneurs au positionnement social qui leur est disponible.....	249
6.3.1	Quand les avantages sont mis à l'épreuve : l'acceptation, les frustrations et les désillusions.....	249
6.3.2	Le refus d'être traité comme un étranger .....	252
6.4	En conclusion : un positionnement social à la fois distinctif et négocié.....	255
Conclusion	.....	256
7.1	Les contributions et réflexions sur les résultats .....	257
7.1.1	La valorisation de la mobilité et de l'entrepreneuriat : vers des trajectoires toujours plus singulières et incertaines ? .....	257
7.1.2	La quête entrepreneuriale des migrants européens : une agentivité surévaluée ?.....	260
7.1.3	L'importance des symbolismes nationaux particuliers dans l'expérience d'incorporation des migrants du Nord .....	262
7.2	Les limites de la recherche, les avenues inexplorées et les pistes de recherches futures .....	263
7.2.1	La trajectoire après un « échec » entrepreneurial ou une migration de retour : les trajectoires à l'épreuve des évènements contingents .....	263

7.2.2	Les expériences particulières liées au genre .....	264
7.2.3	Les stratégies de la régulation du statut migratoire .....	265
7.2.4	Une recherche enclavée dans quelques quartiers de la métropole nationale : l'intérêt d'étudier une variété de contextes locaux.....	266
7.2.5	Notre position en tant que « <i>primermundista</i> », un point de vue situé .....	266
7.3	Les constats finaux de la thèse .....	267
	Liste des références bibliographiques .....	269

## Liste des tableaux

Tableau 1 Données factuelles des participants **Erreur ! Signet non défini.**

Tableau 2 Les projets entrepreneuriaux 195

## Liste des figures

Figure 1	Infographie présentant les données sur la présence des étrangers européens à la ville de Mexico par le rapport de l'INM (2012).....	152
Figure 2	Affiche de la délég219.....	215
Figure 3	Pamphlet publicisant la vision d'un Mexico indépendant244	

## Liste des sigles et abréviations

FMI Fonds monétaire international

INEGI Instituto Nacional de Estadística y Geografía

INM Institut national des migrations

OCDE Organisation de coopération et de développement économiques

OIM Organisation internationale pour les migrations

URSS Union des républiques socialistes soviétiques

*À mon fils Luca,  
le bonheur de ta venue a donné un tout nouveau sens à ce parcours.*

*Eres una luz y te amo.*

## Remerciements

Mes remerciements sincères à Dre Josiane Le Gall, directrice de cette thèse. Josiane a été d'un soutien inconditionnel tout le long de ce parcours doctoral : c'est tout en douceur mais avec beaucoup de rigueur qu'elle m'a accompagné dans les différentes étapes du doctorat, depuis la mise en place du projet de recherche jusqu'à la complétion de la rédaction de ce travail. Merci Josiane d'avoir été aussi compréhensive et structurante à la fois. Merci aussi pour nos nombreux échanges stimulants et réconfortants ! J'ai découvert en toi une chercheuse et une personne d'exception. Merci également à la co-directrice de cette thèse, Dre Deirdre Meintel, qui m'a accueilli dans l'aventure doctorale au départ. Vous m'avez offert une place alors que j'avais le sentiment que j'avais tout à prouver. Votre grande sagesse était toujours la bienvenue au moment de prendre des décisions dans les étapes cruciales du parcours. Merci à tous les membres du jury de cette thèse d'avoir généreusement accepté d'évaluer ce travail. Merci également à Dre Cristina Oehmichen de l'Institut de recherche anthropologique de l'Université autonome de Mexico, qui m'a accueilli dans son institution et a participé à certaine réflexion en lien avec cette recherche lors de mon séjour à Mexico.

Je ressens beaucoup de gratitude envers tous les entrepreneurs qui se sont prêtés au jeu de cette étude. Ils m'ont généreusement livré leur histoire, leur projet, leur rêve et leur expérience. Je vous remercie énormément pour cette recherche qui vous appartient aussi, et je vous souhaite que votre route vous soit satisfaisante, vibrante et transformatrice. Merci énormément aux interlocuteurs entrepreneurs mexicains qui ont participé à la recherche également et qui m'ont aidé à trouver mes repères dans l'écosystème entrepreneurial de la ville de Mexico. Mes remerciements à plusieurs autres informateurs mexicains qui m'ont également guidé, accueilli et souvent diverti : à cet égard je remercie particulièrement Ricardo, Lia, Antonio, Enrique, Léo et Arcadio. Merci à Françoise et Michaël, deux personnes qui m'ont partagé leur expérience à Mexico et m'ont indiqué certaines pistes de recherche.

Je tiens à transmettre un remerciement particulier à mon amie MA Marilou Blais-Tremblay, qui a contribué à cette thèse en me mettant en lien avec son réseau à Mexico ainsi que par de nombreuses discussions charnières qui ont contribué à construire ce projet. Tu m'as toujours nommé que tu croyais en mes capacités et je te confirme oh combien cela fait du bien à entendre lorsque le doute pointe le bout de son nez sur la route. Pour cela aussi, ma chère amie, je te remercie du fond du cœur. Un merci tout spécial à ma précieuse amie Dre Tara Chanady, sœur de cœur et de parcours doctoral. Vivre l'expérience doctorale en parallèle de la tienne a rendu la tâche plus légère, m'a rendu plus confiante, certainement moins seule... l'effet de ta présence tellement bienveillante va bien au-delà de ces mots insuffisants, j'ose croire que tu le sais. Merci beaucoup à Dr Antoine Mazot-Oudin pour les précieux conseils, la motivation, les échanges et tellement plus.

Merci à mes collègues du Département d'anthropologie et aussi ceux de sciences politiques, qui ont contribué de près ou de loin à l'établissement ou l'achèvement de ce projet. J'ai eu la chance d'avoir été témoin et d'avoir vécu beaucoup de solidarité, d'échanges et de partages académiques auprès de vous. Cela a participé à faire de ce doctorat l'une des expériences les plus agréables (somme toute !) et satisfaisantes qui m'ait été donné de vivre.

J'ai une gratitude profonde envers mes proches qui m'offrent un soutien indéfectible dans ce que j'entreprends, et pendant la production cette thèse en particulier : merci à ma mère Sylvie A., pour les encouragements, la confiance, le soutien financier au début du doctorat et le soutien à la rédaction en prenant si bien soin de Luca... et c'est si peu dire ! Merci à mon père Daniel, pour la confiance aveugle en mes capacités. Merci à toi ainsi qu'à Sylvie D., pour être tous les deux aussi dévoués et présents dans nos vies. Mes parents, ce travail vous appartient aussi, quelque part. Merci à mes frères Francis et Olivier Angrignon-Girouard ainsi que mes belles-sœurs Maude Arcand et Catherine Lebel, qui sont des piliers et des repères qui contribuent à tenir le fort lorsque notre vie tremble un peu. Merci à Ricardo Sanchez Esteva de m'avoir accompagné dans le parcours, d'avoir vécu le quotidien parfois trop encombré de doutes et d'incertitudes. Tu connais mieux qui quiconque les efforts dont il a été question ici : merci de m'avoir autant écouté, encouragé et supporté. On ne peut plus sincèrement, merci d'avoir relevé tous ces défis.

Merci à ma cousine Vanessa pour tes présences ponctuées et constantes, apparaissant souvent magiquement tout juste au bon moment en m'apportant un point de vue qui allégeait la constance du quotidien de la vie de mère et de thésarde. J'ai beaucoup à apprendre de toi et je nous considère privilégiée que tu sois dans nos vies. Merci également à tous les amis qui m'ont encouragé significativement à différents moments importants, chacun à leur manière : merci à Philippe et Caroline de m'avoir encouragé significativement lorsque j'ai pris la décision de faire ce doctorat et pour votre soutien dans des moments importants. Merci à Anne, Roxana et Kathryn pour l'appui moral, les sourires, la chaleur de votre amitié. Merci à ceux qui ont été de passage sur ma route pendant ce parcours-là et qui pourront se reconnaître.

Cette recherche n'aurait pas pu se faire sans le soutien institutionnel de différents organismes : je remercie le FRQSC pour l'octroi d'une bourse doctorale. Cela m'a permis de terminer le parcours libre de contraintes financières et de me dédier pleinement à cette thèse. Je remercie le Département d'anthropologie pour la bourse d'admission de même que pour les bourses de mobilité qui m'ont permises de présenter cette recherche à l'étranger en plusieurs occasions. Cela s'est traduit par de fabuleuses opportunités d'approfondir les réflexions de cette recherche. Merci finalement au Secrétariat des relations extérieures du gouvernement du Mexique pour l'octroi d'une bourse d'excellence pour étrangers qui m'a permis de m'établir au Mexique pour une première période de 8 mois sans souci et de vivre un terrain ethnographique extraordinaire.

# Introduction

## L'émergence d'un projet de recherche

La prémisses de base de ce projet de recherche a émergé lors d'un terrain ethnographique effectué dans le cadre de ma<sup>1</sup> maîtrise, qui a eu lieu dans le sud de l'Espagne à l'automne 2011. C'était à un moment où les conséquences de la crise économique, qui avait débuté en 2008, étaient à leur paroxysme, en même temps que le mouvement des indignés prenait forme. À Grenade, la ville où était situé le terrain ethnographique, des rassemblements qui réunissaient parfois jusqu'à des milliers de personnes, majoritairement de jeunes adultes, avaient régulièrement lieu. À travers ces manifestations, on pouvait lire le combat d'une génération qui, scolarisée comme nulle autre auparavant, n'avait pas les pieds dans le parcours qu'elle avait imaginé : une génération de sans-emplois, pour ainsi dire. Dans le cadre d'un cours que je suivais en parallèle de ma recherche pour mon mémoire, j'ai eu l'occasion de m'entretenir avec plusieurs manifestants interrogés au hasard. Des personnes sondées aléatoirement qui, plus que réellement critiques du système en soi, me faisaient surtout part de leurs inquiétudes vis-à-vis de leur avenir professionnel.

À la mobilisation des « indignés », la précarité professionnelle et le taux de chômage élevé chez les jeunes Espagnols s'ajoutait un autre phénomène : une émigration de cette population vers d'autres grandes villes d'Europe ou vers d'autres destinations internationales, notamment l'Amérique Latine. Tout au long du 20<sup>e</sup> siècle, l'Espagne avait été un pays d'émigration, mais à partir des années 80, en tant que « porte de l'Europe » pour l'Afrique, elle avait tranquillement basculé vers le statut de pays récepteur. Depuis la crise économique, on voyait à nouveau un intérêt des jeunes Espagnols pour quitter le pays dans le but de tenter leur chance à l'étranger,

---

<sup>1</sup> Dans cette thèse, le nous de modestie sera utilisé pour décrire la démarche afin d'inclure le lecteur dans la trame narrative. Toutefois, les sections qui me mettent en scène ou qui décrivent des situations vécues lors du terrain ethnographique seront écrites à la première personne du singulier par souci de transparence quant à la subjectivité individuelle qui sous-tend ces passages.

comme pour marquer une rupture dans l'état de stagnation dans lequel la crise économique les maintenait. Plusieurs jeunes adultes que j'avais rencontrés m'avaient fait part de leurs intentions de déménager à l'étranger pour trouver des opportunités professionnelles, dans l'espoir de pouvoir enfin démarrer une carrière. L'une des destinations potentielles qui ressortaient particulièrement dans leur réflexion était Mexico, qu'ils percevaient comme une ville cosmopolite ayant une économie émergente.

À l'époque, la situation avait quelque chose de tristement ironique, puisque ma recherche s'intéressait aux conséquences de la crise économique sur les jeunes adultes immigrants scolarisés venus en grande majorité d'Afrique du Nord et installés en Espagne. Ceux-ci se retrouvaient, encore plus que leurs pairs espagnols, devant la difficulté de démarrer une carrière professionnelle à la hauteur de leurs aspirations. C'est donc en voyant les deux situations se vivre en parallèle, c'est-à-dire celle des jeunes migrants vivant en Espagne et celle des jeunes Espagnols désirant émigrer, que l'idée de ce projet de recherche a pris forme. Alors qu'on dénombre une grande quantité d'écrits concernant les migrations Sud-Nord, il est apparu fort pertinent de se pencher sur la nouvelle migration qui se dessinait. Par ailleurs, une situation comparable se déroulait en Italie et au Portugal, et on voyait les balbutiements d'une conjoncture similaire apparaître en France. Si l'on connaissait plutôt bien les situations vécues par les migrants provenant de pays autrefois colonisés dans les Nord, celle des jeunes Européens généralement assez scolarisés, mais professionnellement inexpérimentés, à la recherche d'expérience dans des pays qui avaient été colonisés, faisait alors l'objet de très peu de recherches.

Plus tard dans le processus du développement de cette recherche, un constat a été fait : la majorité des écrits sur les migrations Nord-Sud<sup>2</sup> porte sur les expatriés ou est davantage liée au

---

<sup>2</sup> Dans cette thèse, nous utilisons les termes Nord et Sud en référence à la conceptualisation subjective des ensembles des pays développés versus des pays en voie de développement. Ces termes ont été utilisés suite aux critiques de la classification entre « tiers, second et premier monde » auparavant utilisée par les organisations internationales et certaines organisations non gouvernementales. Ces distinctions renvoient à une vision divisée du monde entre l'Occident et le reste (*the West and the Rest*), critiquée par Edward Saïd (1980). La notion des Nord et des Suds distingue généralement les pays qui ont été colonisés des pays qui sont associés aux colonisateurs européens, notamment l'Europe de l'Ouest, les États-Unis, le Canada, l'Australie et d'autres endroits aux économies dites avancées tels que certains pays d'Asie comme le Japon ou Singapour, en opposition aux pays dont l'histoire coloniale a encore des impacts structurels perçus comme problématiques.

paradigme de la mobilité que de la migration. Cela dresse un tableau des migrations Nord-Sud comme étant inexistantes, ou alors associées à des professionnels ayant une situation confortable, voire privilégiée. Pourtant, dans la presse espagnole, plusieurs articles portaient sur une dite « nouvelle vague » migratoire de jeunes adultes scolarisés se rendant à Mexico, qui rapportaient parfois leurs difficultés à y trouver un emploi, là-bas aussi (EFE Economía, 2012; Gracia Hernández, 2015; Johanson, 2014; Molina, 2013; Seco et Chouza, 2012; Vargas Hernández, 2013). Dans ces articles, la perspective de devenir travailleurs autonomes était évoquée par quelques-uns de ces jeunes migrants. C'est après ces lectures que l'idée de m'intéresser spécifiquement à des migrants européens nouvellement entrepreneurs m'est apparue comme une perspective inédite pour aborder les enjeux des migrations Nord-Sud, puisqu'un tel profil semblait pratiquement absent des recherches.

C'est lors d'une soirée entre amis que le sujet s'est consolidé, lorsque j'ai rencontré celle qui sera la première participante à la recherche, Jenny, une Anglaise de 33 ans qui était de passage à Montréal et qui vivait à Mexico de manière permanente, auprès de son conjoint espagnol d'alors. Lors de cette rencontre, Jenny m'a expliqué son mode de vie : elle m'a raconté qu'elle vivait des revenus d'une entreprise informelle qu'elle avait développée à Mexico. Cette femme scolarisée, dont les parents étaient artistes et avaient voyagé à travers le monde durant toute leur vie, menait un projet fort simple. Chaque jour, elle se levait tôt, préparait des repas qu'elle allait vendre en sillonnant les rues de son quartier de Mexico à vélo. À travers son petit réseau de connaissances, elle arrivait tant bien que mal à obtenir un niveau de vie qui lui paraissait suffisant. Cette histoire qu'elle me racontait, et qui était la sienne, j'en avais lu des similaires dans les écrits ethnographiques d'Alain Tarrius sur les économies informelles de migrants maghrébins en Europe, *Les fourmis d'Europe* (1992b). J'avais même l'impression d'en avoir été témoin, à Grenade, chez des amis migrants sénégalais, qui vivaient aussi du commerce de rue. En dépit du caractère informel de leurs activités, il m'apparaissait tout de même évident que l'histoire de Jenny était

---

Puisque dans cette thèse, nous souhaitons mettre de l'avant le fait des particularités des différents contextes socio-historiques existants, lorsqu'on utilise ces termes au pluriel, « les Nords » ou « les Suds », nous faisons référence aux pays du Sud et aux pays du Nord, tout en considérant qu'ils ne constituent pas un ensemble homogène.

forcément différente. Outre les origines géographiques diverses de ces différents cas, ils se distinguaient aussi au niveau de leur scolarisation et de leurs antécédents socioéconomiques. En quoi divergeaient-ils sur le plan de l'expérience et de leurs parcours respectifs ?

## La problématique, les objectifs et les questions de la recherche

Au moment de mettre en place cette recherche, l'actualité internationale était tournée vers une dite « crise des migrants », soit des personnes provenant de zones de conflit en quête de la sécurité et de la protection offertes par les États de droits. Les traitements médiatiques et les politiques issues de cette situation ont renforcé l'image de la migration comme d'une fuite vis-à-vis de situations intenable, entreprise par des personnes vulnérables. Dans ce contexte, les pays du Nord global étaient représentés comme des lieux d'abri et de sureté. Il semblait donc paradoxal qu'un nombre important de jeunes européens, souvent scolarisés, disent ne pas voir d'avenir dans leur pays d'origine et le quittent pour des lieux qu'ils croyaient plus prometteurs. Plusieurs ont opté pour d'autres pays du Nord, mais certains d'entre eux se sont dirigés vers des pays qui ne sont pas traditionnellement reconnus comme des destinations d'immigration. C'était le cas des jeunes Européens qui sont allés à Mexico en espérant y trouver des opportunités professionnelles et, de manière plus générale, de nouvelles expériences de vie. Mexico étant une métropole où l'autoemploi est important dans l'économie (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2019), certains de ceux qui ont choisi cette destination ont, en effet, mis en place des projets entrepreneuriaux.

Dans le contexte de la pénurie des emplois qualifiés et d'un taux de chômage chez les jeunes de plus de 12 % dans la zone euro, et allant jusqu'à plus de 25 % dans plusieurs pays de l'Europe affectés par la crise (entre 2012 et 2016, selon l'OCDE<sup>3</sup>), obtenir un premier emploi en allant à l'étranger apparaissait comme une avenue plausible, en plus de bien se conjuguer avec les attentes d'un marché de l'emploi qui compte sur cette mobilité. Rappelons que l'effet *push* du chômage était alimenté par des injonctions sociales favorisant déjà la mobilité internationale. Dans plusieurs

---

<sup>3</sup> Ces données ont été prises sur cette page de l'OCDE consultée pour la dernière fois le 22 juin 2021 : <https://data.oecd.org/fr/unemp/taux-de-chomage.htm>

grandes entreprises, on s'attendait à ce que les employés démontrent de la flexibilité sur tous les plans et face aux lieux, entre autres (Castells, 2009). Cette génération, qui est la génération Erasmus et celle que Malewski (2005, cité dans Fechter, 2016) a nommée « GenXpat », a été préparée et formée à la mobilité internationale. Il est entré dans les mœurs qu'une mobilité internationale est un rite de passage et elle est même désormais perçue comme un passage obligé dans certaines industries ou pour certaines carrières. Le moins que l'on puisse dire, c'est que cette génération a été exposée à plusieurs incitatifs pour apprivoiser le voyage et apprendre à s'adapter à l'étranger, la mobilité internationale étant désormais normalisée comme une étape de la vie, voire une voie de professionnalisation pour les jeunes scolarisés (Brézault 2016; Garneau, 2007; Guisse et Hoibian, 2015).

Notons aussi qu'en raison d'un engouement similaire de la part des technocrates et des politiciens, depuis les années 2000, les jeunes Européens sont exposés à une promotion de l'entrepreneuriat qui se fait de plus en plus présente. Par exemple, dans un rapport de la Commission européenne datant de 2006 (Baldassari, 2006), on va jusqu'à stipuler que les jeunes devraient être stimulés à l'entrepreneuriat dès le plus jeune âge. On enjoint les pays à proposer des programmes éducatifs qui visent à développer la confiance en soi et la créativité afin que les jeunes soient plus proactifs dans tout ce qu'ils entreprennent. On souhaite qu'ils envisagent l'entrepreneuriat comme une orientation de carrière professionnelle. À travers l'éducation, la Commission européenne veut former les futurs citoyens de manière à ce qu'ils soient des agents économiquement productifs pour leur propre vie (Brunila, 2012; Davies et Bansel, 2007). C'est ainsi que dans la plupart des pays européens, les États ont donné aux écoles et aux institutions d'éducation la responsabilité de former des citoyens entreprenants et entrepreneuriaux (Baldassari, 2006). Devant le problème de la pénurie d'emplois qualifiés, l'entrepreneuriat a été désigné comme une solution encouragée et valorisée, au même titre que la mobilité.

Ainsi, ces deux phénomènes — la valorisation de l'entrepreneuriat et de la mobilité — ont émergé au même moment et sont associés à ce qui a été nommé le mouvement « néolibéral » des États, de pair avec l'accroissement d'une aspiration collective vers l'autonomisation de l'individu (Bauman, 2000; Beck et Beck-Gernsheim, 2002; De Singly, 2003). Dans ce contexte, mobilité et

entrepreneuriat reflètent deux pouvoirs : celui de se mouvoir pour le premier, celui de décider pour le second. De plus, tous deux se réfèrent au vocabulaire de l'exploration, de l'expérience et de l'aventure (en effet, on parle de « l'aventure entrepreneuriale » comme de « voyages d'aventure »). Tous deux sont censés mener à une meilleure connaissance du monde, et tous deux sont perçus comme des chemins d'apprentissage inestimables qui favorisent la construction du soi (Foucault et al., 2010; Kelly, 2006; Rose, 1990, 1998). Dans leur rhétorique respective, les voyageurs et les entrepreneurs peuvent même être dépeints comme des héros (Berger, 2009; Hytti, 2005; Morlin, 2009; Nicholls, 2013; Riley, 1988). Néanmoins, si la mobilité internationale et l'entrepreneuriat amènent un certain dépassement de soi, ils ont aussi en commun une notion de risque (Rodriguez, 2019). Les cas de mobilités géographiques qui engendrent des mobilités sociales « vers le bas » ou une situation de déqualification professionnelle sont nombreux (Bauer et Zimmermann, 1999; Berset et al., 1999; Blain et al., 2014; Boulet, 2012; Chicha, 2012; Das-Munshi et al., 2012; Gans, 2009; Ponzio, 2018). Plusieurs auteurs reconnaissent le faible pourcentage d'entrepreneurs qui réussissent à accéder au succès avec leur première entreprise au-delà de cinq années d'activités (Artinger et Powell, 2016; Klimas et al., 2021; Singh et al., 2007). Ces jeunes adultes européens prennent somme toute des chemins plutôt incertains, et ce, au détriment d'une supposée sécurité offerte par leur pays d'origine. Au-delà de ces discours en apparence contradictoires, qu'est-ce qui caractérise l'expérience des Européens qui cumulent des séjours de mobilité et l'entrepreneuriat dans leur parcours singulier ?

Quelles sont les spécificités de leur parcours ? Qu'est-ce qui inspire le développement de leur projet entrepreneurial et quelle en est la nature ? Qu'est-ce qui motive cette succession de choix ? Quels sont les éléments marquants de leur expérience une fois le projet entrepreneurial mis en branle ? L'expérience d'entrepreneuriat Nord-Sud est-elle profitable pour ces Européens ? En tant qu'entrepreneurs étrangers, comment se positionnent-ils dans le contexte de la ville de Mexico ? Comment sont-ils perçus par leurs pairs mexicains ? Enfin, en quoi ce cas particulier peut-il nous informer sur la distinction conceptuelle qui apparaît lorsqu'une migration a lieu en sens Nord-Sud ? Pour répondre à la problématique et à ces questions, notre objectif principal sera de brosser un portrait de l'expérience de ces entrepreneurs européens à Mexico, qui comprendra leur

parcours, leurs motivations, leurs intentions, et l'interprétation de leur expérience et de leurs interactions dans le contexte spécifique de Mexico.

## La présentation de la thèse

Cette thèse se penche sur l'expérience de migrants entrepreneurs en contexte Nord-Sud. Spécifiquement, je m'intéresse à la bifurcation vers l'entrepreneuriat dans les parcours de jeunes adultes et d'adultes d'âge moyen (*middle aged*) européens dans le contexte de la ville de Mexico. La recherche vise à mettre en exergue les particularités des trajectoires de sujets européens qui vont dans un sud et se défont de toute attache institutionnelle ou organisationnelle en créant leur propre emploi à travers un projet entrepreneurial. Ainsi, les différents temps de leur parcours professionnel et migratoire, les motivations qui guident leurs décisions, la nature de leur projet entrepreneurial, certaines facilités et difficultés rencontrées au moment d'entreprendre, ainsi que la question de la réception de la société mexicaine à leur présence feront objet d'attention.

Cette recherche utilise une méthode ethnographique déployée lors d'un terrain qui a eu lieu à Mexico de juin 2016 à décembre 2017, qui conjugue la collecte de récits biographiques d'entrepreneurs, des entrevues avec des étrangers et des Mexicains, des conversations informelles, des expériences de quotidienneté partagée et des observations participantes et non participantes. Après le départ du Mexique, un suivi des projets entrepreneuriaux et des trajectoires des participants a été effectué virtuellement jusqu'en décembre 2019. La thèse se veut d'abord intéressée par les subjectivités qui guident l'agentivité de 26 entrepreneurs européens qui ont participé à la recherche, mais des discours provenant d'interlocuteurs mexicains que j'ai également interrogés feront leur apparition dans le dernier chapitre de résultats pour enrichir la réflexion sur le positionnement social des participants. Les analyses engendrées sont surtout interprétatives, bien que certaines données relèvent de faits concrets. Par exemple, nous allons quantifier certaines données dans le but de dresser un tableau des entreprises et de leur taille, ou encore évoquer le nombre d'expériences de mobilité que chacun des entrepreneurs a vécues avant de se rendre au Mexique. Néanmoins, leur discours, leurs récits, leurs interprétations de leurs expériences constitueront les éléments d'analyse qui guideront le fil conducteur de la thèse.

Au niveau de la structure, cette thèse est divisée en six chapitres. Le chapitre 1 constitue la recension des écrits, qui situera cette recherche dans le champ des études de la globalisation, des mobilités et des migrations, et relèvera certaines lacunes auxquelles nous pensons que cette thèse pourra, au moins en partie, répondre. Il servira aussi à situer les sujets de cette recherche et à soulever des questionnements sur la manière dont sont catégorisés les différents sujets mobiles et migrants au sein de ces littératures, particulièrement ceux provenant d'un Nord. À travers la figure de l'expatrié, une catégorie traditionnellement réservée aux Européens, nous tenterons de comprendre ce que l'approche postcoloniale a apporté, mais nous soulignerons aussi les angles morts qu'elle engendre quant à la diversité des expériences de migration Nord-Sud. Ensuite, nous nous pencherons plus spécifiquement sur ce que nous dit la documentation sur les parcours de mobilité des jeunes Européens en relation avec leur vie professionnelle, puis nous verrons comment a été appréhendé l'entrepreneuriat en contexte migratoire afin de voir si, encore une fois, des divergences émergent au moment de traiter de sujets provenant d'un Nord.

Le chapitre 2 présentera le cadre conceptuel, qui servira à clarifier la distinction à faire entre les notions de mobilité et de migration, à comprendre la centralité des temporalités dans notre approche — que l'on qualifie de biographique —, à définir notre appréhension du concept d'entrepreneuriat — un terme polysémique qui réfère autant au domaine du travail qu'à une série d'actions ou d'attitudes —, puis à présenter notre usage de l'interactionnisme symbolique pour nos fins d'analyse. Enfin, ce même chapitre présentera la méthodologie mobilisée pour constituer les données sur lesquelles s'appuie la thèse, ma position comme chercheuse, ainsi que la manière dont j'ai procédé pour analyser les données.

En partant du principe qui veut que chaque expérience migratoire ne puisse être interprétée sans tenir en compte les préconceptions forgées par le contexte sociohistorique de la société réceptrice, le chapitre 3 brossera un large portrait de la manière dont s'est construite la figure de l'étranger européen à Mexico. Dans ce chapitre, nous remonterons aux bases du projet national mexicain et des premières migrations européennes afin d'explorer la profondeur historique des représentations des « étrangers du premier monde » à Mexico, qui est un élément symbolique incontournable dans la perpétuation des mythes et imaginaires nationaux qu'ont en tête plusieurs

Mexicains lorsqu'ils rencontrent des étrangers européens. Nous verrons comment ces symbolismes continuent de s'actualiser par le biais des identités assignées (Agier, 2013) et, par le fait même, comment ils sont susceptibles d'avoir un impact sur l'expérience migratoire des entrepreneurs européens qui ont participé à la recherche. Ce chapitre explorera également le contexte économique et entrepreneurial dans lequel s'insèrent les entrepreneurs lorsqu'ils mettent en place leur projet dans la ville de Mexico spécifiquement.

Les trois chapitres suivants (4, 5 et 6) présenteront les résultats de la recherche de terrain. Dans le chapitre 4, nous décrirons les trajectoires de mobilité et les trajectoires professionnelles des entrepreneurs participants, en relevant l'intrication entre les deux. Nous chercherons à identifier des tangentes communes et à relever les particularités qui définissent ces parcours. Les différents éléments et les bifurcations de ces trajectoires seront articulés autour de quatre moments : la vie professionnelle avant la migration, le moment décisif du départ au Mexique, l'expérience au Mexique en soi et le saut dans l'entrepreneuriat, puis la manière dont se projettent les participants dans le futur — c'est-à-dire leur avenir « imaginé ». Dans le chapitre 5, nous nous attarderons aux projets entrepreneuriaux, en faisant un portrait de leur domaine d'activité. Puis, nous aborderons les quêtes qui les sous-tendent et qui donnent sens au projet. Ensuite, les principales limites qu'ils rencontrent pour l'établissement de leur projet et les freins à leur croissance seront examinés. Dans le chapitre 6, nous aborderons le positionnement social de ces entrepreneurs dans le contexte de Mexico et la manière dont il affecte leur expérience là-bas. Nous effectuerons un contraste entre leur discours et la perception qu'ont leurs homologues mexicains à propos de leur présence. Nous allons voir différentes manières dont les entrepreneurs réagissent et négocient les identités qui leur sont assignées par leurs pairs mexicains.

En conclusion, le dernier chapitre reviendra sur les éléments principaux relevés dans les résultats de la recherche qui répondent aux objectifs de la thèse et à ses questions. Une réflexion par rapport à la littérature existante sera présentée afin d'établir les contributions de ce travail de recherche, ses limites et ses angles morts seront discutés, et finalement, je soulèverai quelques pistes et questions pour de futures recherches.

# Chapitre 1

## Migrations, expatriations et entrepreneuriat en contexte Nord-Sud

Dans ce que certains auteurs ont appelé « l'âge des migrations » (Castles, 1998), sur le globe, les directions des mobilités se sont diversifiées : à la logique des flux Sud-Nord à sens unique se sont superposés des déplacements Nord-Nord et Nord-Sud en raison de l'internationalisation du marché du travail (Castles, 1998; Dehoorne, 2002). En réponse à cette prolifération des trajets possibles et effectifs, l'intérêt des universitaires pour les déplacements Nord-Sud a crû significativement entre 2010 et 2020 (Bredeloup, 2016; Peraldi et Terrazoni, 2016). Lors d'une conférence de l'Organisation internationale pour les migrations (OIM), Laczko et Appave (2015) ont fait valoir qu'entre 7 et 13 millions de migrants du Nord vivaient dans un sud en 2010, et que 8,5 % des migrants situés dans un sud provenaient d'un Nord. À ce moment, on notait que ces tendances allaient en augmentant. Ces migrations relevées par l'OIM avaient pour « moteurs » les opportunités économiques et la crise économique mondiale de 2008, les migrations de retour, l'expansion des multinationales, les migrations étudiantes et les migrations des retraités (Laczko et Appave, 2015). Le rapport indique notamment que :

[l'] on considère généralement que la migration est motivée par la quête d'une vie meilleure chez des personnes vivant dans des pays pauvres, l'absence de développement dans ces pays agissant comme un « facteur d'attraction ». Il est supposé que si le développement augmentait, la migration diminuerait. En fait, les personnes qui vivent déjà dans un pays développé ont tout autant de chances de migrer que celles vivant dans des pays en développement<sup>4</sup> (p. 60).

---

<sup>4</sup> Notons que la terminologie qui sépare les « pays développés » des « pays en développement » est uniquement utilisée pour citer le rapport et mettre en contexte l'approche de l'OIM. De nombreux anthropologues se positionnent en défaveur de cette terminologie pour qui la notion de développement est qualifiée d'ethnocentriste, voire d'impérialisme culturel (Baré, 2007; Escobar, 1995). C'est également la position défendue dans cette thèse.

Ce sont néanmoins les migrations Sud-Nord qui font l'objet d'une attention plus marquée dans la littérature, alors qu'un intérêt envers les migrations sud-sud<sup>5</sup> et est-ouest<sup>6</sup> a aussi émergé dans les deux dernières décennies (Laczko et Appave, 2015). L'ensemble des phénomènes migratoires est d'une telle ampleur que ce n'est que depuis peu que quelques recherches se penchent sur les migrations de jeunes des Nord qui partent délibérément vers un sud, sans être rattachés à une institution ou à une entreprise (Talleu, 2017), comme le font pourtant une grande part des autres migrants traditionnellement étudiés (Castels, 1998). Ainsi, alors que l'entrepreneuriat transnational ou immigré, c'est-à-dire des entreprises mises en place à la suite de l'établissement d'un individu ou d'un groupe d'individus dans un Nord, a été l'objet d'un grand nombre d'études (voir les recensions de Guiheux et Zalio [2014], Pécoud [2005] et Zhou [2004]), l'entrepreneuriat en contexte migratoire Nord-Sud en particulier est encore quasi inexploré.

Dans ce chapitre, nous allons examiner comment la littérature traite des différents phénomènes migratoires, en focalisant sur la manière dont elle aborde les mouvements Nord-Sud. Cela nous permettra de situer le phénomène qui nous intéresse dans cette recherche, soit l'entrepreneuriat de jeunes adultes et adultes d'âge moyen (*middle aged*) européens dans un pays conceptualisé comme un sud, le Mexique. Dans la première partie, nous nous pencherons sur la façon dont les théories de la globalisation ont influencé une vision différenciée des migrations en fonction de leur direction. Nous allons voir comment la discipline anthropologique, qui est celle de cette recherche, s'est intéressée à des échelles d'analyse qui ont permis de venir nuancer ces interprétations des déplacements planétaires. Dans la deuxième partie, nous explorerons les différentes catégories de migrants qui sont associés aux migrations Nord-Sud et leurs particularités. Plus spécifiquement, nous considérerons la littérature portant sur les expatriés, figures principales de ces migrations, afin de positionner les sujets participants de cette thèse. Cette deuxième partie permettra de voir de quelle manière les universitaires ont appréhendé les

---

<sup>5</sup> Il est évalué qu'il s'agit en réalité de la plus grande part des déplacements humains selon Laczko et Appave (2015).

<sup>6</sup> Notons que les migrations est-ouest font l'objet d'un intérêt particulier en raison de la « libéralisation » des anciens États de l'URSS à la suite de la période postguerre froide, couplée à la récente intégration de certains pays au projet de l'Union européenne.

Européens en situation migratoire ou de mobilité. Dans la troisième partie, nous relèverons les résultats particuliers qui ont émergé des approches qui tiennent compte des temporalités dans les études portant sur les mobilités et les migrations. La littérature disponible sur les parcours de mobilité des Européens, jeunes adultes et d'âge moyen, sera présentée afin de cerner ce qui les caractérise. Dans la quatrième et dernière partie, nous étudierons comment a été conceptualisé l'entrepreneuriat en contexte migratoire et nous relèverons les distinctions qui émergent lorsqu'il est abordé en contexte Nord-Sud plus spécifiquement.

## **1.1 L'apport de la socio-anthropologie<sup>7</sup> dans le champ des études sur la mobilité et les migrations**

### **1.1.1 Un traitement différencié des migrations internationales en fonction de la provenance et de la destination**

D'abord, les études dans le champ des migrations internationales ne sont pas reliées par des théories cohérentes en soi (Massey et al., 1993). C'est-à-dire que jusqu'à tout récemment, très peu d'auteurs ont conceptualisé les migrations Nord-Sud dans leur ensemble. Ces dernières sont plutôt abordées à travers des types de migrations particuliers, nommés l'expatriation, le *lifestyle migration*, ou simplement « les mobilités internationales », tels les voyages et les séjours d'étudiants internationaux. Cette quasi-absence du terme *migration* est généralement justifiée par la nature des motivations justifiant ces déplacements, qui sont perçues comme volontaires, à l'inverse des motivations des migrations Sud-Nord souvent jugées comme nécessaires, voire

---

<sup>7</sup> Considérant que le développement de la discipline anthropologique et de la discipline sociologique s'est fait parallèlement en se distinguant par leur objet de recherche comme point de départ, la culture pour la première et le phénomène social pour la deuxième, l'intensification des interconnections qu'a apporté la globalisation a contribué à rapprocher de plus en plus ces deux objets. Ainsi, le terme socio-anthropologie peut être en quelque sorte attribué aux études dont les objets de recherches intègrent des phénomènes culturels à la vie dans les sociétés pensées complexes : en ce sens, le champ des migrations en est un de prédilection pour mobiliser les deux disciplines. Elle a aussi comme particularité d'avoir recours à une méthode empirique, l'enquête de terrain, qui est traditionnellement davantage la pratique des anthropologues, mais qui a été récupéré par les sociologues qui se sont butés à certaines limites de la théorisation abstraite et de l'analyse de données purement quantitatives (Hamel 1997). Dans ce chapitre, nous utilisons le terme socio-anthropologie non pas pour désigner une discipline officielle (bien qu'en effet certains auteurs puissent s'en réclamer), mais plutôt par souci d'inclure l'apport similaire de ces deux disciplines dans l'analyse de la globalisation, des migrations, ainsi que de l'entrepreneuriat immigré.

forcées. Dans cette partie, nous verrons comment la conceptualisation de la globalisation a amené un traitement différencié des migrations internationales en fonction du lieu de provenance, proposant implicitement que les migrations Nord-Sud soient analysées à travers la loupe de la désirabilité et du privilège.

L'intérêt pour les migrations s'est d'abord manifesté en réponse aux discours et aux politiques étatiques qui cherchaient à répondre à une meilleure gestion et à un meilleur contrôle des populations par les pays du « Nord global » (Hollifield, 2004). La grande majorité de la littérature sur les migrations internationales porte sur les flots migratoires qui ont eu lieu vers l'Europe et l'Amérique du Nord et qui répondaient à un besoin de main-d'œuvre à faible coût. La quête de ces migrants vers les Nordes était alors associée à l'attrait des États-providence ou des États de droits. Longtemps, un discours sur la migration comme un phénomène considéré indésirable a prévalu dans les États du Nord parce qu'elle était perçue comme une résultante de la pauvreté, ou encore comme provoquée par des régimes totalitaires ou répressifs, amenant des populations fragilisées. Les traitements politiques, discursifs et médiatiques de ladite « crise des migrants », couverte entre 2013 et 2020, ont par ailleurs largement démontré la résistance de ces représentations du phénomène migratoire. Ainsi, outre la gestion des frontières de ces États et la régulation de ces populations, les principaux intérêts d'étude furent les motivations qui poussent les personnes à migrer ainsi que les configurations de leur incorporation (c'est-à-dire les enjeux de l'adaptation, l'assimilation, l'intégration, le multiculturalisme ou le pluralisme, ainsi que les éventuelles migrations de retour), puis l'impact de leur présence sur les sociétés « d'accueil », soit des pays du Nord (Portes et DeWind, 2007).

Dans les années 1990, le postulat de Sayad (2000), qui stipulait que l'immigrant était avant tout un émigrant, a révélé la tendance « occidentalocentriste » des universitaires à se pencher uniquement sur les sociétés réceptrices. Il reprochait aux études sur les migrations de ne pas prendre en compte la période d'avant migration et d'ignorer l'importance du lieu de provenance des immigrants. L'auteur a démontré qu'un migrant qui quitte son lieu d'origine est en quelque sorte conditionné par les attentes liées au projet, qui lui est ancré dans le milieu d'origine. Ce dernier ne peut alors pas être réellement intégré dans la nouvelle société, qui n'est d'ailleurs pas

non plus prête à lui accorder une place. Sayad (2000) a mis de l'avant le concept de double absence, suggérant que la migration Sud-Nord provoquait souvent la désincorporation sociale du migrant à toute société.

Parallèlement s'est développé un large bassin de littérature portant sur la manière dont les migrants participent à créer des ponts entre un ou plusieurs lieux répartis sur l'échelle mondiale. Ces études ont démontré qu'au contraire, loin d'être exclus, les migrants en tant qu'agents prennent non seulement part à leur nouvelle société, mais continuent de contribuer aux changements de la société de provenance. En effet, le foisonnement de l'approche transnationale a mis l'accent sur les attachements des migrants aux personnes et aux traditions reliées à leur ancien pays (Faist et al., 2013; Levitt, 2001; Levitt et al., 2003; Vertovec, 2002), ce qui a mis de l'avant une conception de la migration comme un vecteur de développement. La question des transferts de fonds, des connaissances et des technologies à travers les divers réseaux entre les migrants et leur lieu d'origine a été célébrée par les organisations internationales telles que l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale (Faist, 2008; Martin, 2007). Tout à coup, la migration a été considérée comme un apport, un soutien aux pays « en développement », où les associations de migrants et leurs réseaux jouent un rôle de liaison. Les migrants du sud ont alors été considérés comme des agents ou « transmigrants » qui, en participant à la société réceptrice et à la société de provenance, favorisent la bonne santé économique et sociale d'une société (Faist, 2008; Levitt et al., 2003; Mahler, 2000, 2001; Schiller et al., 1995; Vertovec, 2002, 2004). Cependant, s'il est plus facilement reconnu que les migrations favorisent l'économie des pays du sud, par le biais des transferts de fonds principalement (Brettell, 2007; Martin, 2007), les États du Nord ont continué de réguler les entrées par des programmes d'immigration et des lois migratoires en imposant des classifications qui distinguent les « bons » migrants des migrants éventuellement problématiques (Andrews, 2018).

Aux migrations basées sur le besoin de force de travail dans les secteurs non qualifiés (comme le personnel d'agriculture, par exemple) et aux migrations « forcées » (fuite de pays en conflit, de régime répressif ou marqué par la pauvreté), les gouvernements ont opposé les

migrations professionnelles et les migrations de personnes qualifiées, qui ne proviennent pas nécessairement d'un Nord ou d'un sud, mais de populations plus favorisées, ou du moins plus scolarisées. Au départ, ces migrations ont été théorisées comme une fuite des compétences générées par les institutions se rattachant aux États. La notion du « *brain drain* », ou l'exode des cerveaux, qui voyait le déplacement des talents vers les zones développées comme une perte pour les États-nations qui les voyaient partir, a été remplacée par celle de circulation des talents ou des élites, parfois même par l'idée de « *brain gain* » (Chacko, 2007; Straubhaar, 2000; Vertovec, 2002). D'après Faist (2013), selon cette approche, tout se passe comme si leur mouvement spatial était considéré comme efficace économiquement et donc souhaitable selon la loi du marché :

Apparemment, aucun problème d'intégration ne se pose. C'est comme si une situation gagnant-gagnant-gagnant s'appliquait : tous sont concernés par le profit, par exemple les pays d'origine, de destination et les personnes hautement qualifiées. Dans cette perspective, la compétitivité économique nationale sur les marchés mondiaux conduit à une « chasse mondiale aux talents<sup>8</sup> (p. 1642, traduction libre).

Dans cette compétition pour les « talents », les migrants sont assurément mieux positionnés s'ils ont été scolarisés dans un Nord, là où les institutions sont le gage d'une plus grande renommée (Garneau, 2007; Meier, 2014; Terrier, 2009). Souvent considérés comme une élite dont la mobilité apporte une expérience professionnelle, de meilleurs salaires ou encore des occasions de loisirs, une perception selon laquelle il s'agit de migrants vivant peu de problématiques a pris forme. Ils sont le plus souvent identifiés à une classe moyenne, blanche, issue de pays « développés », bien que ce ne soit pas forcément le cas (Petroff et al., 2014). On conceptualise leurs déplacements comme temporaires, multiples et volontaires.

Pourtant, on constate que les migrants qualifiés ne sont pas tous dans cette situation. Par exemple, le Canada, qui a des politiques sélectives en matière d'immigration, accepte tout d'abord des migrants qualifiés. Or, on voit tout à fait l'émergence des questions d'intégration, particulièrement pour certains migrants racisés, qui entrent par le biais de la catégorie de

---

<sup>8</sup> La citation est traduite par l'auteur de la thèse pour faciliter la lecture. Il en sera de même pour les citations issues de sources anglophones subséquentes.

l'immigration économique, mais qui proviennent d'un pays du sud. Ceux-là subissent souvent un phénomène de déqualification professionnelle (Chicha, 2010). Cependant, cette question de l'intégration est traitée différemment en ce qui a trait à l'incorporation des migrants du Nord. Dans ces situations migratoires, elle ne se pose pas et leur présence semble même souvent analysée en fonction de leur pays de provenance en particulier, c'est-à-dire l'idée de provenir d'un « pays développé » (pour utiliser la terminologie d'alors). Finalement, lorsqu'il s'agit de migrants provenant d'Europe en particulier, le terme *expatriation* est toujours le plus utilisé pour parler d'un Européen parti à l'étranger dans le but de travailler, comme nous le verrons plus en profondeur ultérieurement.

Pour comprendre ces tensions et ces divergences dans le traitement universitaire de différents types de déplacement, qui ont pris la forme de dichotomie entre migrants du « Nord » et migrants du « sud », entre migrants qualifiés et migrants travailleurs, ou simplement entre migrants et mobiles, il convient de reculer dans notre échelle d'analyse afin de jeter un regard sur le phénomène des migrations en tant que le résultat et le produit de la globalisation. En effet, la littérature sur la globalisation et celle sur les migrations sont hautement interreliées.

### **1.1.2 La globalisation d'un point de vue anthropologique : l'intérêt de l'empirisme et des échelles méso et micro**

Les théories structurantes issues de la sociologie (Bauman, 1999; Beck, 2008; Giddens, 1991) ont décrit la globalisation comme la résultante d'une modernité avancée, réflexive ou liquide, déclinaison que l'on pourrait somme toute rassembler sous le même parapluie d'une « deuxième phase » de la modernité. Ces théories se réfèrent à des notions telles que le risque, l'angoisse et l'incertitude. Elles exposent un monde où croît la perte de repères chez les individus, une détérioration des liens sociaux, un état généralisé d'angoisse et d'imprédictibilité. Pour expliquer les mouvements de populations, elles ont en commun une base théorique influencée par la notion de centre-périphérie : des forces d'attraction créeraient une concentration du pouvoir grandissante vers le centre, la périphérie se vidant peu à peu de son potentiel d'attraction et de développement (Robertson et Lechner, 1985; Wallerstein, 1974/2011). Ce cadre théorique sert à comprendre les mouvements des ruraux vers les grandes villes, l'attraction des grandes entreprises

transnationales dans les villes dites globales, et la tendance des migrations internationales des pays « pauvres » vers les pays « riches ». Selon Bauman (1999), « nous assistons aujourd’hui à un processus de restratification à l’échelle du globe, qui met en place une nouvelle hiérarchie socioculturelle, une nouvelle échelle de répartition mondiale » (p. 108). Dans cette logique, les migrants mobiles du Nord sont donc pensés comme hiérarchiquement avantagés par rapport aux migrants du sud.

Ce type d’analyse propose implicitement deux classes, les gagnants et les perdants de la globalisation : celle-ci profiterait à une élite mobile et déterritorialisée au détriment d’une population condamnée à demeurer dans des espaces de plus en plus restreints. Toutefois, cette lunette analytique propose une vision qui oppose les mobiles aux immobiles, les nomades aux sédentaires, la figure du touriste à celle du vagabond, et présente des conditions humaines polarisées qui ne rendent pas compte de plusieurs échelles de rapports sociaux. Pour les critiques de cette approche (par ex., Gane, 2001), cela est dû au fait que ces auteurs ont laissé pour compte les implications culturelles de la globalisation au profit de leurs préoccupations d’ordre politique, puisque pour eux, l’économique et le politique sont à la base des forces de la globalisation. On peut aussi reprocher à cette approche une tendance évolutionniste, qui voit dans la globalisation une forme de progrès. Plusieurs anthropologues ont d’ailleurs répondu à ces auteurs que le processus de globalisation n’est pas un phénomène d’homogénéisation culturelle, puisqu’elle est surtout créatrice d’hybridité, de bricolages ou de coconstructions culturelles (Appadurai, 1996; Hannerz, 1996).

À cette littérature en répond une autre qui utilise un vocabulaire métaphorique autour de la fluidité : en sont au cœur les notions de mouvements, de flots, de réseaux, de systèmes circulatoires et de systèmes de mobilité (Sheller et Urry, 2006; Shields, 2002; Urry, 2012). Les nouvelles technologies de transports et de communications permettent des déplacements et des connexions inédites : comme le nomme Kaufmann (2002), les réseaux matériels et sociaux sont les infrastructures, les paysages (Urry, 2002) qui permettent aux gens de se mouvoir et de se connecter ensemble au-delà de l’espace. Les technologies numériques représentent des mobilités potentielles que les gens peuvent utiliser, s’ils y ont accès et les capacités de se les approprier. Urry

(2012) proclame le développement d'une théorie « complexe », qui délaisse l'idée d'une structure sociale globale descendante (*top down*) au profit d'une vision horizontale des composantes du social et de leur enchevêtrement. Pour poursuivre dans la comparaison et la métaphore, nous disons que les théories structurantes de la globalisation sont à la théorie de la relativité d'Einstein ce que la théorie de la complexité est à la mécanique quantique de Bohr en physique. Alors que l'une tente d'expliquer les forces relativement coercitives qui provoquent le mouvement, l'autre explique le mouvement en tant qu'élément intrinsèque du monde. Chacune de ces deux tendances théoriques a ses lacunes : alors que la première ignore le rôle des forces qui agissent à un niveau individuel et relationnel dans les dynamiques de mouvements de la globalisation, l'autre minimise l'importance des structures de pouvoirs qui ont une racine sociohistorique et qui participent à reproduire un accès inégal aux déplacements.

Les dérivés des écrits d'Urry ont en effet reçu d'autres critiques. Axées sur la continuité, les ruptures et les disjonctions de la globalisation sont laissées pour compte. Un texte de Shields (2002), qui argumente en faveur de la métaphore du « flot », représente fort bien cette tendance : « les flots sont spatiaux, mais aussi matériels. Ils ont un tempo, un rythme » (p. 4, traduction libre). Ce dernier critique la dichotomie entre fixité et mouvement, entre point de départ et point de destination. La notion de flot permet d'accepter des zones plus stables dans le rythme tout en acceptant que l'ensemble du globe est tout de même en transformation constante. Or, tous ne croient pas que la continuité dans la migration et la mobilité est d'une telle importance. Dans les recherches d'Amit (2011), auprès de gens d'affaires mobiles des îles Caïmans et de jeunes optant pour des voyages d'études, ses interlocuteurs invoquaient les ruptures et le besoin de « changements » pour justifier leur déplacement. La majorité des études soulève la notion d'incertitude qu'impliquent les séjours à l'étranger, que le déplacement soit en direction d'un Nord ou en direction d'un Sud. À la lecture de l'étude d'Amit (2011), on constate que les mouvements comportent des éléments de ruptures et de nouveaux départs, même pour les professionnels et les cadres hautement qualifiés. En d'autres mots, la circulation n'est peut-être pas aussi fluide que certains universitaires aiment se l'imaginer. Plusieurs anthropologues ont plutôt démontré que l'expérience migratoire ou de mobilité est aussi composée de frictions, de ruptures et de

discontinuités, qui sont parfois même recherchées par les individus (Amit, 2012; Appadurai, 1990; Tsing, 2011).

En plus de cette critique en ce qui a trait à la notion de flot, Favell (2001) reproche à l'ensemble de ces théories de la globalisation populaire en sociologie un regard « occidentalocentriste », qui ignore l'impact que les sud peuvent aussi avoir sur les Nord. C'est justement à cette critique que les anthropologues ont le mieux su répondre. Par exemple, Hannerz (1996) s'est penché sur la création des interconnexions transnationales produites par la globalisation en jetant un regard sur les processus d'hybridité culturelle et de créolisation. Le phénomène implique selon lui une reconstruction culturelle continue dans l'écoumène global. Ce qui est au cœur du concept de culture créole est une combinaison de la diversité, d'interconnexions et d'innovation dans la relation centre-périphérie globale (Hannerz, 1996). Appadurai (1996) a pour sa part décrit un monde où les relations entre « *the West and the rest* » sont remodelées, dans lequel les identités ethniques sont déterritorialisées et diasporiques, grâce au « travail de l'imagination » effectué par les individus, rendu possible par le foisonnement de l'imagerie, des moyens de communication et des technologies de l'information. Il rapporte l'aspect culturel à ses ancrages « concrets », à « quelque chose de significatif ». L'aspect culturel se reflète par « les différences qui seules expriment, ou encore préparent à la mobilisation des identités de groupe » (Appadurai, 1996, p. 42, traduction libre). Dans ce cadre, les migrations font partie des paysages de la globalisation (*scapes*), les individus étant les porteurs et les transformateurs créant ses nouveaux arrangements culturels. Finalement, les anthropologues Inchausti et Rosaldo (2008) ont appréhendé la globalisation comme l'intensification des interconnexions, due aux technologies de plus en plus accessibles, qui permettent un monde plein de mouvements et de mélanges, de contacts et de liens, et qui se caractérise par la persistance des interactions et des échanges culturels. C'est un monde où les frontières et les limites sont devenues de plus en plus poreuses, ce qui permet à de plus en plus de gens et de cultures de se mettre en contact de manière intense et immédiate.

Favell (2001) reproche également à la littérature sur la globalisation provenant de la sociologie un manque d'empirisme, c'est-à-dire des données ancrées dans le monde tangible, alors que le champ des migrations internationales est pluridisciplinaire et tend à être de plus en plus

interdisciplinaire. Brettell et Hollifield (2014) constatent que l'anthropologie se distingue des autres approches en s'intéressant principalement à la manière dont les migrations affectent et changent les identités ethniques, et ce, tant sur les plans individuels, des petits groupes et communautés que dans les foyers. Comme leur approche a étudié la migration en tant qu'entreprise individuelle plutôt qu'en tant que mouvement massif des populations, cela les a amenés à s'intéresser aussi aux réseaux spécifiques investis par les migrants (Levitt, 2001; Vertovec, 1999). Ainsi, les anthropologues ont argumenté que le réseau social aide généralement au maintien des pratiques et de l'appartenance culturelles en contexte migratoire (Brettell et Hollifield, 2014). Les réseaux sont structurants, car ils influencent les mouvements vers une destination particulière, puisque certaines ressources sont déjà mobilisées et facilitent le processus d'insertion des migrants qui suivent un parcours similaire. Puis, tout le thème des imaginaires et des représentations symboliques, qui participent aux décisions ou aux actes migratoires des individus, forme un champ d'analyse anthropologique non négligeable. Comme le nomment Ina et Rosaldo (2008), ce que l'anthropologie « offre et qui manque souvent dans les autres disciplines, c'est une attention concrète à l'agentivité humaine, les pratiques des activités quotidiennes, en bref, à comment les sujets sont médiateurs de la globalisation » (p. 7, traduction libre). C'est là où se situe la pertinence de cette thèse, car nous souhaitons en effet nous concentrer sur les processus subjectifs et culturels par lesquels les sujets entrepreneurs mettent en place leurs pratiques dans le contexte de Mexico et qui teintent leur expérience.

### **1.1.3 La critique du nationalisme méthodologique et l'influence persistante des États-nations dans la structuration des déplacements**

Parmi les caractéristiques de la globalisation et des migrations, il y a la nature changeante des États et leur capacité d'influence sur la circulation des biens, des capitaux et des personnes. Anderson (2006) a suggéré que l'objectif classique du projet national, celui d'organiser les habitudes sociales, la culture, les politiques d'attachement à la nation et la participation politique seraient brouillés par le nomadisme et les communications modernes. Avant 2020, il a été observé que les États éprouvaient de plus en plus de difficulté à contrôler ceux qui entraient et sortaient de leur pays. Les gouvernements ont souvent dû adopter des politiques de régulation et d'incorporation contradictoires. Comme l'a fait remarquer Castles (1998), il y a une incongruité

entre la logique nationale du contrôle de la migration et les logiques transnationales, issues de la globalisation et des politiques néolibérales, adoptées de manière croissante par les États. D'un côté, bien avant la crise sanitaire de 2020, ce contexte avait déjà mené à un renforcement des frontières des pays dits « récepteurs » (Castles 1998). De l'autre côté, les impératifs de l'économie globale enjoignent les États-nations à participer à la compétition pour l'attraction des capitaux. Dans un but de croissance, les villes qui aspirent à un statut cosmopolitain, c'est-à-dire les métropoles, cherchent à attirer les entreprises transnationales ou multinationales. Celles-ci sont des organisations qui ramènent les migrants professionnels hautement qualifiés et recherchent une diversité de parcours, de compétences, de techniques scientifiques et managériales, et de savoirs créatifs. Comme l'a souligné Beaverstock (2005), « le nouveau complexe de production de la ville mondiale, qu'il s'agisse de centres financiers ou de pôles de créativité, fonctionne à son plus grand avantage concurrentiel lorsqu'il continue d'attirer la crème de la crème de l'élite mondiale » (p. 248, traduction libre). En conséquence, comme cet auteur le mentionne, plusieurs États-nations adoptent des politiques libérales pour faciliter la venue des migrants qualifiés, et ce, afin que les industries à forte intensité de connaissances, situées dans leurs grandes villes, demeurent concurrentielles sur l'échelle globale.

Dans ce contexte d'intensification des circulations et des interconnexions engendrées par des mouvements de part et d'autre, la porosité des frontières serait grandissante et la force de contrôle des États perdrait de sa puissance. Les universitaires ont probablement trop rapidement argumenté que la globalisation avait fait entrer le monde dans une ère postnationale. Devant ces constats, certains d'entre eux se sont affairés à déconstruire le nationalisme méthodologique présent dans les études des migrations internationales et transnationales (Basch et al., 2005; Weiss, 2005; Wimmer et Glick Schiller, 2002). Selon ces auteurs, il y aurait un biais idéologique dans le fait d'analyser les processus historiques et sociaux comme s'ils étaient contenus à l'intérieur des frontières étatiques, puisqu'un tel paradigme impliquerait un lien entre la fixité territoriale et les « cultures ». Bien que l'étude des processus de transnationalisation soit un moyen d'outrepasser cette tendance, associer les liens entre deux États en tant que tels pourrait éventuellement perpétuer ce biais « nationaliste ». En ce sens, ils ont insisté sur l'importance de prendre en compte plusieurs échelles autour desquelles s'articulent les migrations. Les échelles

personnelle, familiale, régionale, ainsi que les villes (globales ou non) et les réseaux forment tous des dispositifs qui agissent sur les processus migratoires. Cette critique a permis d'ouvrir la voie à l'étude de ces échelles singulières.

Toutefois, on ne peut nier que les États continuent à exercer une influence sur les migrations par les politiques qu'ils adoptent. S'ils ne sont pas indépendants des lois du marché global, ils peuvent redéfinir l'appartenance nationale pour maintenir certains liens transnationaux qui leur sont avantageux. Tout comme ils peuvent, à l'inverse, rendre plus ardue l'accession à un statut régulé à certaines populations s'ils les considèrent comme coûteuses ou nuisibles politiquement (Levitt et al., 2003). Par ailleurs, des auteurs tels que Piché (2009) et Crépeau (1995) n'hésitent pas à critiquer le fait que les États gardent une mainmise sur les politiques migratoires et élaborent trop souvent des politiques « répressives et restrictives » vis-à-vis des migrants du sud. Pour preuve, bien que les migrations soient un phénomène mondial, on ne peut que constater l'inertie, plutôt que l'effort multilatéral, au sujet des droits internationaux des migrants.

Soulignons aussi la démonstration de Ong (1999), qui argumente que les réarrangements du politique, de l'ethnique et des identités personnelles ne sont pas nécessairement des processus qui rendraient les États perdants au profit du commerce global, ou qui lui ferait perdre tout contrôle sur les comportements de ses sujets et sur leurs affiliations. Les sujets mobiles naviguent entre les contraintes et les possibilités créées à la fois par le marché économique global et les États. À la suite de son étude sur l'élite économique de Hong Kong, elle écrit :

De nombreux Hongkongais ont choisi de travailler en Chine tout en cherchant la citoyenneté ailleurs. Pris entre le racisme disciplinaire britannique et les affirmations opportunistes de loyauté raciale de la Chine, entre le déclin du pouvoir économique en Grande-Bretagne et la montée en puissance du capitalisme en Asie, ils ont cherché une position flexible parmi les innombrables possibilités (et problèmes) rencontrées dans l'économie mondiale (Ong, 1999, p. 123, traduction libre).

En ce sens, cette auteure démontre que c'est en étudiant les pratiques et les imaginaires des sujets mobiles et transnationaux, en relation avec leur condition sociale et leur degré de flexibilité, qu'il est possible de comprendre la relation entre l'État et le monde économique. Cette notion de flexibilité permet aussi de montrer que la traversée des frontières nationales est une expérience

relativement singulière, c'est-à-dire qu'elle se définit en fonction de qui l'expérimente, selon son habitus, son statut socioéconomique, son genre et bien sûr, sa nationalité (Hage, 2005; Ong, 1999). Dans cette thèse, nous allons justement positionner les sujets européens en confrontant leurs imaginaires et leurs attentes avec les réalités économiques et sociales qu'ils rencontrent une fois installés dans le contexte de Mexico. La recherche permettra entre autres de comprendre comment des sujets du Nord peuvent eux aussi naviguer entre différents statuts professionnels et migratoires, créant des expériences qui leur sont particulières.

#### **1.1.4 Quand un mouvement en amène d'autres : le continuum des mobilités et la multiplication des catégories migratoires**

Les sujets migrants et mobiles se positionnent donc en fonction de leur statut et des ressources qui leur sont disponibles. Or, encore peu d'études ont décrit les changements de disposition au mouvement dans les trajectoires des individus, c'est-à-dire qu'on en sait peu sur les processus qui provoquent la transition d'une situation de mobilité à l'autre, comme le fait de passer de touriste à migrant, ou encore de touriste à entrepreneur, par exemple, comme ce sera le cas de certains participants de cette recherche. En outre, le contexte dans lequel les sujets mobiles du Nord passent d'un état de grande mobilité à un état de mobilité relative, voire de sédentarité dans un pays du sud, a fait l'objet de peu d'études (Bredeloup, 2016).

Or, un grand courant des mobilités Nord-Sud porte en effet sur le tourisme, qui est d'ailleurs devenu emblématique des inégalités globales et Nord-Sud. Soulignons d'ailleurs que l'industrie du tourisme était l'une des plus importantes sur le globe avant 2020, et que seulement une personne sur sept qui traverse une frontière le fait avec un projet d'installation à long terme. En s'intéressant aux mobilités de jeunes Européens, comment ne pas évoquer les racines culturelles du voyage en occident : ces origines via les Grands Tours, la recherche de l'exotisme, de la découverte ou de l'aventure ? L'émergence du lieu touristique n'implique pas seulement le mouvement des touristes, mais également la venue d'entreprises et de travailleurs tantôt permanents, tantôt temporaires. Le développement de l'industrie touristique participe grandement à transformer des espaces, à créer des « territoires circulatoires » (Tarrus, 1992a, 1992b). Dans ces espaces, des groupes de migrants à plus long terme et les flux constants de touristes, de cadres mobiles et

d'entrepreneurs déterritorialisés se côtoient, ce qui donne forme à différentes sous-cultures. Plusieurs auteurs indiquent que les relations entre migration et tourisme sont dès lors de plus en plus imbriquées (Kopnina, 2007; Torkington, 2014; Williams et Hall, 2002). Comme le décrit si bien Dehoorne (2002) :

Pour une part grandissante de notre société [l'occident], la plus favorisée et la plus mobile, la figure du continuum entre le routinier et l'exceptionnel tend à s'imposer (Knafou, 2000). Entre tourisme et migration se dessine un continuum de mobilité personnelle ou les deux variables migration et tourisme se fondent l'une en l'autre (p. 17).

En conséquence, on peut se questionner sur la division entre certaines catégories telles que les migrants internationaux ou les voyageurs touristiques. En effet, les systèmes de mobilité qui étaient foisonnants pendant les deux premières décennies du millénaire ont ouvert des opportunités aux migrants de voyager davantage, que ce soit en visitant leur pays d'origine ou en faisant également du tourisme, mais aussi la possibilité pour les voyageurs d'entamer un processus d'installation, c'est-à-dire de passer de touriste à migrant. C'est pourquoi des auteurs ont insisté sur l'importance de traiter le mouvement dans les paradigmes des nouvelles mobilités, allant du voyage quotidien en voiture aux voyages d'affaires à l'autre bout de la planète (Canzler et al., 2008; Nowicka, 2007; Urry 2005; Williams et Hall, 2002).

Dans cette diversification des mouvements, certaines tendances permettent de rendre compte de nouvelles formes de migrations spécifiques, dont le tourisme résidentiel, les voyages d'études, les voyages à caractère spirituel, les visites familiales, etc. Cette diversité de formes migratoires suppose en elle-même une diversité de motivations qui prennent leur source dans des imaginaires tout aussi multiples que singuliers (Salazar, 2011). Non seulement la direction des mobilités et des migrations s'est diversifiée, mais également les catégories de personnes qui engagent ces mouvements,

les catégories de voyageurs et les visiteurs, deviennent un peu floues : passages frontaliers illégaux, soit aux États-Unis ou en Europe, sont monnaie courante, de même que les mouvements de touristes à destination et en provenance de pays, d'abord composés de classes d'élite et de plus en plus progressivement pour inclure d'autres catégories sociales. Les étudiants en échange, les travailleurs temporaires [les

expatriés embauchés par des organisations, les travailleurs humanitaires] et les membres de la famille en visite [de ces différents profils] sont devenus comme des catégories aussi communes que les migrants « traditionnels » et les touristes. (Kopnina, 2007, p. 10, traduction libre)

## 1.2 Les catégorisations des migrations Nord-Sud : l'expatrié comme idéal type du migrant européen

Plusieurs catégories ont été développées pour classer la diversité des migrants et des personnes mobiles. Bien souvent, leurs distinctions relèvent de la nature du projet qui sous-tend la mobilité, mais on constate qu'elles ont aussi à voir avec la direction du mouvement impliqué et la condition sociale des migrants dont il est question. Selon Meier (2014), la principale différence entre ceux qui sont considérés comme expatriés et ceux qui sont considérés comme migrants qualifiés est que le premier groupe ferait d'emblée partie de la culture dominante dans laquelle il s'insère. Le deuxième devrait trouver les possibilités offertes par le marché du travail et la société d'accueil s'il veut avoir accès à une certaine ascension sociale. En d'autres mots, le migrant qualifié partirait sur une base inégalitaire vis-à-vis de l'expatrié dans la compétition du marché global. Selon Kunz (2018), les « expatriés » appartiennent à une catégorie intriquée à la politique plus large de l'ordre du mouvement, c'est-à-dire « qui peut aller où et quand ». Elle représente un pan de sujets mobiles qui ont leur place donnée dans ce que Schiller et Salazar (2013) ont nommé les différents régimes d'(im)mobilités, lesquels sont résolument liés aux réalités d'un monde postcolonial. Or, le terme *expatrié* est aujourd'hui une catégorie en transformation et l'image de l'expatrié d'autrefois n'est plus d'actualité (Peraldi et Terrazoni, 2016). Alors que plusieurs des réalités desdits expatriés contemporains s'apparentent à celles décrites dans la littérature qui privilégie le terme *middling migrants* (ou migrants moyens), lequel indique qu'il y aurait une classe moyenne internationalisée, il nous apparaît que les jeunes Européens se posent comme des sujets tout désignés pour observer certaines transformations et reproductions sociales qui s'opèrent dans les dynamiques Nord-Sud, puisqu'ils semblent se situer à cheval entre ces deux catégories. En approfondissant l'usage de ces deux termes, nous serons plus à même de situer les jeunes adultes européens qui deviennent entrepreneurs à l'étranger.

### 1.2.1 L'expatrié, une figure postcoloniale : blancheur, genre et privilèges

Au départ, le terme *expatrié* renvoie d'abord à des migrants de descendance européenne (aux « Occidentaux »), car il prend son origine dans l'histoire coloniale associée au lieu de destination. Donc, la littérature qui s'intéressait aux expatriés se posait surtout dans un cadre transnationaliste, c'est-à-dire basé sur les ponts créés entre deux nations : l'une impérialiste, l'autre dominée. On peut distinguer trois phases historiques où le terme a revêtu des significations légèrement différentes. La première fait référence à l'expatrié colonial tel qu'il l'était pendant cette période, dont le rôle était associé directement aux objectifs de l'État colonial : il était donc forcément Européen. La seconde est celle de l'expatrié postcolonial, qui représente les multinationales, organisations gouvernementales étrangères, organisations humanitaires et autres intérêts étrangers, et qui perpétue la relation de dépendance entre le centre et l'ancienne colonie (Cohen, 1977). La troisième, qui s'est surtout dégagée au cours de la dernière décennie, est le terme que plusieurs Occidentaux s'attribuent lorsqu'ils s'engagent dans un processus de migration basée sur la recherche d'emploi ou dans un but de développement de carrière, entre autres. Ceux-ci ne sont pas nécessairement envoyés par une entreprise ou pour un mandat préétabli par une organisation. Leur déplacement serait le fruit d'une décision et d'une volonté individuelle (Angrignon-Girouard, 2020). Si tel est le cas, alors la question suivante se pose : qu'est-ce qui les différencie alors des autres migrants ?

L'approche postcoloniale qui prédomine dans les études portant sur les expatriés a mis au cœur des analyses sociologiques et anthropologiques les identités coloniales de racialisation et de genre. À travers des perspectives bien souvent poststructuralistes, plusieurs auteurs se sont intéressés à la manière dont les expatriés mobilisent ces catégories pour se positionner socialement, pour performer, pour négocier des privilèges ou pour clamer une supériorité (Goss, 2019; Hof, 2018; Lan, 2011; Leonard, 2008, 2010; Lundström, 2013; Wang, 2013). Par exemple, Leonard (2010) s'est intéressée au cas des expatriés britanniques à Hong Kong. Dans ce contexte où l'héritage colonial est toujours palpable, l'auteure démontre que les transformations apportées par l'interaction entre les discours globaux et locaux induisent une forme de renégociation des privilèges et des droits établis pour les Occidentaux dans leur relation de travail. Leonard relève que ceux-ci avaient recours à des discours contenant des subjectivités blanches et genrées pour

se positionner lorsqu'ils parlaient de leur vie professionnelle. Yeoh et Willis (2005) décrivent, quant à elles, l'expérience des conjointes d'expatriés britanniques en Chine, qui les accompagnaient outremer, lesquelles pouvaient se retrouver marginalisées ou isolées dans la nouvelle société, puisqu'elles n'étaient parfois intégrées à aucun milieu leur permettant de trouver une manière de s'accomplir ou de tisser des. Elles ont démontré que dans ce contexte, ces femmes laissent tomber un idéal « d'égalité » au profit de la carrière de leur mari. Les autres femmes qui avaient des carrières transnationales, elles, utilisaient des situations dont elles étaient témoins pour créer un discours critique sur les inégalités sexospécifiques et les normes patriarcales de leur propre milieu de travail. Elles pouvaient aussi créer des discours sur ce qui appartient à un ordre ancien vis-à-vis des femmes ayant des antécédents non occidentaux (Yeoh et Willis, 2005).

Au-delà des discours, des interactions et des catégories identitaires en jeu lorsque les expatriés s'engagent dans un milieu de travail outremer, des anthropologues se sont aussi penchés sur l'influence d'imaginaires coloniaux dans leurs expériences. En effet, les appréhensions préalables, l'influence des représentations de leur pays d'origine ou les projections mentales individuelles liées aux historicités coloniales créent dans leur ensemble des à priori qui teintent les interprétations sur les situations qu'ils rencontrent. Bien souvent, ces imaginaires portent le sceau d'une quête d'authenticité et ils romancent ou idéalisent un passé colonial perdu. Cela peut avoir pour effet de les distancier des personnes natives du lieu en question et de reproduire les dynamiques de pouvoir (Appadurai, 2001; Giguère, 2013; Salazar, 2011). À titre d'exemple, Giguère (2013) a démontré que les expatriés occidentaux en Inde, en réifiant un certain passé indien ancré dans leur imaginaire colonial, niaient par le fait même la réalité présente des Indiens qu'ils rencontraient, en interprétant leurs désirs et leurs aspirations comme une quête de « modernité » nuisible à leur supposée authenticité.

### **1.2.2 Les espaces d'expatriés : la bulle occidentalocentriste, la ghettoïsation et les zones de contacts**

Dans les études traitant des expatriés, il a été argumenté que ceux-ci vivaient dans des espaces « globaux » occidentalisés réservés à des populations privilégiées. Fechter (2007) décrit comment les expatriés occidentaux qui travaillent à Singapour vivent « dans une bulle ». Leur

quartier et leurs lieux de fréquentation quotidiens ne sont pas ceux de la majorité des résidents. Ils ne sont pas vraiment confrontés aux réalités diverses que comporte ce centre global. Dans une analyse similaire, Lan (2011) utilise le terme *ghettoisation* et argumente qu'à Taiwan, la blancheur est la marque visible d'un « autre supérieur », une vision essentialiste qui maintient les expatriés occidentaux isolés dans une niche professionnelle spécifique, certes avantageée, mais dont il n'est pas possible de s'affranchir.

Néanmoins, cette séparation entre la réalité des expatriés et celle de la majorité des personnes natives doit être nuancée par le fait qu'une telle dichotomie n'est pas sans contenir certains angles morts, telle la nécessaire imbrication de ces quartiers dans des systèmes plus larges auxquels ils sont connectés. En particulier, le système de la division du travail issu des dynamiques transnationales crée des zones de contacts (*contact zones*), concept utilisé par certains auteurs pour démontrer comment les rapports postcoloniaux peuvent se reproduire, voire se renforcer par le biais de ces zones (Bianchi, 2000; Farrer, 2011; Pratt, 1991; Rojo, 2013; Yeoh et Willis, 2005). Le cas des travailleuses domestiques, présentes dans l'intimité du foyer familial comme zone de contact, en est une illustration. Lundström (2013) a notamment démontré que des femmes suédoises, ayant laissé tomber leur propre carrière pour suivre leur mari à Singapour, arrivaient à masquer l'inégalité de genre au foyer en s'affranchissant des tâches domestiques. En les relayant aux travailleuses migrantes provenant surtout des Philippines et d'Indonésie dans le contexte de Singapour, elles reproduisaient leurs privilèges blancs et, ce faisant, elles réitéraient un idéal de maternité et de féminité « blanc », « hétérosexuel » et « respectable » vis-à-vis de leurs employées<sup>9</sup>. Toutefois, si ces zones de contacts ont été considérées comme des lieux de reproduction de pouvoir dans plusieurs cas, elles peuvent aussi parfois être considérées comme des lieux qui permettent la rencontre, l'hybridité culturelle et l'échange social dans d'autres cas (Askins et Pain, 2011; Hutnyk, 2005).

---

<sup>9</sup> Voir aussi Cosquer (2020) pour une analyse similaire de l'usage des domestiques par des femmes d'expatriés à Abu Dhabi comme paradoxe du privilège genre.

Une vaste majorité de la littérature portant sur les expatriés se situe en Asie, notamment dans les mégapoles et centres économiques mondiaux (Hong Kong, New Delhi, Shanghai, Singapour, etc.). Devant ce constat, Návrátilová (2014) argumente que pour comprendre la complexité de l'usage différencié des termes *expatriés*, *étrangers* ou *immigrants*, il faut tenir compte du contexte historique de la ville dont il est question. Mexico, qui est aussi une mégapole et un centre économique en Amérique latine du fait de sa situation géopolitique, se distingue en partie de ce portrait dans lequel migrants étrangers, Européens et « locaux » vivaient de manière fortement ségréguée. Certains auteurs se penchent en effet sur la question des expatriés à Mexico, mais les termes qui les désignent oscillent davantage entre « migrants qualifiés », les « *lifestyle migrants* », ou simplement par leur nationalité (Bantman-Masum, 2015; Goss, 2019; Mendoza, 2018; Mendoza Pérez et Ortiz Guitart, 2008). Pour autant, ces recherches décrivent elles aussi la persistance des rapports postcoloniaux et impérialistes qui sous-tendent la présence des Occidentaux de tout acabit sur le territoire. On constate néanmoins une diversification des expériences de migration et des termes utilisés pour parler d'Occidentaux dans ces pays.

### **1.2.3 La transformation d'une catégorie migratoire : d'expatriés à « *middling migrants* » ?**

S'il y a une littérature qui s'intéresse également à la question des expatriés, c'est certainement celle des sciences de la gestion. Depuis récemment, on retrouve dans cette discipline différents termes qui cherchent à définir les nouveaux profils migratoires rencontrés par les entreprises : « autoexpatriés », expatriés « auto-initiés », migrants « non organisés » et expatriés non traditionnels en font partie (Andresen et al., 2013; Doherty et al., 2011; Guttormsen, 2018; McDonnell et Scullion, 2013). En révisant cette littérature, il apparaît que les entreprises transnationales ou multinationales seraient encouragées à rechercher des profils de la sorte, puisque ceux-ci seraient possiblement moins coûteux pour les entreprises. En effet, les entreprises auraient tout à gagner à miser sur une main-d'œuvre qualifiée déjà présente sur un territoire donné, là où auparavant on expatriait un employé accompagné de sa famille, qui avait un mandat établi à l'avance, à qui l'on devait fournir un logement, bref, qui venait avec un « package ». C'est encore plus récemment que certains auteurs ont évoqué l'étiquette qui nous intéresse particulièrement ici, celui d'expatpreneur, qui s'appliquerait aux expatriés qui deviennent

entrepreneurs après avoir trouvé une opportunité d'affaires en pays étranger. L'apparition de ces néologismes est révélatrice des changements qui s'opèrent dans les régimes d'(im)mobilités (Jensen, 2013; Schiller et Salazar, 2013), des injonctions à la mobilité de plus en plus présentes (Flipo, 2018; Fol, 2010), de la normalisation de la mobilité comme marqueur des transitions de vie des individus (Bernard et al., 2014; Flipo, 2013) et, finalement, des imaginaires et croyances qui proposent qu'une vie meilleure se retrouve dans l'ailleurs (Åkerlund et Sandberg, 2015; Benson et O'Reilly, 2009; Korpela, 2009; Salazar, 2011).

On peut certes constater que ces termes sont arrivés avec la mobilité croissante des classes moyennes, dont un bon nombre de jeunes Européens qualifiés. Dans les faits, on peut légitimement se demander ce qui les différencie d'autres migrants qualifiés, si ce n'est que des processus institutionnels qui déterminent non seulement qui peut être où et quand, mais également qui peut faire quoi. Par ailleurs, des individus mobiles considérés non occidentaux, ou dont l'origine n'est pas européenne, sont aussi désignés comme « expatriés » dans cette littérature, comme le démontrent les nombreux textes portant sur les expatriés chinois, japonais ou indiens (Roos, 2013; Selmer, 2002; Shen et Jiang, 2015; Shi et Wang, 2014; Takeuchi et al., 2002; Yao, 2014; Yao et al., 2014; Zhong et al., 2015). C'est ainsi que les termes *middling migrants* et *expatriés* se sont de plus en plus rapprochés en tant de groupes de références : si l'on retrouve de la littérature « d'expatriés » sur des sujets de tout acabit (bien que provenant davantage d'Asie), on retrouve aussi le terme « *middling* » appliqué à des cas de sujets occidentaux et européens (Clarke, 2005; Conradson et Latham, 2005). On constate finalement que la littérature sur les expatriés se confond à celle sur le cosmopolitisme, désignant une identité détachée du national et dénotant une ouverture sur le monde, un humanisme tourné vers l'atteinte d'une unité globale (Désilets, 2010; Hindman, 2009; Ma, 2020; Roudometof, 2005; van Bochove et Engbersen, 2015).

Ainsi, si le terme *expatrié* a une connotation de « privilèges », sa figure n'est plus seulement celle d'une élite économique ou culturelle. Parmi les expatriés considérés « auto-initiés » ou « *self-made* », on retrouve un grand nombre de personnes qui ne sont pas sur le marché du travail, ou qui ne sont pas issues de milieux particulièrement favorisés. L'accessibilité aux systèmes de

mobilité, comme la diversification des transports, les compagnies aériennes bon marché (*low-cost*), les visas vacances-travail pour les jeunes, etc., a favorisé diverses formes de mobilité dont la majorité des bénéficiaires sont issus des classes moyennes (Amit, 2007). Il est donc apparu important de porter une attention à ces sujets qui ne sont ni issus de la marge ni de l'élite (Amit, 2007; Clarke, 2005; Conradson et Latham, 2005; Fechter, 2007). Cette population « *in the middle* », aussi appelée « migrants transnationaux intermédiaires » (Conradson et Latham, 2005; Parutis, 2014), a fait l'objet d'une attention notoire dans les dernières années. Toutefois, ce qui la définit n'est pas palpable : les niveaux de compétences, de revenus et d'éducation varient entre les sujets, tout comme leur motilité liée aux politiques nationales spécifiques qui régissent dans leur ensemble les différents régimes d'(im)mobilités. Le sens des migrations ne tient pas lui non plus, toutes nationalités de provenance et toutes destinations y étant confondues. En bref, les *middling migrants* forment une catégorie qui paraît fortement hétérogène (Baas, 2017; Luthra et Platt, 2016).

Parmi les caractéristiques qui réunissent cette population, il y a le fait que les motivations à la migration vont au-delà du financier et du professionnel. Par le cas de Néo-Zélandais à Londres, Conradson et Latham (2005) ont démontré que leur projet de mobilité était animé par l'envie d'exploration et d'aventure qui était encouragée dans leurs réseaux d'amis. Parutis (2014) abonde dans le même sens en démontrant que des *middling migrants* de Pologne et de Lituanie se rendaient à Londres dans l'objectif d'avoir une expérience à l'étranger, pour voir le monde et pour apprendre l'anglais. Pour bon nombre d'auteurs, la quête de cette catégorie migratoire est interprétée comme la recherche d'un capital culturel et symbolique qui reproduit un habitus qui lui est spécifique (Benson, 2014; Bonizzoni, 2018; Parutis, 2014; Rutten et Verstappen, 2014). Jaskulowski et Pawlak (2020) reprennent quant à eux une analyse postcoloniale qui n'est pas sans rappeler la littérature sur les expatriés, en plaidant que les *middling migrants* vivraient des expériences de racisme tout en contribuant à la reproduction de celui-ci, et ce, par le biais de leurs subjectivités néolibérales. C'est aussi le cas de l'étude de Goss (2019), qui présente le cas d'Américains retraités de la classe moyenne installés au Mexique et qui utilisent leur situation migratoire pour réclamer une supériorité blanche perdue.

#### **1.2.4 Les « *Lifestyle mobilities* » et nouvelles générations d'expatriés : le soi comme source première du mouvement ?**

Pendant longtemps, les motivations à la migration transnationale et à la mobilité ont été abordées selon une perspective fortement économique pour l'ensemble des profils de migrants. Toutefois, plusieurs universitaires ont argumenté que l'acte migratoire était d'abord lié aux aspirations, voire à une quête existentielle (Benson, 2016; Hage, 2005; Madison, 2005, 2006). En effet, le simple attrait du gain ne peut expliquer le fait qu'un nombre aussi grand de personnes soit prêt à prendre en charge les risques de migrer, parfois le risque de leur vie dans le cas de certains qui doivent utiliser des moyens clandestins. L'aspect économique ne peut pas non plus expliquer pourquoi des migrants qualifiés acceptent des emplois payés en dessous des normes de leur profession, ou encore de se retrouver en situation de déqualification professionnelle, pour être dans un pays en particulier. Comme nous l'avons déjà mentionné, même en contexte Nord-Nord ou Nord-Sud, les personnes mobiles n'évoquent pas nécessairement la carrière professionnelle ou l'attrait économique comme motivation principale à la migration (Leinonen, 2012).

Dans un important article, Hage (2005) s'est questionné sur les migrations volontaires en demandant quelle était la relation entre le mouvement existentiel et le mouvement physique. La réponse, selon lui, est que l'expérience de la mobilité est prise en charge seulement si l'espace géographique visé est perçu comme une opportunité de faire avancer le « soi existentiel ». En somme, la littérature démontre que toute migration est un changement de mode de vie et comprend la recherche d'un devenir meilleur. On peut donc se demander pourquoi on a vu émerger, au cours des cinq dernières années, une littérature portant l'appellation de « *lifestyle migration* », alors que ce désir d'une vie meilleure a toujours été au cœur des projets migratoires. En portant attention aux études empiriques des mobilités du Nord, ce qui semble inspirer le déplacement, ce sont aussi les perspectives issues des attentes et des aspirations des sujets qui sont renforcées par des expériences de distinctions asymétriques (Amit, 2012). En d'autres mots, cette recherche de l'ailleurs relève autant de ce que les migrants attendent du lieu où ils se rendent que de l'effet de ce mouvement sur leur situation dans le pays de provenance.

Depuis récemment, les migrations d'agrément, les migrations rurales (le phénomène de retour à la terre) et le « tourisme résidentiel » sont des formes de migration qui ont été rassemblées sous le parapluie des *lifestyle migrations*. Le terme désigne « des individus relativement aisés se déplaçant [...] vers des lieux qui, pour diverses raisons, signifient pour les migrants quelque chose de vaguement défini comme la qualité de vie » (Torkington, 2010, p. 102, traduction libre). En somme, le principal facteur qui associe ces différents mouvements est la croyance selon laquelle le nouveau lieu de résidence pourrait offrir aux individus ce qu'ils considèrent comme un meilleur style de vie tout en leur apportant un meilleur sentiment d'accomplissement (Benson et O'Reilly, 2009; Torkington, 2010).

Toutefois, deux traits caractérisent particulièrement ces études portant l'étiquette du *lifestyle migration*. Premièrement, bien souvent, les lieux de destination se situent dans des zones périphériques et non dans les centres globaux, ce qui va à l'encontre des théories de la globalisation. Les sujets de ces mouvements semblent vouloir, en quelque sorte, fuir ou du moins se distancier de ces lieux caractérisés par l'accumulation de pouvoir et de capitaux. Selon les études ethnographiques disponibles, les *lifestyle migrants* évoquent souvent une liste de contraintes vécues dans les villes d'Europe ou d'Occident. Ils souhaitent expérimenter leur vie en dehors de ces limitations (Benson et O'Reilly, 2009). Deuxièmement, ces études se penchent sur des populations de retraités provenant des Nord, qui voient dans le sud la possibilité de vivre dans des climats plus cléments où le coût de la vie est plus bas (Benson et O'Reilly, 2009).

Dans le narratif des personnes mobiles, ou des migrants de style *lifestyle*, les sujets justifient généralement leur déplacement avec le fait qu'ils se sentent différents vis-à-vis des gens de leur société d'origine. La question de la recherche du soi existentiel est centrale dans leur discours (D'Andrea, 2006; Korpela, 2010; Vaschetto, 2006). Benson et O'Reilly (2009) écrivent que « le *lifestyle migration* est une quête, un projet plutôt qu'un acte, et par ce fait il comprend une variété de destinations, de désirs et de rêves » (p. 610, traduction libre). Bien qu'au départ, la littérature était centrée sur le *lifestyle* des retraités, le phénomène semble grandement se diversifier au niveau des populations étudiées actuellement.

Selon Fetcher (2016), les nouveaux expatriés différencieraient justement des anciennes générations d'expatriés sur le plan de leur quête. L'auteure soulève entre autres les travaux de Malewski (2005), qui discute des « *GenXpat* » ou « *young global professionals* », qui ont pour objectif d'accumuler des expériences dans de nombreux pays sur le globe, faisant d'eux une « *global tribe* » encore plus déterritorialisée que les générations précédentes. Encore davantage déconnectés des lieux où ils se trouvent, ils participeraient à la reproduction d'un mode de vie occidental là où ils vont, car il ne leur est pas nécessaire de passer par un réel processus d'acculturation (Fetcher, 2016). Selon ces auteures, ils se distinguent surtout de leurs compères plus âgés par leur recherche d'un mode de vie plus mobile, un *lifestyle* consumériste qui leur permet de connaître une variété de lieux sur le globe. Par ailleurs, mis à part le terme *expatrié* qui désigne maintenant de potentiels employés pour les grandes entreprises, un autre nouveau terme a émergé dans les dernières décennies pour définir un nouveau profil de professionnels mobiles basé sur le style de vie : les *nomades digitaux* (Kuzheleva-Sagan et Nosova, 2016; Mancinelli, 2020; Müller, 2016). Ils sont ces jeunes professionnels ultras mobiles, travaillant essentiellement à distance grâce aux nouvelles technologies. Fortement basé sur le concept de *lifestyle mobility*, ils mêlent leur vie professionnelle à des voyages continus pour avoir accès au dépaysement, à l'aventure, à la découverte et à des environnements de plaisance variés. Ils se déplacent de pays en pays en continu, sans avoir à intégrer les sociétés où ils ne sont que de passage.

Un autre exemple de *lifestyle migration* qui s'applique à de jeunes adultes est celui des nomades spirituels, catégorie à cheval entre la littérature des migrations et celle des tourisms. Pour décrire cette forme de mobilité, D'Andrea (2006) utilise le terme « *expressive expatriation* » qui tire ses sources d'études critiques à la suite de recherches effectuées dans des sites touristiques de type contre-culture (*counter-culture*<sup>10</sup>). L'auteur s'oppose à la prédominance utilitariste de la compréhension du sujet mobile et suggère le néonomadisme comme ancrage philosophique pour expliquer que certains sujets choisissent un mode de vie alternatif caractérisé par l'hypermobilité. Pour lui, les théories de la globalisation ne peuvent rendre compte d'une

---

<sup>10</sup> Ses terrains ont eu lieu sur l'île d'Ibiza (Espagne), reconnue pour ses raves, et lors de fête « *trance* » à Goa (Inde).

variété de sujets qui optent pour différents modes de vie de type « néo-nomade » et dont les motivations prennent leur source dans une quête transcendante et spirituelle.

En somme, le *lifestyle migration* diffère peut-être dans sa forme en fonction des générations, mais il relève le fait que l'imaginaire de l'ailleurs et la recherche d'une meilleure qualité de vie sont aussi centraux pour les migrants Nord-Sud que pour les migrants qualifiés ou les migrants Sud-Nord plus généralement. La principale différence que relève la littérature est la tendance à considérer la migration Nord-Sud comme une expérience et un choix individuel, où le désir d'actualisation du soi est le fondement même du mouvement, alors que l'on se focalise sur les contraintes du pays d'origine (les facteurs de *push*) dans le cas des migrations Sud-Nord.

### **1.2.5 Les migrants Nord-Sud sont-ils d'emblée privilégiés ?**

Croucher (2012) plaide pour une théorisation plus générale des migrations privilégiées dans leur ensemble, lesquelles ne sont pas exclusives aux migrations Nord-Sud, car elles incluraient l'ensemble des élites internationales dites « déterritorialisées ». Selon les écrits recensés pour ce chapitre, toutes les migrations de direction Nord-Sud portent sur des migrations privilégiées, c'est-à-dire que les sujets en question bénéficieraient de plusieurs avantages dans la société de destination. Croucher (2012) démontre que les Américains retraités vivant dans le Veracruz, de plus en plus nombreux, y vivent avec un niveau de vie beaucoup plus élevé que ce qu'ils auraient s'ils étaient demeurés aux États-Unis : en choisissant ce lieu de résidence, ils ont non seulement accès à la propriété, dont les coûts sont beaucoup plus modestes, et à une baisse significative du coût de la vie en général, mais bénéficient en plus des services domestiques disponibles par la main-d'œuvre mexicaine « locale ».

Du fait de l'approche postcoloniale de la littérature sur les expatriés et des migrations considérées comme privilégiées en socio-anthropologie, on ne s'est que peu intéressé aux parcours de mobilité et à leurs effets sur les sujets mobiles en soi, mais bien davantage sur les effets de leur présence sur les lieux où ils se rendent. De plus, la supposition d'une agentivité supérieure aux migrants Sud-Nord est en quelque sorte tenue pour acquise. Pourtant, une étude

de Bantman-Masum (2015), portant également sur les Américains au Mexique, dépeint une réalité un peu plus complexe que celle décrite par Croucher (2012). Selon Bantman-Masum (2015) :

les efforts déployés pour accroître leurs revenus et accéder à un niveau de vie supérieur, les inégalités de ressources, l'incapacité des plus pauvres à sécuriser leur statut migratoire et maîtriser leur migration tendent à rapprocher l'expérience de ces étrangers à celles des migrants économiques classiques. (p. 138)

Leurs niveaux de revenus et leurs pratiques professionnelles, qui sont parfois à la limite de la légalité, invalident la thèse d'une mobilité privilégiée (Bantman-Masum, 2015).

L'exemple de cette étude permet aussi de souligner le caractère relativement risqué de leur processus migratoire. Dans le même sens, une étude sur des entrepreneurs occidentaux en Inde par Korpela (2013) démontre que si plusieurs réussissent à mener à bien leur projet migratoire, ce n'est pas sans rencontrer des obstacles. Certains d'entre eux, au contraire, n'atteignent pas leurs objectifs de départ et se voient contraints d'avorter leur projet et de réorienter leur vie dans le cadre d'une migration de retour. Ces exemples nous informent que le caractère privilégié des migrations Nord-Sud n'exclut pas l'échec des projets déployés. Si l'utilisation des privilèges est potentielle, il se peut que ceux-ci ne soient pas actualisés. Dans notre recherche, il sera intéressant de porter une attention particulière à cette dimension, c'est-à-dire, d'une part à savoir si les sujets jouissent d'avantages dans le cadre de leur migration, et d'autre part, si leur projet s'est avéré avantageux pour leur trajectoire individuelle (en l'occurrence, ce qu'ils ont « gagné » à s'investir dans un tel projet).

### **1.2.6 Les mobiles Nord-Sud dans leurs contextes sociohistoriques particuliers**

Fechter et Walsh (2010) ont appelé les universitaires à remettre au centre de leurs recherches les différents contextes postcoloniaux dans lesquels sont insérés les expatriés contemporains, l'importance du passé pour comprendre la manière dont se forment les mobilités d'expatriés et comment elles s'inscrivent dans une continuité postcoloniale en relation avec les gens, les pratiques et les imaginaires locaux. En d'autres mots, elles incitent à inclure les perspectives des personnes qui cohabitent les villes globales avec eux. En ce sens, plusieurs auteurs

se sont penchés sur la manière dont les nationalismes intervenaient dans les dynamiques « locales » impliquant des expatriés. Dans son étude sur les élites et expatriés professionnels des îles Caïmans, Amit (2001) a démontré comment la dépendance grandissante des Caïmans vis-à-vis des grandes entreprises et de leurs professionnels expatriés avait généré de l'anxiété chez une partie de ceux-ci, engendrant un processus de construction nationale qui s'est conclu par l'application d'un statut de résident héritier de Caïmans pour une catégorie de résidents, lesquels ont obtenu des droits spéciaux d'emploi, de vote et de résidence. Or, cette construction nationale est passée par un processus de recherche et de légitimation des racines « Caymans », lequel s'est négocié avec les pouvoirs économiques, représentés par les professionnels expatriés en place. Un autre cas qui expose comment les expatriés influencent les sensibilités nationales est celui développé par Hindman (2009), qui évoque comment, dans le contexte du Népal, les médiateurs internationaux et les expatriés négocient les formes de différences culturelles acceptables avec les élites nationalistes népalaises. L'auteure démontre qu'en considérant les affaires néolibérales comme « sans histoire ni géographie », les expatriés et médiateurs internationaux se justifient dans leur démarcation culturelle vis-à-vis des Népalais : en fait, ils choisissent les espaces où les différences plus « dérangeantes » peuvent être ignorées et qui permettent seulement les pratiques « acceptables », et ce, à travers une logique marchande.

Il est intéressant de constater que lorsque l'on sort de la littérature sur les expatriés pour se tourner vers les migrants qualifiés plus largement, les écrits se penchent davantage sur l'effet que les constructions nationales ont sur les migrants en soi, et non l'inverse. Des auteures comme Olwig et Sorensen (2003) et Torresan (2007) expliquent quant à elles que l'on retrouve parfois des catégories préétablies par la société d'accueil qui prédéterminent en partie la manière dont les migrants qualifiés pourront s'intégrer. Ces catégories sont bien souvent issues de la relation historique partagée entre le lieu de provenance du migrant et le lieu de destination. Par exemple, Torresan (2007), dans ses recherches portant sur les migrants qualifiés brésiliens établis à Lisbonne et à Londres, a soulevé qu'ils avaient des expériences migratoires et des parcours professionnels différenciés. Ceux de Lisbonne se démarquaient davantage, car ils étaient perçus par les Portugais comme qualifiés, compétents et travailleurs, tandis que ceux à Londres éprouvaient davantage de difficultés parce qu'ils étaient mêlés au bassin de migrants considérés comme des « minorités

visibles ». Torresan établit que le lien privilégié entre le Portugal et le Brésil, maintenant pays « émergent », était perçu positivement de la part de la société portugaise, ce qui explique leur statut de migrants désirables, voire privilégiés. Ils vivaient une meilleure intégration et se sentaient « chez eux ». Ironiquement, leurs proches brésiliens, depuis l'autre côté de l'océan, percevaient le processus migratoire des Brésiliens à Londres comme réussissant mieux que ceux à Lisbonne, étant donné le statut international qu'occupe cette ville sur la scène globale.

Plusieurs études ont démontré que la perception des natifs vis-à-vis des nouveaux arrivants, conjointement aux dispositifs d'acceptation et d'intégration mis en place par les États, créait des catégories de migrants désirables et indésirables. Ces distinctions sont souvent basées sur des constructions ethniques et nationales spécifiques au pays en question, et qui sont très ancrées historiquement dans les processus de gestion des frontières des gouvernements (Haince 2011; Janus, 2010; Knoll, 2013; Nicolaidis, 2020; Ormond et Nah, 2020; Piperoglou, 2020; Simon-Kumar, 2015). Par exemple, en Espagne, il y aurait une forme de hiérarchisation de groupes selon laquelle, par exemple, les Britanniques, bien qu'étrangers, auraient un apport économique significatif pour le pays, les migrants roumains seraient plutôt de bons travailleurs, les Marocains de bons commerçants, mais apporteraient certaines problématiques en raison du commerce informel, les Africains subsahariens seraient plus associés à la clandestinité, etc. Les catégories mises en place par les gouvernements renforceraient des perceptions et des préjugés qui participeraient, entre autres choses, à renforcer une ségrégation du travail sur des bases ethniques en Espagne (Checa Olmos et al., 2012). Plusieurs autres recherches vont dans ce sens, démontrant que certains migrants sont davantage les « bienvenus » que d'autres dans une société donnée. En d'autres mots, les statuts que vont acquérir les migrants, qui sont attribuables aux politiques en matière d'immigration de chaque État, se voient interreliés à des référents historiques et à des représentations ou préjugés latents qui circulent dans la société où ils se rendent (Waldinger et Fitzgerald, 2004).

Dans la littérature, il semble donc que les migrants qualifiés subiraient les catégories auxquelles on les soumet lorsqu'ils s'incorporent à une société, tandis que les expatriés auraient la possibilité de s'abstraire de ces formes préétablies d'incorporation. Dans cette recherche, nous

nous pencherons sur la manière dont les catégories et les imaginaires préétablis sur les Européens au Mexique influencent l'expérience des entrepreneurs : eux qui semblent situés à cheval entre les catégories « expatrié » et « *middling migrant* », il sera intéressant de voir comment les caractéristiques de désirabilité sont interprétées lorsque l'on a à faire à des Européens qui doivent assurément s'incorporer à la société réceptrice, ne serait-ce que par le biais de leur entreprise.

### **1.3 Temporalités et parcours de mobilité des jeunes Européens**

La connotation du terme *expatrié* indique que celui-ci conserve en réalité son appartenance à son pays d'origine, une attache à la patrie. Là où le migrant est dans l'obligation de s'intégrer à la société réceptrice, à s'y incorporer et, idéalement, à éventuellement s'y identifier, on suppose que l'expatrié ne subit pas forcément ces pressions (Leonard, 2010). Cohen (1977) dénotait déjà que l'expatrié postcolonial, contrairement à l'officier colonial, est dans une situation considérée transitoire. Sa carrière et son futur ne sont pas considérés comme limités exclusivement au pays où il œuvre, et il est amené à effectuer différents mandats dans plusieurs contextes. Ainsi, son intérêt à s'impliquer à long terme dans le développement de la société qui l'accueille demeure superficiel. Comme le dit Cohen, « ils sont de passage, et ils le savent » (Cohen, 1977, p. 30, traduction libre). En outre, leur présence demeure temporaire et leur intégration, non nécessaire. Leur mouvement est ancré dans des trajectoires définies à l'avance, préétablies par un cadre institutionnel.

Contrairement au cas des expatriés coloniaux et aux autres formes d'expatriation qui se sont perpétuées par la suite, plusieurs auteurs remarquent que pendant longtemps, les migrations étaient étudiées comme des phénomènes plutôt statiques, c'est-à-dire que l'on prenait les déplacements pour des fins en soi. On pensait qu'ils visaient avant tout l'accès à des lieux ou des espaces, mais nous avons vu que la littérature sur le transnationalisme a remis en question cette approche en démontrant les liens conservés et les ponts créés avec le pays de provenance (Grillo, 2007). L'intégration d'une approche qui tient compte du temps a permis de constater que les migrations devaient plutôt être vues comme processuelles. Plusieurs études ont démontré qu'elles ne pouvaient être comprises dans leur totalité qu'en tenant compte des paradigmes de la trajectoire (Grillo, 2007; Hillmann et al., 2018; Ho, 2011; Olwig et Valentin, 2015; Schrooten et al.,

2016), du parcours (Bathaïe, 2009; Bessin, 2009; Bontemps et Puig, 2014; Goyer, 2012) ou de la carrière (Falck, 2013; Garneau, 2006; Le Her, 2013; Triest et al., 2010; Vahabi, 2013). En outre, c'est en tenant compte des temporalités traversées par les migrants qu'il est possible de constater le sens des décisions prises, les contextes des mobilités entamées et la variété des positionnements sociaux possibles et disponibles pour les sujets.

### **1.3.1 Le temps des mobilités et la nature changeante des situations migratoires**

D'abord, l'étude des trajectoires migratoires a permis de mettre en lumière les changements de statuts expérimentés par les transmigrants. À titre d'exemple, Qureshi et al. (2013) ont décrit le cas de plusieurs Punjabis qualifiés en informatique, média, hôtellerie ou santé, qui s'étaient établis à priori avec succès en Grande-Bretagne. Ceux-ci avaient été mal dirigés par les institutions, de sorte qu'ils avaient intégré des milieux de travail déqualifiants, ce qui les avait menés à une dévaluation de leurs compétences et à une mobilité descendante<sup>11</sup>. Schrooten et al. (2016) décrivent quant à eux les trajectoires de Brésiliens en Belgique ou au Royaume-Uni, qui sont marquées par une mobilité continue qui implique une multiplicité d'itinéraires potentiels et instables, et qui s'accompagne également de changements de statuts « à la maison », au Brésil comme en Europe. Dans le cadre de la littérature sur les réfugiés ou les migrations forcées, l'observation du temps a permis de faire émerger la notion de temps figé ou de temps d'attente (*waiting*) (Courant, 2014; Jacobsen et al., 2021; Odgers-Ortiz et Campos-Delgado, 2014). Il y a aussi l'exemple d'une étude de Désilets (2019), qui a démontré qu'à Montréal, pour plusieurs *middling migrants*, « malgré les ressources économiques et les capitaux symboliques favorables à l'intégration, la temporalité et le statut indéterminé [de leur] projet migratoire [...], couplé aux facteurs personnels, institutionnels et structurels », les maintenaient « dans un entre-deux, entre mobilité et ancrage » (p. 33). Elle démontre également qu'ils devaient toujours faire preuve de flexibilité quant à leur plan imaginé, et que peu d'entre eux souhaitaient à tout prix s'installer à

---

<sup>11</sup> Voir également Rutten et Verstappen (2014) pour des résultats similaires portant sur l'expérience de jeunes Indiens scolarisés à Londres.

Montréal sur le long terme. La possibilité de plier bagage semble en effet faire partie intégrante de leur expérience migratoire (Désilets, 2019).

Ensuite, parmi les éléments qu'une perspective plus temporelle a permis d'apporter, il y a la question des âges, qui a été étudiée à travers le prisme du *life course*, ou cycle de vie. Une approche *life course* a permis de voir la migration en tant que moment posé dans un projet de vie, une trajectoire biographique, qui peut être segmentée par étape, qui est pensée en relation avec le temps qui passe et à ces segmentations socialement définies (Bessin, 2009; Elder, 1995). Dans cette littérature, la migration est vue comme une transition qui marque une étape particulière de la vie des individus. L'approche s'intéresse à la dynamique entre les structures et les institutions qui encadrent ces étapes, ainsi qu'à la manière dont les individus les coordonnent avec leur biographie respective. Toutefois, on remarque que dans lesdites « modernités avancées », ou du moins dans les mondes contemporains du Nord, il y a un étiolement entre les passages transitoires de vie, ou plutôt un éclatement des modèles à suivre en ce qui concerne la transition d'un âge à l'autre. L'entrée à l'âge adulte est dite retardée et la période de la jeunesse allongée; on prévoit que l'âge des retraites sera repoussé ou annihilé; il est de plus en plus fréquent d'effectuer des études dans un âge adulte avancé; le mariage n'est plus une étape obligatoire et l'acquisition de la propriété est de moins en moins accessible pour les classes moyennes, ce qui tend à rendre cette étape normative de moins en moins commune, etc. Des auteurs ont affirmé qu'il n'y aurait plus de cadre explicite autour duquel organiser les différentes étapes de la vie. C'est l'une des facettes de l'individuation croissante des trajectoires de vie (Johnson-Hanks, 2002; Mulder, 1993; Wingens et al., 2011). Dans la littérature sur la migration qui utilise cette approche, la mobilité ou la migration est alors conceptualisée comme un véhicule pour donner du sens à certaines transitions de vie (Amit, 2011).

Par ailleurs, dans son étude portant sur la multiplicité des migrations chez un même individu, Ossman (2013) décrit comment ses sujets parlent des différentes étapes ou moments de leur vie à partir des divers départs et réinstallations vécus :

Les récits de vie des migrants en série impliquent beaucoup des mêmes continuités et changements que ceux des personnes qui ne bougent jamais du tout, mais leurs

différents pays impliquent différentes configurations de continuité de la vie qui expliquent leurs histoires. Le temps entre le départ et l'arrivée est l'occasion de réinterpréter le lieu de chacun des intervalles de vie. Il ne s'agit pas simplement d'aller de l'avant avec un projet abstrait de toute une vie, en tissant plus de fils dans la ligne de vie existante, mais une opportunité de trouver de nouvelles façons de tisser les lieux et les temps de la vie ensemble (p. 76-77, traduction libre).

C'est également le cas des retraités étudiés dans le cadre des études sur la migration d'agrément. Pour eux, la période de la retraite est une occasion inédite d'engager une vie dont ils ont longtemps rêvé, ou alors de se redécouvrir un nouveau soi. Ce désir se traduit par une migration, l'habitation d'un lieu idyllique (Oliver, 2012). Pour les jeunes, plus précisément, la mobilité marque souvent l'entrée dans la vie d'adulte autonome.

### **1.3.2 La mobilité comme passage et marqueur du devenir**

Certains sociologues ont argumenté que les jeunes générations actuelles en Occident passeraient par une nouvelle phase de la vie en raison d'un phénomène apparaissant comme un étirement de la jeunesse : « *the emerging adulthood* » (Arnett, 2014; Bynner, 2005; Smith et al., 2011). Les étapes traditionnelles de passage à la vie adulte, comportant des éléments culturels tels que le mariage et l'acquisition d'une propriété — ou du moins la « mise en ménage » —, l'entrée en carrière et éventuellement l'accès à un emploi permanent, étaient autrefois acquises plus tôt. Désormais, il y aurait une tendance culturelle créant une période tampon après l'adolescence, permettant la découverte de soi et du monde, retardant ainsi l'entrée définitive dans « l'âge adulte ». Le prolongement et l'augmentation généralisée du degré d'études y seraient aussi pour quelque chose. En effet, l'expérience de la mobilité chez les jeunes adultes (et de plus en plus les adultes *middle-aged*) est de plus en plus fréquente, et est parfois même perçue comme un impératif, un passage nécessaire. Dans plusieurs domaines d'activités professionnelles, particulièrement dans les industries liées à la société de l'information, l'expérience « étrangère ou « internationale » est valorisée. Selon Amit (2007), malgré cette tendance, si plusieurs jeunes optent effectivement pour repousser à plus tard qu'auparavant la planification d'une installation « définitive » marquant le passage à l'âge adulte, ce n'est pas sans conserver cette vision plutôt conservatrice du cours de la vie et de la signification d'être adulte. Leur période de voyage et de

découverte est discours en relation à une vision du statut d'adulte reliée à l'entrée dans la vie active, à la stabilité et à l'accumulation de biens menant à l'indépendance.

Notons qu'il y a peu d'attention portée sur la mobilité des jeunes traditionnellement, mais que cette littérature a connu un accroissement significatif au cours de la dernière décennie. La mobilité des jeunes commence souvent par le « voyage initiatique », concept qui, comme évoqué plus tôt, tire ses racines culturelles du Grand Tour du 18<sup>e</sup> siècle (Towner, 1985), ces longs voyages de jeunes Européens provenant principalement des hautes classes anglaises. Rappelons que ces voyages marquaient le passage de ces jeunes à l'âge adulte par le biais de la socialisation à l'altérité. Dans les mondes contemporains, ces pratiques culturelles ont en quelque sorte évolué, faisant place aux voyages d'études ou encore aux voyages d'aventure « *backpack* », mêlant parfois travail et tourisme (on pense notamment aux programmes de permis vacances-travail, résultat d'accords bilatéraux entre les États, de plus en plus disputés par les jeunes adultes en Europe). La poursuite d'un cursus scolaire complet à l'étranger par les étudiants internationaux peut aussi être une première expérience de mobilité. Selon Cicchelli (2012), si l'on constate que les jeunes Européens s'engagent souvent d'abord dans une mobilité institutionnalisée, celle-ci est souvent une porte d'entrée vers une carrière de mobilité élargie et engage une série de mouvements à venir.

Selon le même auteur, dans les voyages de type « initiatique » tels que les échanges étudiants de moyenne et longue durées, la dimension de l'imaginaire, c'est-à-dire l'idéal de l'expérience, est très importante avant le départ. Dans une étude sur la mobilité Erasmus<sup>12</sup>, par exemple, les attentes des jeunes sont de faire une réelle immersion, une rencontre avec l'altérité. Or, l'expérience surtout marquée par l'exploration de sa propre place dans le monde, l'idée de se connaître « soi-même », l'accomplissement et le perfectionnement de soi par le contact des autres *in situ*. Dans ces contextes, les attentes des jeunes sont parfois déçues, c'est-à-dire que la rupture avec le connu et les barrières culturelles ne sont pas toujours aussi nettes que prévu, et le contact avec les gens de la société où ils s'insèrent est souvent moins fréquent qu'espéré. Ils accordent

---

<sup>12</sup> Le programme Erasmus consiste en un échange d'étudiants entre différents pays ayant signé un accord. Il comprend les 25 pays européens, ainsi que l'Islande, la Suisse, le Liechtenstein, la Norvège, la Bulgarie, la Turquie et la Roumanie (voir <http://www.erasmusworld.org/>).

une importance très forte aux réseaux d'amitié qu'ils vont créer là-bas, avec d'autres étudiants internationaux. À la fin de leur séjour, ils ont reformulé leur rapport à l'autre, mais n'ont pas nécessairement atteint l'idéal de départ, ce que Cicchelli nomme le « *cosmopolitan bildung* », soit l'atteinte d'une réelle appartenance multiple, transnationale par le voyage (Cicchelli, 2013). En ce qui concerne les retombées d'une telle expérience, Souto-Otero (2008) indique que si ce genre séjour de voyage institutionnalisé n'avait pas d'impact sur les gains salariaux à l'emploi, il s'agissait néanmoins d'un atout pour intégrer le marché du travail à la suite des études. Connaissant le défi que l'insertion comporte pour les jeunes en Espagne, cette donnée est significative. Par contre, Garneau (2007) a pour sa part établi le fait que les expériences migratoires des étudiants européens mènent à une différenciation dans la rentabilité professionnelle de cette insertion, c'est-à-dire que l'issue de ces expériences se hiérarchise souvent en fonction de certains éléments préalables à leur position sociale, comme le milieu familial d'origine et les compétences et réseaux qu'offre ce dernier.

Les universitaires ont aussi longtemps vu la migration comme un projet de vie à long terme (Hoffmeyer-Zlotnik, 2020). Or, quand on regarde les parcours des jeunes migrants qualifiés, on constate que ceux-ci peuvent changer leurs intentions en cours de route, ou tout simplement ne pas en avoir au départ (Hazen et Alberts, 2006). Dans le cas où le sujet s'engage dans la poursuite d'un diplôme à l'étranger, la question d'une migration de retour, particulièrement pour les jeunes dont la migration se fait du Nord vers un autre pays du Nord, se pose presque systématiquement. Selon les travaux d'Hazen et Alberts (2006) sur des étudiants étrangers aux États-Unis, les facteurs dominants poussant les jeunes à demeurer au pays après leurs études sont liés à l'économique et au politique, tandis que les raisons de retour sont liées au lien social et à l'affectif. Toutefois, les témoignages démontrent que non seulement cette tendance varie selon les personnes, mais qu'elle varie pour une même personne dans le temps. Alors que la plupart du temps les étudiants n'ont pas l'intention de rester lors du projet initial, la majorité finit par tout de même demeurer dans la société réceptrice.

L'étude des trajectoires a aussi permis d'appréhender le fait que l'expatriation est souvent une porte d'entrée dans la vie active pour les jeunes, particulièrement entreprise après avoir eu

des expériences de mobilité au cours de leurs études ou des voyages initiatiques. C'est souvent après avoir vécu ces expériences que les jeunes Européens se lancent dans ce que Ballatore (2013) nomme une mobilité « spontanée ». Entre la mobilité organisée et la mobilité non organisée, on constate que l'une peut engendrer l'autre, et vice-versa. L'auteure ajoute qu'au sortir des études, leur parcours est marqué par le « sceau de l'incertitude » (p. 349), raison pour laquelle leur discours ne prévoit pas de plan à moyen terme, dans un futur proche. Il semble refléter « un parcours sans origine ou destination précise », comme le décrit Kaufmann (2005, p. 124). En plus de devoir être flexibles sur le marché du travail, ils seraient poussés à la « fleximobilité ». Ces dynamiques les amèneraient à être investis dans des mouvements pendulaires, entre retour à la maison et séjour à l'étranger (Ballatore, 2013).

### **1.3.3 Entre mobilités professionnelles et mobilités relationnelles**

Le Her (2013) note qu'il y aurait un désir différencié de travailler à l'étranger en fonction de la nationalité. Elle affirme qu'il y a une corrélation à faire avec la situation du marché du travail d'un pays à l'autre et le taux migratoire des jeunes. En raison de l'indétermination des diplômés mobiles, leur manque de perspective vis-à-vis du futur proche fait se succéder des périodes de mobilité. Pour les jeunes migrants professionnels, la recherche de satisfaction et d'épanouissement dans le travail prédomine souvent dans les discours des sujets. Le Her (2013) explique également que certains jeunes Français ayant migré au Québec acceptent délibérément de vivre des expériences de déqualification professionnelle. Parmi les raisons évoquées dans leur décision de demeurer au Québec malgré tout, on retrouve non seulement la peur d'être sur le chômage sur une période prolongée en France, mais également l'importance attribuée aux liens d'attachement qu'ils ont créés au Québec.

En effet, plusieurs auteurs ont dénoté la nécessité de comprendre l'articulation entre les domaines professionnels et relationnels. Plus particulièrement, plusieurs mobilités sont liées au couple ou au désir de conjugalité. Pour Le Her (2013), dans plusieurs cas de couples hétérosexuels, la femme est encore celle qui est le plus souvent prête à mettre de côté ses objectifs de carrière en vue d'une réunification ou pour « suivre » le conjoint — en effet, le modèle traditionnel de la famille semble persister. Néanmoins, à travers les processus migratoires et de mobilité, les jeunes

seraient particulièrement amenés à redéfinir « l’être ensemble » (Le Her 2013), puisque les trajectoires de ces sujets semblent fortement définies par la recherche du meilleur compromis possible pour faire fonctionner ces différentes sphères de leur vie. Cette littérature sur les liens conjugaux, mais aussi sur les familles transnationales, a mis en lumière le fait que les mobilités participent à créer toute sorte de configurations familiales, de stratégies de réunification, d’aller-retour, de ruptures, de conjugalités « solitaires » (amour à distance), de couples mixtes et binationaux, etc. (Ballatore, 2013; Geoffrion, 2016; Le Gall, 2005; Le Gall et Therrien, 2013; Le Her, 2013; Rodríguez-García, 2006).

## **1.4 L’entrepreneuriat en contexte migratoire**

### **1.4.1 De l’enclave ethnique aux entrepreneurs immigrés et transnationaux**

Les premières études qui se sont penchées sur l’entrepreneuriat en contexte migratoire ont cherché les éléments qui indiqueraient les raisons pour lesquelles des entreprises issues de personnes immigrantes dans des pays du Nord, particulièrement aux États-Unis et au Royaume-Uni, connaissent un taux de succès au-delà de celui des natifs (Waldinger, 1993). Ainsi, la grande majorité de cette littérature a longtemps porté sur des cas de migrations Sud-Nord, à l’instar du champ des études migratoires en général. Les immigrants étaient conceptualisés comme des populations désavantagées et l’entrepreneuriat était analysé comme une adaptation à un contexte socioenvironnemental donné. La formation d’enclaves ethniques (Portes et Manning, 1985; Waldinger, 1993), la théorie de l’encastrement social (Granovetter, 1985; Portes et Sensenbrenner, 1993), la théorie de l’encastrement social mixte (Kloosterman, 2006; Solano, 2020), suivi de la théorisation par les réseaux (Granovetter, 2000; Pécoud, 2004; Portes, 1995), les migrations circulaires (Tarrius, 1992a, 1992b, 2002) et des explications culturalistes (Baltar et Icart, 2013) ont dominé l’analyse pour appréhender le phénomène. Ces approches théoriques se sont concentrées sur la création de solidarités de groupe et sur les liens sociaux pour expliquer comment la structure sociale affecte l’action économique<sup>13</sup> (voir aussi Anthias et Cederberg, 2009;

---

<sup>13</sup> La notion de capital social a d’ailleurs été abondamment mobilisée.

Guiheux et Zalió, 2014; Li, 2001; Mata et Pendakur, 1999; Pécoud, 2010; Portes et al., 2002; Portes et Zhou, 1996; Zhou, 2004).

Alors que cette tendance à se préoccuper de l'entrepreneuriat ethnique du point de vue du groupe a démontré une diversité de contextes singuliers, elle a tout de même connu une certaine saturation. L'attention envers cette échelle méso a de plus en plus diminué, de sorte qu'à partir des années 2000, un intérêt envers l'agentivité individuelle des entrepreneurs a commencé à émerger. Plusieurs auteurs se sont alors mis à présenter l'ethnicité comme une ressource identitaire mobilisable de manière volontaire (Anthias et Cederberg, 2009; Brubaker, 2004; Pécoud, 2004; Santelli, 2010; Tolciu, 2011; Valdez, 2016), plutôt qu'une appartenance attribuée aux individus *ipso facto* à l'intérieur d'un groupe qui serait soudé à tout prix, et duquel ils ne sauraient se soustraire. Ainsi, la capacité des immigrants à mobiliser des ressources, et d'autant plus dans le contexte des économies transnationales, a également été au cœur de plusieurs recherches. Les chercheurs ont largement décrit les stratégies des migrants « de la marge » utilisées pour mobiliser des ressources rendant possible leur commerce, allant du financement par microcrédit et de l'échange d'information, à l'embauche informelle de personnes de la communauté (Arango et Baldwin-Edwards, 2014; Massey et Parrado, 1998; Tarrius, 2002).

Toutefois, on s'est aussi rendu compte que les migrants qui réussissaient davantage et qui étaient les plus susceptibles de se lancer en autoemploi ou en entrepreneuriat étaient ceux qui avaient accès à plus de ressources sociales, économiques, culturelles et symboliques depuis leur pays d'origine et dans le nouveau pays. La scolarité, entre autres, serait corrélée aux probabilités de réussite à l'autoemploi (Li, 2001; van Tubergen, 2005). L'entrepreneuriat transnational comprend aussi les pratiques des migrants hautement scolarisés, lesquels illustrent des parcours plus encrés dans les institutions traditionnelles formelles et l'économie « dominante ». On pourrait croire que les personnes les plus scolarisées n'ont pas besoin d'avoir recours au même type de stratégies que ceux des économies ethniques, mais bien que les deux types d'économies présentent des figures de travailleurs dissemblables, il semble que leurs liens et similitudes soient moins ténus (Saxenian, 2000).

Dans sa recherche sur des ingénieurs chinois et indiens de la Silicon Valley, Saxenian (2000) se penche sur les activités économiques de migrants professionnels hautement qualifiés qui sont actifs dans l'industrie des hautes technologies. Elle démontre que parmi les populations chinoises et indiennes, qui ont toutes deux augmenté dans la région au cours des années 1990, les activités associatives et les organisations basées sur l'ethnicité ont proliféré. On apprend que ces ingénieurs comptent sur ces réseaux sociaux et professionnels locaux pour mobiliser de l'information, du savoir-faire, des compétences et le capital nécessaire pour démarrer des entreprises technologiques. Ce contexte leur a créé des opportunités entrepreneuriales, à la lumière de ce que décrivent les études sur l'entrepreneuriat ethnique. En effet, ces organisations locales ont une vocation culturelle, leur raison d'être va au-delà de la pure stratégie économique. Selon l'auteure, elles sont créatrices d'identités, tout en facilitant la mise en réseau et l'échange professionnel. Leurs participants sont également présents dans des organisations mixtes et dominantes (*mainstreams*), mais généralement moins investis dans ces dernières. De plus, il n'y a pas d'enchevêtrement entre les associations chinoises et indiennes. En somme, Saxenian démontre que le concept de social d'encastrement (*embeddeness*) s'applique également à ces groupes. Si elle nous renseigne sur la persistance des liens transnationaux que conservent ces ingénieurs avec leur pays respectif, là où leurs réseaux divergent vis-à-vis de ceux des économies « par le bas » (ou descendante, *top down*), c'est qu'ils sont diasporiques. Cela a été rendu possible grâce à leur maîtrise des technologies permettant d'accomplir leurs affaires à distance, sans déplacement physique obligé (rappelons que l'on parle ici des années 1990).

Outre l'attrait à trouver les structures d'opportunités dont arrivent à tirer profit les entrepreneurs transnationaux, ou entrepreneurs migrants, on s'est davantage intéressé aux subjectivités individuelles impliquées dans ce phénomène à partir des années 2010, bien que somme toute encore peu de recherches aient été effectuées en ce sens. Quelques auteurs se sont penchés sur les motivations des entrepreneurs, sur leur discours et sur leur trajectoire. Notamment, Santelli (2010) a pu relever qu'outre l'activité économique, le projet d'investissement des sujets franco-algériens de sa recherche comportait, en filigrane, la construction d'un processus identitaire. Dans son étude, des entrepreneurs français d'origine algérienne de deuxième génération ayant investi en Algérie expérimentent, à travers leur parcours économique, un

processus de redéfinition de leur position sociale à la fois dans la société française et algérienne. Leurs aller-retour entre l'Algérie et la France représentent des occasions multiples de réinterroger leurs appartenances et leur contenu. Ainsi, ils expérimentent une redéfinition continue d'eux-mêmes, entre l'ici et le là-bas, qui se précise au fil du temps. Les motivations initiales à ces pratiques économiques se transforment, menant à une critique ou à une analyse de la position minoritaire qu'ils occupaient dans l'hexagone. En France et en Algérie, les réseaux sociaux, les circonstances et les ressources disponibles constituent autant d'éléments à considérer pour appréhender la « consistance du milieu social » à partir duquel l'activité entrepreneuriale peut à la fois être engendrée et prospérer (Santelli, 2010, p. 10). Ceci est un exemple de comment l'approche biographique réunifie la notion d'encastrement social à celle de l'agentivité individuelle, en plus de mettre en lumière l'aspect fortement processuel du devenir entrepreneurial et de ses aspects identitaires. Ainsi, il nous apparaît pertinent de nous demander comment l'agentivité et les configurations sociales disponibles pour les migrants du Nord peuvent influencer leur expérience dans un sud.

#### **1.4.2 L'entrepreneuriat en contexte Nord-Sud**

Encore peu de recherches portent sur l'entrepreneuriat en contexte Nord-Sud, mais l'intérêt envers le sujet a crû pendant les cinq dernières années. Les études qui s'y attardent font partie de la littérature sur les migrations d'agrément<sup>14</sup> et ont démontré que des activités d'autoemploi sont souvent la manière la plus efficace pour ces migrants du Nord de satisfaire leurs aspirations, c'est-à-dire celles de vivre tranquillement, souvent loin des villes, dans un environnement qu'ils considèrent comme attrayant<sup>15</sup>. Ce type de migrants a des activités économiques, parfois informelles, parfois formelles (Benson et O'Reilly, 2009; Stone et Stubbs, 2007). Bien qu'ayant des antécédents familiaux généralement aisés et/ou des parcours professionnels entamés dans des

---

<sup>14</sup> Les migrations d'agrément sont des migrations *lifestyle* spécifiquement basées sur la recherche d'un lieu idyllique et d'un mode de vie centré sur les loisirs.

<sup>15</sup> Notons qu'il y a eu un intérêt certain pour l'entrepreneuriat touristique, mais que celui-ci n'a pas été analysé dans le champ des études migratoires en soi. Voir Lardiés (1999), Williams et Hall (2002), Iversen et Jacobsen (2016).

secteurs spécialisés, ces entrepreneurs investissent plutôt dans l'immobilier (achat de vieilles maisons coloniales, par exemple), dans l'hôtellerie ou la restauration. En somme, ils se retrouvent dans les secteurs d'activités récréatives. Au départ, grand nombre d'études ont porté sur ce type de pratiques économiques par des Britanniques retraités sur la Costa del Sol en Espagne (O'Reilly, 2013) ainsi que sur des Américains retraités au Mexique (Croucher, 2007), mais elles s'étendent de plus en plus à de nouvelles destinations, comme à d'autres pays d'Amérique Latine ou au Nord de l'Afrique. De surcroît, le phénomène s'étend de plus en plus à des âges diversifiés. Les nomades digitaux, nommés précédemment, peuvent en faire partie dans les cas où ceux-ci travaillent à leur compte. Or, mis à part cette catégorie de (plus ou moins) jeunes hautement mobiles, d'autres cas semblent refléter le type de développement entrepreneurial que l'on retrouve dans le débat sur l'enclave ethnique, avec ses spécificités et enjeux particuliers.

Dans une étude portant sur des entrepreneurs occidentaux à Fès (Maroc) (Berriane et al., 2013), les auteures définissent quatre différents profils identitaires, en fonction du degré d'appartenance que s'attribuent ces personnes à la société fassie et à leur société d'origine. Selon elles, les différents parcours de vie des entrepreneurs sont ce qui définit leur degré d'appartenance. Certains se disaient des « citoyens du monde » et portaient un discours plutôt universaliste; certains des entrepreneurs se disaient « migrants », qu'ils n'appartenaient à aucune terre particulière, sillonnant les paysages au fil des opportunités; d'autres s'identifiaient à la fois « au ici et au là-bas », au milieu d'origine et à la société fassie, ce sont ceux considérés comme « transnationaux »; puis, il y avait ceux qui se disaient intégrés, qui auraient vécu comme un transfuge, et qui étaient souvent dans des couples mixtes avec un conjoint ou une conjointe de Fès (Berriane et al., 2013). Encore une fois, cela démontre que l'approche des parcours permet de constater qu'au-delà des catégories établies, les acteurs s'identifient eux-mêmes à ces catégories en fonction de leurs expériences singulières.

Dans le même ordre d'idées, une étude de Pellegrini (2016), portant sur le cas de petits entrepreneurs français d'âge moyen à Marrakech, a soulevé que les parcours migratoires de ceux-ci étaient peut-être motivés par les contraintes économiques que connaît la France, mais que le projet entrepreneurial était d'abord motivé par un accomplissement personnel et intime. Selon les

témoignages, le choix de cette ville est lié à une volonté de se réaliser et de se « redécouvrir ». La visée n'était ni la carrière professionnelle ni l'enrichissement pécuniaire. Dans ce contexte, le rapport à « l'autre » dans la société d'accueil et les liens qu'ils réussissent à établir deviennent une part de cet accomplissement. En fait, l'entreprise et les échanges économiques étaient traités en rapport à leurs affects. L'auteure explique que les difficultés liées aux mésententes culturelles avec des personnes natives de Marrakech ont pris de l'importance, et souligne comment ils ont dû s'adapter. Ainsi, ne se sentant appartenir ni au Maroc ni à la France, les entrepreneurs tendaient à vouloir créer des produits de consommation hybrides, « transnationaux » (Pellegrini, 2016).

### **1.4.3 Les expatpreneurs (ou entrepreneurs migrants du Nord)**

En 2016, Vance et al. ont publié un article sur une nouvelle catégorie migratoire, qu'ils considèrent comme « un nouveau phénomène de carrière professionnelle croissant » (p. 202, traduction libre) : les expatpreneurs. Ils les définissent comme « [des] individus vivant temporairement à l'étranger qui initient une nouvelle opportunité d'entreprise (travail indépendant) dans un pays d'accueil » (p. 205, traduction libre). Dans cette publication, ils décrivent deux types généraux d'expatriés-entrepreneurs. D'abord, ils parlent des expatriés entrepreneurs qui, dès le départ, déménagent à l'étranger avec un objectif entrepreneurial préconçu. Ensuite, ils présentent les expatpreneurs en transition, c'est-à-dire ceux qui reconnaissent et poursuivent une nouvelle opportunité d'entreprise seulement une fois à l'étranger. Ceux-là passent donc du statut d'expatrié auto-initié, ou d'expatrié mandaté par une organisation, à un statut d'entrepreneur en contexte étranger. Sur la base de cette définition et des quelques rares recherches portant sur des cas étiquetés comme expatpreneurs, Girling et Bamwenda (2018) se sont demandé dans quelles mesures ce nouveau phénomène entrepreneurial peut cadrer avec les différentes théories appliquées à l'entrepreneuriat ethnique. Ils indiquent que les expatpreneurs se caractérisent par trois éléments qui les distingueraient des entrepreneurs immigrés. Selon eux, ils deviendraient expatpreneurs par désir et non par nécessité, ils ne prévoiraient pas demeurer dans le pays d'établissement à long terme, et finalement, ils partiraient leur processus entrepreneurial depuis une position sociale privilégiée. Les auteurs appellent donc à faire de la place dans les théories plus larges de l'entrepreneuriat immigré afin

d'inclure ces profils. Or, nous avons vu que dans les dernières années, il a été démontré que les entrepreneurs Sud-Nord, comme les migrants de tout acabit, peuvent également comporter ces caractéristiques et que des migrants du Nord peuvent démontrer des parcours qui les abstraient de celles-ci.

Des quelques études empiriques récentes sur les expatpreneurs, il y a celles présentées par Iversen et Jacobsen (2016), qui ont trouvé que les sujets « expatpreneurs » expliquaient différemment leurs choix migratoires et entrepreneuriaux en fonction de leur étape de vie (*life stage*). Ils ont démontré entre autres que les plus jeunes, qui décrivent leur entreprise comme naissante (*start-up*), parlent de la mise en place du projet comme d'un processus accidentel. Ces jeunes entrepreneurs tentent de se distancier de leur rôle de propriétaire d'entreprise. Kumpikaitė-Valiūnienė et al. (2021) ont utilisé la distinction entre expatpreneurs et expatpreneurs de transition pour s'intéresser aux motivations différenciées qui les poussaient à faire des choix, et se penchent sur leurs processus décisionnels. Shijaku (2020) nous indique finalement que c'est d'abord et avant tout un état d'esprit (*mindset*) entrepreneurial global qui permet aux expatpreneurs de repérer et de développer des opportunités dans les pays où se trouvent des économies émergentes — et notamment, dans le cas de son étude spécifique, au Rwanda. En somme, il est notoire que les universitaires, là où ils avaient appréhendé l'entrepreneuriat immigré comme une forme d'action économique adaptative, puis comme le résultat d'une série d'actions intégrée à des structures, ont appréhendé l'« expatpreneuriat » (ou l'entrepreneuriat en contexte Nord-Sud) comme le résultat de volontés libres de contraintes, lesquelles sont mises en relation avec la capacité individuelle de prendre des décisions et de détecter des opportunités. Les aspects culturels et structurels semblent quasi évacués de leurs approches.

## **1.5 En conclusion : le point sur la littérature et les contributions de cette recherche**

Pour conclure, ce chapitre soulève l'intérêt d'examiner un phénomène inexploré, c'est-à-dire l'expérience de l'entrepreneuriat en début de carrière dans un contexte Nord-Sud. À la lecture de ce chapitre, nous constatons que la prolifération des types de mouvements planétaires et leur imbrication ont ouvert d'énormes créneaux pour penser la transformation des rapports entre les

Nords et les Suds. L'anthropologie a démontré, entre autres, l'intérêt des particularismes pour comprendre les dynamiques sous-jacentes à ces transformations, et ce, à travers l'étude des migrations en tant qu'actions individuelles et culturelles structurées par les représentations et les imaginaires collectifs. Alors que la littérature sur les migrations des Européens ou des Occidentaux expatriés est fortement concentrée sur le continent asiatique, où la notion de « bulle occidentale » s'est par ailleurs développée, qu'en est-il des autres régions, comme l'Amérique latine ? Le fait de se pencher sur d'autres pays est susceptible de démontrer des configurations culturelles différentes qui peuvent éclairer sur la manière dont les contextes spécifiques influencent les expériences migratoires et les trajectoires individuelles. De plus, se pencher sur des sujets entrepreneurs nous permettra d'aborder la question de l'incorporation des migrants, qui a été évacuée des recherches qui traitent des personnes mobiles provenant d'un « Nord », comme l'a nommé Faist (2013), là où dans la littérature tout apparaît comme si les questions d'intégration ou d'adaptation n'émergeaient pas.

La littérature relève aussi que la migration et l'entrepreneuriat supposent tous deux la recherche d'opportunités pour améliorer ses moyens d'existence, et ce, sans égard à la direction de la migration entreprise (Olwig et Sorensen, 2003). Pourtant, on note une tendance plus que notable à traiter les migrations Nord-Sud et les migrations sud-nord comme distinctes, notamment en raison de l'apriori qui veut que les migrants du nord soient d'emblée avantagés lorsqu'ils se rendent dans un sud, et que les migrants des sud soient d'emblée désavantagés dans les nord. Cette recherche pourra s'interroger sur cette conception des migrations nord-sud comme strictement privilégiées. En effet, le léger glissement du paradigme de l'expatrié postcolonial vers d'autres catégories migratoires en plus d'un nombre croissant d'études qui démontrent des expériences d'Occidentaux, qui ne semblent pas aussi avantagés que prévu dans un pays du sud, ont certainement ouvert la voie pour jeter un œil critique sur ce traitement différencié. Si l'on admet que la migration et les mobilités sont des expériences singulières influencées non seulement par la nationalité, mais aussi par d'autres caractéristiques identitaires — comme le genre, la position socioéconomique ou la scolarisation —, les parcours des migrants des Nords vers les Suds n'ont pas fait l'objet d'un examen très approfondi de la part des universitaires. Quel effet leur migration ou les mobilités qu'ils entreprennent ont-elles sur leur parcours ? Est-ce qu'une

désirabilité et des privilèges spécifiques font partie de l'expérience des Européens entrepreneurs de cette recherche ? Ont-ils plus ou moins de succès dans leur entreprise du fait d'un statut particulier ? On peut légitimement se demander quels aspects culturels tacites interviennent de part et d'autre lorsqu'un Européen, du simple fait d'être considéré comme Européen, prend racine dans un pays (que celui-ci considère) du sud. Est-ce susceptible de jouer un rôle particulier dans sa trajectoire et de quelle manière ?

Puis, encore une fois, qu'est-ce qui distingue vraiment les expatpreneurs des entrepreneurs migrants ou transnationaux ? Alors que les entrepreneurs immigrés ont surtout été conceptualisés à partir d'une idée d'adaptation due à un contexte qui leur était défavorable, les expatpreneurs ont été conceptualisés comme des preneurs de risques libres de contraintes, dont les actions sont impulsées par leur capacité décisionnelle et intentionnelle. Contrairement aux écrits qui font usage du terme, il semble pourtant que la principale différence entre l'expatpreneur et l'entrepreneur immigré, s'il en est une, est l'aspect Nord-Sud (ou Nord-Nord, dans certains cas) de la migration qu'il entreprend. À l'instar de la littérature sur les expatriés, nous pensons que l'adoption du néologisme expatpreneur est seulement significative si ce sont les conséquences symboliques et culturelles liées aux histoires postcoloniales, et à sa position particulière dans ce contexte, que l'on souhaite souligner. Les subjectivités avec lesquelles ils appréhendent leur parcours, leurs motivations et leur position sociale sont certes aussi teintées de cette position particulière. Toutefois, tout semble indiquer que la supposition d'avantages qui appartiendraient à l'expatpreneur, que l'entrepreneur immigré n'aurait pas, provient d'un biais occidentalocentriste qui reproduit un cadre d'analyse qui voit les inégalités Nord-Sud comme dichotomiques et unilatéralement hiérarchisées. Cette pensée fait fi d'autres éléments qui pourraient intervenir, comme la possibilité d'expériences de déqualification vécues par certains migrants du Nord dans les Suds, par exemple. Cela fait fi, également, de la possible perte des avantages, à travers les longs processus qu'implique un projet de mobilité couplé à un projet entrepreneurial. Cette recherche viendra combler cette lacune en situant les sujets entrepreneurs dans le contexte spécifique de Mexico et en se concentrant sur leur expérience qui en est forcément une d'incorporation. C'est à partir de ces expériences individuelles que certains aspects structurels méso, qui interviennent

dans leur parcours, pourront être mis en lumière : comme les réseaux ou les identités assignées (Agier, 2013) inhérents au contexte mexicain.

En somme, en nous intéressant à des jeunes Européens entrepreneurs au Mexique — qui, en suivant les logiques de la littérature disponible, pourraient entrer à la fois dans la catégorie des *middling migrants*, des expatpreneurs, et parfois à d'autres catégories comme des étudiants internationaux, des touristes et des travailleurs qualifiés —, nous souhaitons nuancer une approche strictement postcoloniale des migrations Nord-Sud tout en tenant compte des aspects résolument culturels impliqués dans un tel projet. Nous souhaitons par le fait même apporter un éclairage sur ledit phénomène d'expatpreneuriat, en remettant au cœur de l'analyse les dynamiques nécessaires entre les subjectivités, l'agentivité et les structures « méso ». Nous voulons ainsi être en mesure de soulever des questionnements sur d'éventuels enjeux qu'ils pourraient rencontrer et sur la conceptualisation des migrations Nord-Sud. Dans le chapitre qui suit, nous allons voir de quelle manière je m'y suis prise pour y arriver.

## Chapitre 2

# Conceptualisation et méthodologie de la recherche : une approche temporelle et processuelle de l'expérience migratoire et de l'entrepreneuriat

À travers la recension des écrits de cette thèse, nous avons vu que de s'attarder à l'expérience des entrepreneurs dans un contexte Nord-Sud nous permettra d'aborder la question de l'incorporation de ceux-ci, à Mexico dans le cas qui nous intéresse. Nous avons vu que cette expérience est particulièrement intéressante d'un point de vue anthropologique lorsqu'elle est interprétée à l'intérieur du parcours des individus, car cela permet d'intégrer des expériences indissociables au temps, comme l'impact des choix sur le reste de la vie des participants ou encore l'observation d'une mobilité sociale, entre autres. Or, ces parcours sont traversés par des structures et orientés par des subjectivités. Ainsi, nous devons nous attarder à certaines structures « méso » que les sujets qui nous intéressent investissent ou qui sont susceptibles de les influencer, soit les constructions symboliques préexistantes qui les concernent ou les réseaux d'entrepreneuriat qui prédominent à Mexico. Je souhaite aussi tenir compte de leur part d'agentivité et au sens qu'ils donnent à leurs actions, ce qui n'a pas été beaucoup abordé dans des cas de migrants Nord-Sud qui ont plutôt été conceptualisés comme avantagés ou privilégiés.

Dans ce chapitre, nous allons définir les concepts ainsi que notre approche théorique. Dans une première partie, nous clarifierons ce qu'est la migration par rapport à ce qu'est la mobilité; nous allons définir notre approche biographique, c'est-à-dire une approche qui tient compte des temporalités et utilise les concepts de trajectoire, de bifurcations et de traçage du temps (*time track*); nous expliquerons notre vision de l'entrepreneuriat comme un phénomène avant tout processuel; puis, nous présenterons comment tous ces éléments s'intègrent à une approche plus globale : l'interactionnisme symbolique. Dans une deuxième partie, nous présenterons le cadre méthodologique, c'est-à-dire la description du terrain ethnographique de la recherche et ses composantes. Celles-ci sont les lieux, le recrutement et le choix des répondants, les entrevues et

les récits, les activités quotidiennes, les diverses rencontres, notre position en tant que chercheuse, puis la démarche d'analyse des données retenue lors du terrain.

## 2.1 Le cadre conceptuel

### 2.1.1 Une clarification du nexus mobilité/migration

Cette recherche s'inscrivant principalement dans le champ des études de la globalisation, et plus précisément des études migratoires, il convient de présenter notre conceptualisation de la mobilité et de la migration, et de clarifier où ces deux notions se rejoignent et divergent. Rappelons d'abord que les migrations géographiques représentent un vaste pan de recherches qui travaillent autant sur la mobilité que sur la transnationalité et les diasporas. Si ces concepts sont tous connectés de près, ils varient au niveau de ce sur quoi ils se focalisent : le terme *transnationalisme* réfère davantage aux réseaux et aux connexions mis en place par les migrants; la diaspora amène à réfléchir sur la manière dont sont formées les représentations, les politiques culturelles et les pratiques qui se ramènent à la place d'une population identifiable et sa répartition sur le globe; finalement, si la mobilité réfère souvent aux politiques et aux pouvoirs du mouvement, elle est aussi le terme parapluie qui regroupe les types de déplacements planétaires (Blunt, 2007). Dans cette étude, nous nous intéressons davantage à l'expérience individuelle des participants dans leur établissement dans un pays spécifique, le Mexique, et moins aux ponts créés entre deux ou plusieurs lieux, ni aux processus de rassemblement qu'ils pourraient créer sur une base identitaire. Ainsi, la migration et la mobilité sont deux notions majeures qui sont utilisées pour nos analyses, mais c'est vraiment la migration Nord-Sud qui est au cœur de notre intérêt de recherche dans cette thèse.

À la lumière du chapitre précédent qui portait surtout sur les migrations Nord-Sud, nous avons vu que les concepts de mobilité et de migration sont parfois utilisés de manière connectée, complémentaire ou parfois contradictoire (Hoffmeyer-Zlotnik, 2020). Alors que les liens entre les deux concepts peuvent paraître évidents en ce qu'ils définissent un mouvement, la ligne de partage entre qui doit être considéré comme mobile et qui doit être considéré comme migrant n'est pas aussi claire. Elle dépend bien souvent de la perspective prise au prisme de la dichotomie

fluidité versus sédentarité. La mobilité correspondrait au déplacement sans embuche en de multiples lieux et la migration correspondrait, à priori, au transfert souvent compliqué d'un lieu « A » vers un lieu « B » (Griffiths et al., 2013). En cela, il apparaît presque naturel que la mobilité ait été plus souvent associée « aux personnes mobiles du Nord », et la migration, aux « migrants du sud », ces derniers étant plus sujet à rencontrer des frictions dans leurs déplacements en raison des régimes de mobilité (Schiller et Salazar, 2013) particuliers dans lesquels les États les inscrivent, voire les confinent.

Pour l'articulation de cette thèse, on considère que ces deux notions sont des référents posés sur un continuum du mouvement où varie la facilité avec laquelle les individus peuvent se déplacer (Hoffmeyer-Zlotnik, 2020). Également, nous considérons la mobilité comme l'ensemble des déplacements qui s'inscrivent autant dans un cadre géographique que social (Blunt, 2007; Kaufmann, 2002). En ce sens, la migration est un phénomène de la mobilité, elle est une forme de mobilité qui se configure autour d'un projet ou d'un désir d'établissement, que celui-ci s'actualise pleinement ou non. Ainsi, on suppose que la migration comporte un certain nombre de ruptures ou de tensions puisqu'elle sous-entend des formes d'incorporation. Dans cette recherche, on verra que les participants peuvent parfois être considérés comme mobiles et parfois comme migrants (dans certains cas, migrants temporaires et périodiques [*serial migrants*]), selon le moment auquel on s'attardera dans leur parcours.

### **2.1.2 Une approche biographique : trajectoires, bifurcations et traçage du temps**

Dans cette recherche, nous considérons que la dimension temporelle est essentielle pour sortir d'une approche présentant les faits comme statiques, ce qui voue plus que jamais les données à une péremption quasi immédiate. Si, dans la discipline anthropologique, il a été plus facile de présenter les sujets comme des égos situés dans des réalités figées, comme s'ils portaient en eux un noyau inaltérable dont seule la mort ne saurait faire rupture, ils sont aujourd'hui considérés comme étant en état de perpétuelle actualisation. Le temps, plus que toute autre dimension, est au cœur de la construction même des individus étudiés et de leurs expériences. Sans une attention portée au temps, nous ne saurions présenter leurs processus d'enracinement et de déracinement, d'attachements et de détachements, leur volonté d'ancrage et leur volonté

de se mouvoir, d'appartenance et de séparation identitaire. Dans cette recherche, l'étude des parcours biographiques permettra de tenir compte de la nature mouvante des histoires personnelles et des positionnements sociaux des participants. Comme le mentionnent plusieurs auteurs (Bertaux, 2016; Grossetti et al., 2011), l'atteinte d'une mobilité sociale ascendante, descendante, ou le simple maintien d'une position sociale sont sujets à des stratégies de mouvement, impliquant des périodes d'attente ou de sédentarité, ainsi que des moments clés qui impliquent des décisions ayant un effet sur l'ensemble de leur parcours. C'est d'ailleurs pourquoi il s'agit d'une approche privilégiée dans le champ des études migratoires.

En effet, l'observation des trajectoires<sup>16</sup> permet de tenir compte du temps et des espaces traversés. Comme l'écrivait déjà bien Strauss (1992), elle situe les participants en tant

[qu'] individus actifs qui répondent créativement aux évènements qu'ils rencontrent. Ces réponses, qu'elles soient des actions individuelles et/ou collectives, ne peuvent s'analyser que comme enchâssées dans des ensembles de conditions eux-mêmes antérieurs affectant la situation présente et qui sont affectés par ces actions, les **conséquences présentes de l'action devenant à leur tour des conditions pour les actions à venir (Baszanger, 1992, p. 21).**

Dans ces trajectoires qui peuvent paraître déterminées, des bifurcations<sup>17</sup> peuvent survenir. Grossetti (2010) a théorisé cette notion comme étant un moment où une séquence d'actions comportant une part d'imprévisibilité « provoque des irréversibilités » dans les trajectoires biographiques. Les bifurcations prennent source « à partir d'évènements contingents » qui sont potentiellement vulnérabilisant pour le sujet ou les groupes concernés. Par exemple, sur le plan professionnel, il peut s'agir d'un changement de métier à la suite d'un licenciement; sur le plan personnel, il peut s'agir d'une séparation ou d'une rencontre. Ces deux exemples peuvent mener à des mobilités géographiques ou provoquer une mobilité sociale, et ainsi de suite. En ce sens, la bifurcation a été définie comme un moment de rupture entre deux phases de relative stabilité. Dans ce cadre, une séparation, un voyage, un retour de vacances, un changement de poste ou de

---

<sup>16</sup> Dans cette recherche, nous utilisons les termes *parcours* et *trajectoire* comme des synonymes.

<sup>17</sup> Son équivalent anglophone serait la notion de « *turning point* » prenant source dans la littérature sociologique sur les parcours de vie dont l'un des textes fondateurs est celui d'Elder (1985).

profession, ou même une expérience spirituelle ou existentielle impromptue sont tous des éléments suffisamment pertinents à relever pour comprendre comment se configure l'actualisation professionnelle et migratoire des individus. Ainsi, la mobilité au Mexique comme le moment décisif d'entreprendre une affaire sont conceptualisés comme des bifurcations dans les trajectoires des participants de cette recherche.

Dans un texte visant justement à éclaircir cette notion de bifurcation, Denave (2017) mentionne les trajectoires de certains jeunes en qualifiant leur insertion professionnelle de « chaotique ». Pour répondre au phénomène que cela décrit, certains sociologues ont pensé ces trajectoires changeantes comme appartenant à une phase qu'ils ont appelée « l'émergence de l'âge adulte », définie comme un moment de transition, un « étirement » de la jeunesse permettant de faire toute une série d'expériences de vie avant de s'établir définitivement (Amit, 2007; Arnett, 2014; Bynner, 2005; Smith et al., 2011). Toutefois, pour parler d'une « phase », alors faudrait-il démontrer que celle-ci a une fin, un dernier tournant présentant les bases vers la vie d'adulte conventionnel faisant logiquement suite à cette phase émergente, ce qui ne semble pas être la tendance chez les participants à cette recherche, bien au contraire, comme nous le verrons dans les chapitres de résultats. On pourrait alors suggérer, comme le propose Kaufmann (2005), de présenter les trajectoires de ces Européens comme étant « sans origine ou destination précise » (p. 124). Toutefois, cela supposerait une faiblesse dans leurs intentions et une instantanéité que seule une fluidité de mouvement notable permettrait. De plus, les recherches démontrent que plusieurs jeunes adultes mobiles conserveraient à priori une vision plutôt conventionnelle du devenir adulte, projetant éventuellement une stabilité professionnelle et une mise en ménage pour leur futur, ce qui sera aussi en partie confirmé dans nos résultats (Amit, 2007). Ainsi, dans ce projet de recherche, nous voyons les trajectoires comme un dessein singulier dirigé consciemment par les participants, qui naviguent à travers les structures matérielles comme immatérielles dans lesquelles ils se situent.

Bien entendu, nous n'avons pas l'ambition de produire une ethnographie qui saurait démontrer l'entièreté des expériences ancrées dans leurs dimensions temporelles. Pour être en mesure de se représenter l'intrication entre les expériences de mobilité des participants et les

aspects professionnels de leur vie, nous utilisons le concept de traçage du temps (*time track*) proposé par Robertson (2015), selon lequel :

Le *time track* implique un mouvement dans le temps, mais pas toujours un mouvement vers l'avant. Une piste temporelle de migration est ancrée dans le temps biographique, mais son début et sa fin ne peuvent pas simplement être définis à travers des « événements » de mobilité. Au contraire, la migration est un « flux », impliquant une série de décisions, d'actions et d'évènements qui conduisent à la mobilité et une séquence en cascade de conséquences qui se produisent par la suite. Les *time track* incluent les passages frontaliers physiques, mais aussi les passages et les transitions qui sont des « passages de statut » non corporels (Glaser et Strauss, [1971] 2010). Les frontières qui apparaissent dans le *time track* peuvent délimiter « alors » et « maintenant » autant qu'« ici » et « là-bas », et peuvent prendre la forme de véritables frontières physiques, des « frontières de papier » (Rajkumar et al., 2012, p. 483) ou des frontières imaginaires d'identité et d'appartenance. Un *time track* de migration peut être circulaire; il peut s'arrêter et redémarrer à différentes étapes de la vie; et il peut englober les sens dynamiques des débuts et des fins, des perturbations, des retraits, des accélérations et des décélérations. Le terme lui-même cherche moins à résonner avec la linéarité et la trajectoire en avant qu'avec la possibilité de trajets sinueux, décalés ou détournés. (p. 4, traduction libre)

Dans cette recherche, nous considérons que tenir compte des aspects temporels de l'expérience des jeunes Européens au Mexique, à savoir leur parcours, les bifurcations qu'il contient et le traçage du temps (*time track*) que ces deux notions forment ensemble, nous donne des informations incontournables pour faire ressortir des schémas communs sur leur choix de vie. C'est donc dans le cadre de cette approche de type biographique que nous allons d'abord situer leur choix de se rendre au Mexique et celui d'y développer un projet entrepreneurial en considérant ces parcours comme premier objet de la recherche.

### **2.1.3 L'entrepreneuriat comme processus, projet et quête**

Nous souhaitons comprendre ce qui inspire la création des entreprises des participants. Il convient donc de définir ce l'on entend par l'idée d'« entrepreneuriat », terme qui peut être ambigu en raison de son polysémisme. En effet, contrairement aux professions spécifiques, le titre d'entrepreneur ne décrit pas un domaine d'activité en particulier ni un statut institutionnellement encadré. De plus, les multiples façons d'utiliser le vocabulaire de l'entrepreneuriat peuvent autant

se rattacher à un titre professionnel qu'à des actions économiques, des attitudes ou des comportements particuliers (Marttila, 2013).

En socio-anthropologie, l'approche qui sous-tend le plus les travaux sur l'entrepreneuriat en contexte migratoire est d'inspiration wébérienne, ce qui signifie qu'elle s'intéresse à la fois aux justifications des actions présentées par l'acteur économique et aux relations sociales qui l'entourent et le situent. Pour Weber (2013), l'acteur économique rationalise ses décisions qui sont en fait basées autour de trois types de motivations : ses habitudes, ses émotions et la poursuite d'un objectif plus transcendantal lié à ses croyances (Portes, 1995). Dans la même veine, Granovetter (1985, 2000) a pour sa part insisté sur le fait que les comportements économiques étaient surtout impulsés par les désirs de sociabilités, de reconnaissance, de statut et de pouvoir par les acteurs. Ces notions, nous rappelle-t-il, renvoient à l'argument que les relations sociales, qui sont imbriquées dans les structures plus larges, orientent l'action économique. Ainsi, dans cette thèse, nous porterons une attention particulière aux motivations ainsi qu'aux relations sociales impliquées (ou même celles qui se sont avérées absentes) dans le parcours des entrepreneurs et qui les ont influencés. Les arguments qu'ils mobilisent pour expliquer la direction qu'ils donnent à leur trajectoire d'entrepreneur seront aussi analysés en tant que subjectivités justifiant leurs décisions et la direction plus générale de l'ensemble de leurs actions.

En ce qui concerne l'entrepreneur, mentionnons qu'il a été conceptualisé par différents auteurs en tant que sujet, figure ou agent. L'entrepreneur de Schumpeter (Schumpeter et Perroux, 1935), entre autres, est présenté comme un agent social porteur d'innovation : celui qui sait prendre des risques et sait créer de la valeur. Selon cette vision presque idyllique de cette figure sociale, ses comportements feraient de lui le principal agent de changement (Swedburg, 2001). Suivant cette tendance, le sociologue Zalio (2004) décrit par ailleurs l'entrepreneur comme quelqu'un qui a une capacité subjective et perceptive à combiner des éléments du social, que les autres n'ont pas vu, afin d'en tirer un bénéfice. Ce bénéfice est issu soit de l'innovation, soit de sa capacité à gérer l'incertitude et, dans tous les cas, à endosser un risque sur ses épaules. Il remarque que l'entrepreneur « recompose, bricole, utilise les multiples éléments que sa vie sociale met à sa disposition pour envisager singulièrement les choses actuellement disponibles et imaginer des

choses nouvelles » (Zalio, 2004, p. 23). Si cette vision est intéressante pour définir ce que fait l'entrepreneur, un des problèmes de cette définition est qu'elle ne semble pas tenir compte du fait que malgré les intentions et les idées des entrepreneurs, ceux-ci n'atteignent pas forcément leurs objectifs.

Alors qu'il serait possible de discuter de l'entrepreneuriat comme étant lié à l'identité (Fauchart et Gruber, 2020), ce n'est pas l'angle choisi pour traiter du concept ici. Nous privilégions plutôt une conceptualisation de l'entrepreneuriat en tant que processus actif impliquant une tentative d'autonomisation et de créativité de la part des acteurs, qui est liée à une perspective d'émancipation pour les participants. Il s'agit en effet d'un processus de subjectivation, à l'instar de ce que proposent plusieurs auteurs comme l'anthropologue Marc Agier (2013) ou le sociologue Nicolas Rose (1998), par exemple. Comme le nomme Brasseur (2012), « l'entrepreneuriat peut être abordé comme un "projet au service d'un autre projet" (Bruyat, 1994) voire de plusieurs qui s'élaborent et se développent dans un réseau de tensions qui l'entravent tout autant qu'elles le soutiennent » (p. 83). C'est pourquoi, dans cette thèse, particulièrement dans le chapitre 6, nous mettrons non seulement en exergue les motivations et le sens donné à leur projet par les participants, mais aussi leurs limites, définies par ce que Brasseur nomme « les réseaux de tensions » qui contraignent les entrepreneurs en question. Nous sommes aussi en accord avec le fait que

l'entrepreneuriat, en ce qu'il vise la réalisation d'un projet (Bréchet, 1994, 1996; Bréchet et Desreumaux, 2004), ne peut se concevoir que dans un avenir suffisamment ouvert, pour que soit possible l'« anticipation opératoire, individuelle ou collective [du] futur désiré », qu'il représente (Boutinet, 1990, p. 15). (Brasseur, 2012, p. 83).

Ainsi, notre approche nécessite encore une fois la dimension temporelle, pour inclure les attentes et les futurs projetés ou imaginés qu'elle implique. En ce sens, nous privilégierons les projets et la quête entrepreneuriale en tant que deuxième objet de recherche. Concrètement, nous avons retenu comme entrepreneurs toutes les personnes qui avaient entrepris des activités économiques dans le but de générer un revenu, à travers un projet qu'ils souhaitaient développer. De plus, nous avons considéré comme entrepreneurs les Européens qui ont élaboré un projet, au

préalable inexistant, qui impliquait des échanges économiques imbriqués dans les réseaux où ils se sont singulièrement insérés.

#### **2.1.4 L'interactionnisme symbolique pour comprendre le positionnement social des entrepreneurs**

Comme le décrivent Carter et Fuller (2016), l'interactionnisme symbolique est une approche qui s'intéresse aux processus micro qui ont lieu lors de rencontres entre les individus et dans la vie quotidienne, afin d'expliquer les fonctionnements d'une société. Il propose une perspective qui met de l'avant l'agentivité et l'autonomie individuelle comme éléments fondamentaux à la création continue du monde social. Également, l'interactionnisme symbolique permet un cadre d'analyse interprétatif, ce qui est essentiel lorsque l'on travaille avec une approche biographique, donc basée sur le récit et ses aspects discursifs. Comme le formule Bernard (2014) :

Le cadre interprétatif que propose l'interactionnisme symbolique tient compte non seulement de l'élaboration du récit dans un dialogue, mais aussi de sa construction dans un contexte qui contribue à lui donner un sens. Le sens se construit dans l'interaction et résulte des processus par lesquels il s'exprime et des interactions des personnes en cause. (p. 6)

Afin de pouvoir interpréter les récits et les discours des entrepreneurs de cette recherche, il sera nécessaire de les situer socialement. Une approche anthropologique nous amène à considérer que le positionnement social des acteurs est sujet aux symbolismes partagés lors de leurs rencontres avec les autres. Selon plusieurs auteurs, ces symbolismes prennent souvent la forme de « frontières » qui séparent ou réunissent le « soi » et l'« autre » (Agier, 2013; Fassin, 2021). Ces frontières symboliques formeraient les catégories raciales, de genre, de nationalité et d'ethnicité, toutes teintées de leur contexte culturel et sociohistorique propre. Dans ce cadre, Agier (2013) distingue les « identités assignées » des « identités négociées », la première étant celles que les autres attribuent au sujet, et la deuxième étant celle que le sujet s'approprie et transforme, dans un refus de l'identité assignée. Dans cette recherche, au chapitre 6 en particulier, nous nous attarderons à la manière dont les entrepreneurs sont catégorisés par leurs pairs mexicains, ainsi qu'à la manière dont ces derniers réagissent à ces catégorisations.

Chez les entrepreneurs qui nous intéressent, les soirées de présentation (*pitch*), les évènements de réseautage, les entrevues avec des médias, les marchés ambulants et les réseaux sociaux sont des occasions pour se faire connaître, mais surtout d'incarner la représentation du projet entrepreneurial : ils se mettent en scène, en quelque sorte. En incarnant leur projet, ils produisent, reproduisent et transforment des discours existants qu'ils renvoient à leurs interlocuteurs ou leur auditoire. C'est par l'interaction qui s'ensuit que leur projet prend vie et arrive à se matérialiser. C'est pourquoi nous utiliserons la notion de présentation de soi développée par Goffman (1973) pour entamer le sixième et dernier chapitre de résultats, concept se définissant comme la manière dont une personne se présente, présente son activité aux autres, gère les impressions qu'elle laisse aux autres et, finalement, le spectre de ce qu'elle peut ou ne peut pas faire lors d'une interaction.

Bien que le choix de Goffman puisse sembler éloigné de notre sujet, en ce que cet auteur s'est davantage intéressé à l'interactionnisme dans un cadre fortement institutionnel, il nous est tout de même apparu fort pertinent. Pour celui-ci, l'effort de présentation de l'acteur et la réponse avec laquelle il doit composer provenant de ses interlocuteurs sont analysés en continuité. Il permet en effet de s'intéresser aux mécanismes par lesquels les significations que les gens se donnent pour eux-mêmes peuvent être appropriées et changées par d'autres personnes significatives avec qui ils sont en interactions. C'est justement là tout l'intérêt de se pencher sur le projet entrepreneurial : celui-ci crée des liens et provoque des échanges économiques, des échanges discursifs, ainsi que des échanges de représentation qui forment, au cours de leur expérience, le bagage culturel des entrepreneurs selon leur position sociale particulière. C'est aussi dans le cadre de ces interactions que se produisent les privilèges et que se partagent les codes de désirabilité sociale, c'est-à-dire ce qui est souhaitable socialement. En somme, les récits et les discours qui définissent la catégorie identitaire « Européens » et « étranger du premier monde », mis en relation avec la subjectivation de ces catégories de la part des entrepreneurs, seront le troisième et dernier objet de la recherche.

En dernière instance, il est trop souvent oublié que les temporalités, réelles ou imaginées, sont également une dimension qui définit le positionnement social d'un individu : par exemple,

deux migrants ayant une même nationalité et un même niveau de scolarité qui vivent dans un lieu ne partageront pas les mêmes codes sociaux si l'un y est depuis quelques mois et l'autre depuis des années (Griffiths et al., 2013). En fait, il est possible que cette différence les éloigne assez pour que le deuxième ne sente pas d'intérêt à s'associer avec le premier. La simple intention de demeurer à long terme dans le lieu inflige « la pression de l'intégration », tandis qu'un séjour défini, qu'il soit court ou prolongé, permet le désinvestissement dans les rapports sociaux avec les gens « locaux » (comme le démontre la littérature sur les expatriés et les étudiants internationaux abordée dans le chapitre 1). En somme, les perspectives du court ou du long terme créent des dispositions cognitives différenciées cruciales au positionnement social, en plus d'engendrer ou de brimer certaines interactions sociales. Sans compter que l'avènement d'un seul changement de perspective dans le temps peut provoquer l'avènement d'autres changements dans un effet domino, ce qui transforme la nature des interactions par le fait même. À partir du moment où le projet entrepreneurial s'ajoute au projet de mobilité ou de migration au Mexique, la disposition sociale en est forcément changée.

## **2.2 Le cadre méthodologique**

### **2.2.1 La démarche ethnographique : sillonner les réseaux de connaissances**

Cette recherche est issue d'un terrain ethnographique que j'ai effectué dans la ville de Mexico, de juin 2016 à décembre 2017. Or, qu'est-ce qui caractérise une démarche ethnographique visant des sujets qui ne semblent pas rattachés par une institution, mais plutôt par une expérience commune dont les contours sont définis par le chercheur ? Contrairement aux ethnographies malinowskiennes, qui s'intéressaient à un groupe défini géographiquement, cette recherche nous amène à conjuguer avec les effets de la déterritorialisation. À priori, les participants se trouvent dans une certaine structure culturelle qui leur est commune — on pourrait en effet emprunter le terme d'Hannerz (1996) et dire qu'ils font partie d'un même habitat de significations —, bien qu'elle ne soit pas partagée simultanément dans les lieux en question. En effet, le cadre des lieux de cette recherche est mouvant et difficilement définissable, puisque les frontières du terrain sont empiriquement inexistantes : les sujets concernés n'ayant pas forcément de point de rencontre physique ou, s'ils en ont, ne sont pas engagés à s'y tenir et sont susceptibles

d'être temporaires. Ils n'ont pas tous des liens entre eux, ne se connaissent pas nécessairement, et n'ont même parfois aucune relation avec d'autres sujets visés par l'étude. Pourtant, leur nationalité européenne, leur historique professionnel, le profil racial auquel ils sont associés sont susceptibles de les faire vivre des expériences communes. Ils sont aussi susceptibles d'intégrer des réseaux de connaissances similaires à Mexico. Preuve en est qu'il m'a été possible, lors du terrain, de faire des liens entre des personnes que j'avais connues par des canaux complètement différents. Ces réseaux insaisissables aux premiers abords de la recherche ont été essentiels pour nos observations ethnographiques : ils impliquent les relations qui s'établissent, les espaces (géographiques et sociales) qui leur sont accessibles et les voies de communication qui sont à leur disposition pour se rencontrer (on pense aux médias sociaux ou à la mise en contact de personne à personne). Puisque je maîtrise autant le français que l'espagnol, ces deux langues ont été mobilisées lors de mes interactions sur le terrain, en fonction de ce qui semblait le plus fluide entre l'interlocuteur à qui je m'adressais et moi. L'anglais a été utilisé quelques fois également.

#### 2.2.1.1 Les participants ciblés et le recrutement : critères de participation et démarche

Au total, ce sont 26 entrepreneurs (7 femmes et 19 hommes) qui se sont livrés à l'exercice de cette recherche en me partageant leur expérience. Au niveau biographique, les critères d'inclusion que j'avais établis au départ pour les participants étaient leur nationalité européenne, le fait d'être en début de carrière entrepreneuriale, avoir 35 ans et moins<sup>18</sup>, et vivre dans la ville de Mexico même. J'ai par la suite décidé d'inclure des participants de 45 ans et moins, dont un participant de 45 ans et une participante de 42 ans, et 3 participants âgés de 35 à 38 ans, ce qui fait que les participants avaient finalement de 26 à 45 ans au moment de la première entrevue. J'ai décidé d'élargir la population en incluant ces participants adultes d'âge moyen (*middle aged*), car ils étaient mêlés aux mêmes réseaux, parce qu'ils étaient au début de leur carrière entrepreneuriale également, et parce que leur expérience se distinguait aussi des expériences

---

<sup>18</sup> Nous voulions en effet nous assurer d'inclure tous les adultes en début de carrière. Pour le gouvernement du Québec, le terme « jeunesse » réfère d'ailleurs aux personnes âgées de 18 à 35 ans (voir la Politique québécoise de la jeunesse, <https://www.jeunes.gouv.qc.ca/publications/documents/pgj-2030.pdf>). Nous convenons qu'il s'agissait d'une discrimination subjective et que la jeunesse est une phase de la vie plutôt élastique.

relatées jusqu'ici dans la littérature tout en se rapprochant de celle des participants plus jeunes. Donc, évidemment, le dernier critère était que les participants devaient avoir développé un projet entrepreneurial. Comme mentionné précédemment, nous conceptualisons ce dernier comme un projet créé par les participants eux-mêmes, qui leur générerait des revenus hors du principe du salariat conventionnel (c'est-à-dire, non rémunéré par un employeur) et qu'ils souhaitaient voir croître.

Le recrutement des participants s'est fait par le biais de trois canaux principaux. Dans un premier temps, j'ai fait appel à mon propre réseau d'amitié. Ce réseau de base était constitué de deux personnes montréalaises qui avaient séjourné plusieurs mois à Mexico par le passé, et de deux personnes mexicaines qui avaient séjourné à Montréal par le passé et qui étaient de retour à la ville de Mexico. Dans un processus de bouche-à-oreille, ces personnes m'ont mis en contact avec des participants qui correspondaient au profil que nous recherchions ou avec des personnes susceptibles d'en connaître. À la suite des rencontres avec ces participants, je leur ai demandé s'ils connaissaient d'autres participants au même profil avec qui me mettre en contact, et ainsi de suite. Ce premier canal m'a fait connaître la moitié du corpus, c'est-à-dire 13 des 26 participants.

Dans un deuxième temps, les événements de réseautage, visant des entrepreneurs ou alors des étrangers, ont permis des rencontres physiques dans lesquelles j'ai été amenée à rencontrer des participants correspondant au profil recherché. Parmi ces activités, il y a eu les réseautages organisés par les sociétés louant des espaces communautaires de travail (*coworking*) que j'ai fréquentés (qui seront décrits plus loin dans la section sur la quotidienneté), ainsi que quelques-uns organisés par la plateforme web Internations, qui vise à faire se rencontrer des « expatriés » de partout dans le monde. C'est à la suite des échanges ancrés dans l'objectif même de ces rencontres que j'ai pu demander à quelques entrepreneurs s'ils avaient envie de participer à cette recherche. La plupart ont accepté et nous avons dès lors échangé nos coordonnées. Je les ai contactés subséquemment pour fixer un rendez-vous et leur faire part du déroulement et des paramètres éthiques de la recherche. À l'instar de la méthode du bouche-à-oreille effectuée à partir du réseau d'amitié de départ, ces participants ont aussi été invités à me mettre en contact avec d'autres

personnes du même profil, et ainsi de suite. Ce canal m’a permis de recruter neuf entrepreneurs supplémentaires.

Dans un troisième temps, j’ai lancé un appel au recrutement à travers les réseaux sociaux pour repérer de potentiels participants, sur des groupes d’intérêt de la plateforme Facebook. C’était des groupes de soutien et d’échanges entre étrangers résidant à Mexico (ex. « Foreigners in Mexico », « Français dans la ville de Mexico » ou « Emprendedores Españoles en México », lesquels contenaient des milliers de membres). Cinq jeunes entrepreneurs européens ont répondu à l’appel en me contactant et ont accepté de participer à la recherche. Le tableau qui suit présente chacun des 26 participants, leur nationalité, leur âge, leur domaine de scolarisation principal et le temps passé à Mexico au moment de la première entrevue.

**Tableau 1**

*Données factuelles des participants*

Pseudonyme de l’entrepreneur	Âge <sup>19</sup>	Nationalité	Principaux domaines de scolarisation	Présence à Mexico <sup>20</sup>
Fabrice	31	Belge	Hautes études d’hôtellerie	4 ans
Émile	37	Française	Master en ressources humaines	1,5 an
Jenny	33	Anglaise	Licence en arts	5 ans
Carl	32	Française	Master en affaires internationales	2 ans
Léo	45	Belge	École de photographie et de publicité	2 ans
Nassim	35	Espagnole	École de journalisme	4 ans
Thibeau	35	Française	Master en informatique	1 an
Michaël	28	Française	Master en sciences politiques	5 ans
Oscar	38	Française	École des Beaux-arts	< 1 an
Bastien	33	Française	Master en ressources humaines	< 1 an

<sup>19</sup> Âge au moment de faire la première entrevue.

<sup>20</sup> Durée parfois approximative, selon l’information divulguée par le participant lors de l’entrevue.

Pseudonyme de l'entrepreneur	Âge <sup>19</sup>	Nationalité	Principaux domaines de scolarisation	Présence à Mexico <sup>20</sup>
Jordan	35	Espagnole	Master en gestion	1 an
Denis	30	Espagnole	Master en ressources humaines, MBA	1 an
Paulo	30	Espagnole	Génie industriel, master en relations internationale, MBA	3 ans
Samia	30	Espagnole	Génie des télécommunications, master en développement durable	2 ans
Emmanuelle	35	Française	Licence en anthropologie, master en journalisme	6 ans
Antoine	36	Française	Licence en éducation physique, diplôme en tourisme	1 an
Laura	32	Française	Master en sciences politiques	2 ans
Sophie	30	Française	Master en sociologie	2 ans
Hans	30	Allemande	Master en sciences politiques	3 ans
Arthur	32	Française	Master en affaires internationales	< 1 an <sup>21</sup>
Amado	35	Espagnole	Master en biologie	5 ans
Jonathan	26	Française	Master en informatique et master en marketing	2 ans
Fernanda	33	Espagnole	Master en administration, master en design industriel	4 ans
Fred	32	Française	École de commerce, licence en mathématiques	3 ans
Sabrina	42	Française	Master en sciences politiques, certificat en enseignement du français langue étrangère	19 ans
Giano	33	Italienne	École des Beaux-arts, design graphique et web	10 ans

<sup>21</sup> Arthur avait néanmoins habité à Mexico durant quelques années dans son enfance tardive et était de retour à Mexico depuis peu.

### 2.2.1.2 La situation du terrain ethnographique

#### *Les quartiers de la recherche*

À Mexico, certains quartiers particuliers sont reconnus pour accueillir les étrangers. Souvent embourgeoisés, ces quartiers sont aussi associés aux classes moyennes, moyennes hautes, aux artistes et aux professionnels. Ils sont la Condesa — et de plus en plus, par extension, ses quartiers limitrophes, San Miguel de Chapultepec et la Escandón —, La Roma — ainsi que le quartier limitrophe la Narvarte suivi de la Del Valle —, Polanco, le Centre historique et commercial — incluant la Zona Rosa, reconnue pour être le quartier gay —, et finalement Coyoacan — quoique ce dernier soit très décentré. Ce sont aussi les quartiers considérés comme étant parmi les plus sécuritaires de la ville. L'enquête de terrain s'est donc majoritairement déroulée dans des endroits situés dans ces quartiers, que ce soient les lieux de cotravail (*coworking*) investis, les rencontres faites avec les entrepreneurs, les lieux d'activités des projets entrepreneuriaux des participants ou les évènements entrepreneuriaux auxquels j'ai participé.

#### *Les lieux des économies formelles et informelles*

J'ai d'abord tenté de sillonner ce qui est appelé « l'écosystème entrepreneurial » de Mexico par de nombreux acteurs des réseaux entrepreneuriaux comme par le gouvernement mexicain même. Celui-ci désigne le réseau institutionnel rattaché aux politiques étatiques en matière d'entrepreneuriat. Il implique divers partenariats, principalement initiés par l'Institut de l'entrepreneur de Mexico, fondé en 2012 à la suite d'une transformation d'une institution qui était nommée l'Institut des petites et moyennes entreprises. Il est constitué d'entreprises, d'associations d'entreprises, d'accélérateurs et d'incubateurs, de fondations, de chambres et maisons de commerce. Ces acteurs visent dans leur ensemble à favoriser le milieu économique afin qu'il soit réceptif aux initiatives entrepreneuriales.

Si l'écosystème entrepreneurial de Mexico semble se référer à des initiatives formelles, on ne peut ignorer la grande part informelle de l'économie mexicaine, comme nous l'avons déjà mentionné dans l'introduction de cette thèse. Bien que l'on puisse penser que ce pan de l'économie se vive en parallèle, de manière indépendante vis-à-vis du monde entrepreneurial

« formel », avec ses propres règles, ce n'est en effet pas le cas. Des initiatives entrepreneuriales non régulées et l'économie « de rue » s'entrelacent avec les besoins d'entreprises formelles, de sorte que les deux terrains économiques se révèlent comme pertinents à cette recherche. Ainsi, la recherche se situe autant dans le secteur informel que formel.

## **2.2.2 La constitution des données dialogiques**

Les terrains ethnographiques des mondes contemporains complexes et globalisés tels que celui de cette recherche ont pour particularité de prendre forme dans des mondes socioculturels décroissés (Faubion et Marcus, 2009). Ainsi, la constitution des données est à définir par le chercheur qui doit saisir quels sont les canaux les plus appropriés pour fabriquer un terrain en cohérence avec l'expérience des sujets qu'il étudie (Amit, 2001). Nous devons prendre en compte que l'expérience des sujets étudiés est en effet multisituée : les lieux des entreprises qu'ils mettent en œuvre sont variés; ce pouvait être un local commercial fixe, un espace communautaire de travail (*coworking*), leur résidence principale ou même la rue. Elle est aussi multiréseaux, puisque chaque individu interrogé possède son propre réseau de relations qui n'a d'ancrage que le participant lui-même. De plus, elle est multitemporelle, puisque notre compréhension des choix de vie des participants dépend grandement du chemin parcouru pour eux jusqu'à présent dans leur jeune vie. Les récits biographiques, l'observation participante et réflexive à travers une quotidienneté s'apparentant à celle des participants, puis l'observation de différentes scènes entrepreneuriales ont été privilégiés comme méthodes de production de données.

### **2.2.2.1 Les récits biographiques**

Selon Delory-Momberger, le récit de vie a pour but « d'explorer les formes et les significations des constructions biographiques individuelles dans leurs inscriptions sociohistoriques (Delory-Momberger, 2005, p. 13) » (Burrick, 2010, p. 9). Dans l'absolu, le récit de vie en anthropologie aurait pour but de « répondre à la question : “comment les individus deviennent des individus ?” (Martuccelli, 2002, cité dans Delory-Momberger, 2005, p. 13) ? » (Burrick, 2010, p. 9). C'est-à-dire, quels sont ses fondements, non seulement biologiques et psychologiques, mais aussi comment leur insertion sociale et historique les façonnent-ils (Bessin 2009) ? Dans cette

démarche, les données narratives de nature biographique sont superposées aux processus de socialisation et de production de la réalité historique, sociale et culturelle pertinente aux analyses (Burrick, 2010).

Les récits biographiques des participants sont la source de données principale utilisée pour cette recherche, car ils nous permettront d'inscrire la situation des participants à Mexico dans son processus dynamique. Les éléments récurrents et divergents des histoires de chacun permettront de soulever des aspects structurels comme des aspects singuliers sous-jacents à leur expérience. Ce faisant, je les ai invités à me dévoiler les moments déterminants pour eux en lien avec l'entrepreneuriat ou une mobilité.

Au-delà de la collecte d'information de nature factuelle, l'entretien biographique est aussi une source intersubjective de production de données. Il est une occasion d'entrer dans un champ dialogique avec l'interlocuteur qui lui permet de définir ses positionnements, de repenser ses choix, d'interroger ses propres conceptions du monde et de tourner le regard vers soi. Lors d'un entretien, il n'était pas rare que les participants se retrouvent soudainement à remettre en question leurs propres paroles et actions, ou encore l'interprétation qu'ils avaient d'un souvenir ou d'une situation vécue dans le passé. Dans ce type d'entretien, les questions d'entrevues deviennent souvent des propositions d'introspection et de réflexivité. De plus, il était fréquent que les participants demandent quelle était notre expérience personnelle sur un thème abordé.

#### 2.2.2.2 Entrevues et suivis avec la population ciblée

Des entrevues menées auprès des entrepreneurs européens, entre août 2016 et novembre 2017, ont permis de constituer notre principal corpus de données : les récits biographiques. Une première série d'entrevues a été effectuée avec les 26 participants, dont 23 ont été enregistrées et entièrement retranscrites<sup>22</sup>. Ces entrevues, d'une durée de 60 à 120 minutes chacune, ont eu

---

<sup>22</sup> Les trois entrevues non enregistrées ont été faites auprès de participants que nous avons connus plus personnellement, car ils faisaient partie de nos réseaux amicaux. Il était plus aisé de proposer une entrevue sans enregistrement avec eux, pour favoriser la spontanéité qui est plus susceptible de diminuer les filtres qu'ils pourraient s'imposer avec le côté plus officiel qu'apporte l'enregistreur. Des notes écrites ont été prises à la suite

lieu autant que possible dans les locaux de leur entreprise, lorsque ceux-ci s'y prêtaient, ce qui me permettait par le fait même de visiter leur lieu de travail et d'y effectuer des observations. Dans le cas des participants n'ayant pas de locaux ou dont le lieu de travail n'était pas propice à une entrevue, nous nous sommes rencontrés dans des lieux publics (café, restaurant, bistro) ou à leur domicile, lequel était parfois également leur lieu de travail.

Quelques mois après ces premières entrevues, une deuxième entrevue formelle et enregistrée a été effectuée auprès de 6 des 26 participants. Celle-ci qui a permis de vérifier certains faits, d'observer l'évolution de leur projet entrepreneurial et de relever des changements dans leur discours au sujet de leur expérience entrepreneuriale et de la projection de leur trajectoire, s'ils en avaient une. Des entrevues informelles plus nombreuses ont été faites auprès de participants avec qui j'ai eu des contacts plus fréquents, compte tenu du fait qu'ils se retrouvaient parmi nos réseaux d'amitié. J'ai communiqué au moins une deuxième fois avec tous les participants de huit mois à un an après la première rencontre. Certaines de ces prises de contact se sont faites lors d'échanges de messages textes (via Messenger Facebook ou WhatsApp). À travers ces échanges, j'ai pu savoir s'il y avait eu du changement dans leur trajectoire et si leur projet entrepreneurial avait subi des transformations.

Finalement, j'ai pu effectuer des suivis et observations sur presque l'ensemble des projets entrepreneuriaux à travers leurs manifestations sur les réseaux sociaux Facebook et Instagram, puisque la majorité avait des pages et comptes accessibles au public. Pour certains d'entre eux, c'est par ce biais que j'ai pu apprendre si leur entreprise avait cessé ses activités complètement, si elle avait arrêté certaines de ses activités, si elle avait déménagé ou si elle avait connu un accroissement. J'ai aussi noté si des migrations de retour au pays d'origine ont eu lieu. De plus, en ayant suivi les participants à distance par le biais des médias sociaux et leurs plateformes de communication, les données ont continué à s'ajouter au traçage du temps (*time track*) des participants, alors même que l'enquête était officiellement terminée à Mexico. Ces suivis ont eu

---

de ces entrevues. Dans ces cas, le consentement a été donné verbalement et réitéré au moment de l'écrit en cas de doute sur l'utilisation des informations plus personnelles.

lieu jusqu'au mois de décembre 2019, où j'ai arrêté de faire le compte des changements dans leur trajectoire ou d'inclure aux données les changements quant aux projets.

### 2.2.2.3 La composition des entretiens

Afin de constituer un traçage dans le temps (*time track*) des événements marquants des trajectoires des participants, j'ai structuré les entretiens en trois temps. Le premier visait à faire la reconstitution de leur passé professionnel et de mobilité depuis leur scolarité jusqu'à leur arrivée à Mexico. Nous avons parlé de leur motivation à se rendre au Mexique, de leurs différentes expériences de mobilité internationale, de leurs expériences entrepreneuriales précédentes, etc. La seconde entrevue, que je définis comme leur « présent » au Mexique, était une discussion sur leur expérience vécue à Mexico, avec un accent sur leur expérience socioprofessionnelle, leur réalité entrepreneuriale et la constitution de leurs réseaux. Le troisième temps d'entretien se voulait une discussion sur leurs projets d'avenir, leurs espérances professionnelles et entrepreneuriales. Dans cette partie, j'ai surtout discuté de l'avancement de leur projet, ce qui débouchait souvent sur d'autres aspects de leur vie personnelle. Plusieurs participants m'ont parlé de projets entrepreneuriaux imaginés pour le futur, soit d'autres idées de projet ou le type de croissance qu'ils espéraient atteindre, ou encore, d'une éventuelle vente ou d'un possible retour à un travail salarié.

Dans le genre d'exercice qu'est l'entretien basé sur les récits biographiques, il est inévitable, voire souhaitable, que les éléments personnels et même intimes interviennent dans les histoires des participants. Ainsi, bien que nous ayons porté une attention particulière aux trajectoires professionnelles et de mobilité, d'autres éléments intervenant dans ces parcours ont été abordés, particulièrement sous le thème des relations. Les relations conjugales ou amoureuses, les relations d'amitié (avec des pairs mexicains comme avec des pairs européens présents au Mexique ou demeurés au pays d'origine), les relations familiales et son historique, et même les sensations liées aux relations avec le « public » sont des éléments importants pour articuler des trajectoires socioprofessionnelles et entrepreneuriales.

#### 2.2.2.4 Des acteurs de l'écosystème entrepreneurial

Pour avoir un point de vue extérieur de la part d'acteurs qui sont dans la position d'accueillir ou de collaborer avec des entrepreneurs européens, des entrevues ont été effectuées auprès de personnes impliquées dans l'écosystème entrepreneurial de Mexico. Ainsi, j'ai eu l'opportunité de m'entretenir avec les responsables de diverses organisations, dont six gestionnaires d'organisme, de fondation, d'incubateurs ou d'espace communautaire de travail (*coworking*) pour entrepreneurs, ainsi que deux jeunes entrepreneurs mexicains, l'un détenant plusieurs entreprises reconnues pour leur caractère innovant à Mexico et l'autre circulant dans l'écosystème entrepreneurial et se présentant comme membre de la communauté franco-mexicaine.

Les entrevues avec ces acteurs visaient à la fois à m'informer sur l'écosystème entrepreneurial de Mexico, ses leviers et sa composition. Je voulais aussi connaître leur relation avec des entrepreneurs européens, si tel était le cas. J'ai cherché à savoir quelles étaient leurs perceptions des enjeux potentiels que les entrepreneurs étrangers pouvaient rencontrer à Mexico, s'ils les percevaient nombreux parmi leurs réseaux et quelle place ils y prenaient. Néanmoins, si ces rencontres ont guidé ma connaissance des réseaux entrepreneuriaux à Mexico, ils m'ont néanmoins très peu informée sur l'expérience des entrepreneurs étrangers. Donc, l'apport de ces entrevues dans les résultats de la recherche n'est pas saillant.

#### 2.2.2.5 Des Européens non-entrepreneurs à Mexico et des Mexicains en relation avec des Européens

Sur un mode plus intuitif, je me suis également entretenue avec de jeunes adultes européens non-entrepreneurs, ainsi que des États-Uniens et d'autres Canadiens. Certains de ces entretiens étaient organisés et ont eu lieu lors de rendez-vous dans des cafés, tandis que d'autres ont été faits dans des contextes plus spontanés, comme dans des soirées amicales. Ces entretiens visaient à alimenter mes réflexions sur l'expérience de l'étranger « blanc » et « *primermundista* » à Mexico en tant que tel. Ils étaient des expatriés, des étudiants, des étudiants devenus travailleurs ou encore des artistes. Finalement, j'ai également fait des entretiens sur le mode de la spontanéité avec plusieurs jeunes adultes mexicains que nous considérons comme les homologues sociaux des

participants, c'est-à-dire des Mexicains scolarisés (qui ont des études universitaires) ou issus de familles scolarisées. Ils avaient aussi la caractéristique d'avoir des contacts fréquents avec des Européens, soit par les amitiés, une relation de couple ou par les relations de travail. Ces entretiens visaient à saisir les perceptions que pouvaient avoir ces jeunes adultes sur les étrangers européens qui étaient à Mexico, leur expérience et le type de discours engendré par celle-ci. Je suis consciente qu'étant donné notre statut d'étrangère canadienne, il est probable que ces entretiens aient été en quelque sorte influencés par le rapport implicite que j'avais avec les questions abordées. Ainsi, avec ces participants mexicains, j'ai porté une attention toute particulière aux interactions que j'ai eues avec eux.

### **2.2.3 La quotidienneté, l'observation participante et la posture de la chercheuse**

Au départ, mon intention était de pratiquer le pistage (*shadowing*) des entrepreneurs (Czarniawska, 2007)<sup>23</sup>, afin d'être en mesure d'observer la quotidienneté des participants et leurs interactions sociales. Finalement, cette approche ne s'est pas avérée pertinente. D'une part, il était impossible de suivre certains participants, par exemple, dans le cas des deux entrepreneurs thérapeutiques où il y avait des enjeux de pratiques et de confidentialités évidents par rapport à leur clientèle. D'autre part, la diversité des projets entrepreneuriaux faisait en sorte que les activités quotidiennes des uns et des autres n'avaient en fait rien en commun : leurs activités divergeaient de telle sorte qu'il aurait été soit impossible d'obtenir des résultats significatifs, soit cela m'aurait fait perdre beaucoup de temps pour peu d'information à retirer, par exemple, dans le cas d'entrepreneurs qui passaient beaucoup de temps à l'ordinateur ou à travailler en vase clos dans leur atelier. Or, leurs domaines d'activités variés n'étaient pas l'objet de cette enquête.

À la place, pour me mettre « dans la peau » d'un jeune entrepreneur, j'ai utilisé cette thèse en la considérant comme un projet similaire au projet entrepreneurial développé par ces jeunes adultes : en effet, mon mode de vie à Mexico ne s'éloignait guère de celui des participants et de leur expérience de travail, en tant que sujet qui tente de mener à bien un projet dont les tenants

---

<sup>23</sup> L'approche consiste à suivre la personne qui a un statut particulier dans ses activités quotidiennes.

et aboutissants dépendaient principalement de lui-même. À l'instar des participants, je n'avais pas d'horaire fixe ni n'étais soumise à un code vestimentaire particulier. Je n'étais redevable à personne en matière de rendement quantifiable. Comme eux, mes activités quotidiennes étaient portées par la vision d'un projet qui m'appartenait, j'avais le sentiment de « travailler pour moi-même ». À l'instar de ce que plusieurs d'entre eux ont dit, je sentais que cette liberté venait avec la nécessité de m'automotiver et le sentiment d'être responsable de résoudre l'ensemble des problèmes intervenant dans le projet. Je me présentais également dans le monde social avec un statut similaire : étrangère « du premier monde », « blanche », mon accent francophone me faisait passer maintes fois davantage pour une Européenne que pour une Américaine aux premiers abords. Une des principales différences, non négligeable toutefois, était la question des revenus : contrairement aux participants à la recherche, mes flux d'argent étaient prévisibles et stables. Finalement, contrairement à eux, notre projet avait une date de début et de fin (bien qu'approximative !). Néanmoins, similairement, nos futurs à moyen long terme étaient incertains. Ce qui était à la question « que feras-tu après ton doctorat ? » pour moi correspondait probablement à la question « que feras-tu si ton projet ne marche pas ? » pour eux.

Donc, pour répondre à l'objectif de me donner des outils sémantiques ancrés dans le réel et l'interaction quotidienne, j'ai cru bon de me baigner dans les milieux les plus en vogue dans le monde de l'entrepreneuriat : les espaces communautaires de travail (*coworking*). J'ai fréquenté différents lieux afin de donner un sens de la « quotidienneté entrepreneuriale » et pouvoir, au gré du temps, capter de mieux en mieux dans quel univers le terme *entrepreneuriat* et les sujets entrepreneurs évoluent à Mexico. Dans ces lieux de travail, qui sont aussi des lieux de rencontres, j'ai pu avoir des interactions de nature professionnelle quotidienne avec des Mexicains et j'ai pu rencontrer quelques Européens entrepreneurs.

### 2.2.3.1 Les lieux de cotravail (*coworking*)

J'ai passé quatre mois dans quatre entreprises de cotravail (*coworking*) différentes, c'est-à-dire un mois par entreprise. J'ai fréquenté deux espaces WeWork de Mexico. WeWork hébergeait des employés d'entreprises comme Uber, icône de « l'économie de partage », mais aussi une panoplie d'entreprises en démarrage (*start-up*) de plus petite taille, ainsi que des travailleurs

indépendants (*freelancers*). J'y ai d'ailleurs rencontré trois des entrepreneures européennes participantes. Les deux édifices Wework étaient situés dans le centre-ville commercial de Mexico, un dans le quartier Santa Rosa et l'autre sur l'Avenue Reforma, qui sont des quartiers centraux. J'ai passé un mois dans un lieu de travail nommé Publico, une entreprise en croissance qui est passée d'un seul édifice à six en moins de quatre ans, situé dans San Miguel de Chapultepec. J'ai passé un mois dans le lieu de cotravail (*coworking*) El tercer espacio, une petite entreprise locale bien implantée située dans la Condesa. Ce lieu pouvait contenir une cinquantaine de travailleurs indépendants (*freelancers*). Finalement, j'ai fréquenté le Capital Coworking, situé dans la Roma, également pendant un mois. Dans ce dernier, je n'ai rencontré aucun entrepreneur européen en tant que tel. C'était une entreprise locale nouvellement ouverte, dans un édifice de neuf étages, dont chacun pouvait contenir une soixantaine de personnes.

Chacun de ces lieux différait en termes de grandeur et de clientèle cible. Certains accueillait de grandes entreprises, d'autres de petites équipes ou des entreprises naissantes (*start-ups*) de petite taille, et tous accueillait des travailleurs indépendants (*des freelancers*). Leur modèle d'affaires différait également, de sorte qu'en somme, des valeurs différentes y étaient véhiculées. Par exemple, au Tercer espacio, on encourageait particulièrement l'émergence d'entreprise locale et le développement du commerce mexicain. Au WeWork, les valeurs affichées étaient celles de l'amour et de la passion pour son travail. En somme, ces différents lieux de l'écosystème entrepreneurial différaient non seulement dans leur forme, mais aussi dans leur constitution idéologique et dans leurs pratiques sociales.

### 2.2.3.2 L'observation des scènes de l'acteur entrepreneur

Par ma présence dans ces lieux de cotravail (*coworking*), j'ai pu assister à de nombreux événements pour les entrepreneurs. Dans ces événements, le discours entrepreneurial (*pitch*) s'est avéré le moment de performance sociale par excellence ou j'ai pu observer quelques-uns des participants se mettre en scène. J'ai aussi assisté à des conférences données par des entrepreneurs

européens et mexicains, à deux évènements du mouvement des *Fuck up nights*<sup>24</sup>, et à la semaine de l'entrepreneur 2017<sup>25</sup>, où j'ai pu faire des observations, entre autres lors de la foire de l'entrepreneuriat, où des centaines d'entrepreneurs tenaient un kiosque. Dans ces évènements, j'ai pris des notes à même notre ordinateur portable si la situation le permettait, où alors sur mon téléphone mobile auquel cas je les transférais par la suite dans un dossier réservé à cet effet.

Notons finalement que, plus que toute autre scène sociale, le lieu le plus riche, qui m'a donné une expérience réelle de manifestation du positionnement social de l'étrangère « *primermundista* », fut sans contredit les rencontres issues de mes réseaux d'amitié. En effet, par le biais de deux amis de Montréal, j'ai été mise en contact avec une dizaine de personnes étrangères ou mexicaines vivant à Mexico, qui m'ont à leur tour fait connaître d'autres personnes, dans un effet boule de neige. J'avais aussi deux amis mexicains, qui avaient vécu à Montréal et qui étaient désormais de retour dans leur ville natale (Mexico), avec qui j'ai passé du temps et qui m'ont également fait rencontrer de nouvelles personnes. Rien ne permet plus de percevoir les enjeux sous-jacents des interactions entre les uns et les autres que l'intimité du relationnel : pour reprendre la métaphore de Goffman, elle donne accès aux « arrières-scènes ». C'est par des confidences ou des rapprochements, parfois désirés et parfois moins, des faveurs demandées ou des préoccupations énoncées en dehors des cadres officiels qu'a pris forme l'expression des paramètres d'inclusion et d'exclusion les plus saillants vis-à-vis des étrangers. Lorsqu'une situation personnelle ou une observation me renvoyait à mon positionnement comme étrangère « *primermundista* » ou « blanche » (par exemple, les diverses fois où on me mentionnait explicitement que j'avais reçu un bon traitement en raison de mon apparence ou de mon accent), je saisisais un moment opportun pour noter la situation factuellement et subjectivement, en y intégrant mes ressentis et en les associant à diverses pistes de réflexion.

---

<sup>24</sup> *Fuck up nights* est un mouvement global dont l'initiative d'origine a eu lieu à Mexico, et qui vise à créer des rassemblements pour discuter des échecs entrepreneuriaux « afin d'en tirer des apprentissages » (<https://www.fuckupnights.com/blog/manifesto/>, page consultée le 11 juillet 2021).

<sup>25</sup> Il s'agit d'une initiative de l'Institut national de l'entrepreneur fondé par le gouvernement mexicain en 2012, et qui vise à rassembler des entrepreneurs par le biais de conférences, d'une foire, d'ateliers, etc. Il s'agit d'un évènement qui était ouvert à tous les citoyens.

## 2.2.4 L'analyse des données

L'analyse des données a été un processus itératif effectué dès les débuts de l'enquête ethnographique, dans un va-et-vient continu entre l'analyse et le terrain, tout au long de la recherche. La compréhension des données s'est affinée pendant l'enquête, de manière à ce que les nouvelles informations issues d'une rencontre enrichissent potentiellement les rencontres futures. Par ailleurs, j'ai eu l'occasion d'écrire un premier article alors que le terrain en était qu'à quelques mois d'avancement, en plus d'avoir présenté trois communications lors d'évènements scientifiques. Ces communications m'ont permis d'avancer des pistes de réflexion enrichies par le partage avec des pairs et de bonifier mon approche lors du terrain, en soulevant de nouvelles questions.

Les premières entrevues effectuées avec chacun des participants entrepreneurs européens ont été retranscrites dans leur entièreté, en partie alors que j'étais toujours sur le terrain au Mexique, et en partie à mon retour. Pour la deuxième ronde d'entrevues, je me suis contentée de prendre des notes à la suite de leur réécoute ou d'utiliser les notes prises immédiatement après l'entrevue. J'avais aussi créé un tableau de compilation des données factuelles de tous les participants, incluant leur âge, leur nationalité, leurs domaines d'études, leur profession officielle s'il y en avait une, le secteur d'activités de leur entreprise, leurs expériences de mobilité précédentes, la formalisation de leur statut migratoire, la formalisation de leur entreprise, et le nombre d'années depuis leur arrivée au Mexique<sup>26</sup>. J'ai annoté tous ces éléments au fur et à mesure des rencontres avec les participants dans ce tableau de données.

De plus, la trame biographique retrouvée dans la structure des entrevues m'a permis de répartir les expériences de chacun des participants sur un traçage du temps (*time track*) divisé en séquences. Pour définir les séquences, j'ai établi les points d'ancrage suivants : les moments de départ et d'arrivée dans une destination (comprenant chaque mobilité vécue par le participant),

---

<sup>26</sup> J'ai par la suite scindé ce tableau pour présenter ces données de manière cohérente avec la thèse, à travers les deux tableaux, le premier (**Tableau 1**) dans le présent chapitre, où l'on présente les participants, et le second (**Tableau 2**), dans le chapitre 5, qui porte sur les projets entrepreneuriaux en soi.

le lancement d'une entreprise ou le début des activités entrepreneuriales (dans la majorité des cas, il n'y avait qu'une expérience circonscrite, mais certains avaient plusieurs expériences entrepreneuriales préalables). Par exemple, j'ai défini le moment entre la scolarité et la première mobilité comme une séquence, entre la première mobilité et une mobilité de retour comme une séquence, entre l'arrivée à Mexico et le début du projet entrepreneurial comme une autre séquence, etc. Bien sûr, d'autres éléments de bifurcations biographiques interviennent à l'intérieur de ces séquences. Il s'agit parfois d'une séparation amoureuse ou d'un changement d'un statut, ou encore de la perte d'un emploi, par exemple. J'ai mis en relation ces éléments avec les points d'ancrage de mobilité et d'entrepreneuriat qui nous intéressent.

Ensuite, à l'aide du logiciel N-Vivo, les transcriptions d'entrevues ainsi que l'ensemble des notes de terrain que j'ai prises tout au long de l'enquête ont été codées sous de grands thèmes : les conditions de travail; les difficultés, les risques et les entraves dans leur parcours; les discours sur la « mexicanité » et sur leur propre statut; les valeurs, éthiques et croyances professionnelles; les motivations et les futurs imaginés; le rapport à l'institutionnel; l'opérationnalisation du projet entrepreneurial; les relations personnelles (conjugale, amoureuse, familiale); puis les réseaux. À la suite de ce codage, j'ai été en mesure de relever des éléments récurrents et les déclarations saillantes qui m'ont permis de créer du sens pour chacun des thèmes, et ce, en lien avec les trames biographiques.

## **2.3 En conclusion**

Dans ce chapitre, nous avons vu l'approche qui nous permettra de comprendre quelle est l'expérience des entrepreneurs européens à Mexico. Nous avons défini les principaux concepts et objets d'observation pour la recherche, en soulignant l'importance des dimensions temporelles et interactionnistes dans l'interprétation de nos résultats. Nous avons présenté les différentes composantes du terrain ethnographique qui nous ont permis d'obtenir les données en question. Une exposition de ma position comme chercheuse et de la démarche d'analyse ont été faites. Soulignons qu'en somme, cette recherche se veut avant tout l'exploration d'une expérience particulière : l'entrepreneuriat comme bifurcation, c'est donc dire comme point de jonction entre ce qui l'y mène, ce qu'il permet de vivre et ce qu'il prépare pour l'avenir des participants. Cette

étude vise à s'intégrer dans l'étude plus large des migrations nord-sud afin d'en questionner les à priori. Elle ne se targue donc pas de proposer une théorie particulière, de valider ou d'invalider des concepts préétablis d'avance ou une hypothèse particulière : à l'instar de la tradition anthropologique, elle se base d'abord sur l'empirisme du terrain tel qu'il s'est révélé au moment de le vivre pour moi. Également, en étant ancrée dans une seule ville qui contient son lot de spécificités, la méthode ne permet pas de tirer des constats qui seraient universaux ni applicable à tous les contextes d'entrepreneuriat nord-sud. Néanmoins, nous pensons que sa contribution la plus pertinente se révélera justement dans la mise en avant de l'interaction réciproque entre les particularismes et les tendances universalisantes des interprétations du global.

Avant d'entrer dans l'analyse des résultats de la recherche, il convient toutefois d'approfondir dans quel environnement — matériel et symbolique — cette recherche prend forme. Nous avons notamment souligné dans le chapitre 1 que les représentations nationales comme les contextes locaux spécifiques jouaient un rôle important qui rendait particulière toute intégration des migrants à leur nouveau lieu d'établissement. Il m'apparaît donc essentiel de définir les particularités du contexte dans lequel s'incorporent les sujets : ainsi, dans le prochain chapitre, nous exposerons les éléments pour comprendre les représentations et les imaginaires produits à un niveau plus macro, ainsi que les éléments de l'échelle d'analyse « méso » (*meso-scales*)<sup>27</sup> connus qui caractérisent Mexico et qui sont susceptibles d'avoir un impact sur les étrangers qui y vivent et y développent un commerce. Pour ce faire, nous ferons une revue en profondeur de l'image de l'étranger du Nord, plutôt dénommé « *primermundistas* » par les Mexicains, puis nous exposerons les données disponibles sur les présences européennes, la diversité contemporaine et sur la vie entrepreneuriale de la ville de Mexico.

---

<sup>27</sup> « Selon Faist (1997), le « niveau méso crucial » est une couche d'analyse négligée pour expliquer la migration, interposée entre l'individu et des structures plus larges telles que l'État-nation. Bien qu'il ne s'agisse pas de toute l'idée du concept, le *capital social* est particulièrement important pour comprendre le volume de la migration internationale, les mécanismes à l'œuvre et les personnes qui migrent, via les liens des individus à la migration en chaîne, les associations de migrants et les modèles continus d'amitié et de coopération au sein de divers groupes sociaux (Faist 1997 : 188) » (King et al., 2016, p. 7, traduction libre).

## Chapitre 3

### La figure de l'Européen au Mexique et le contexte d'insertion dans la ville de Mexico

Comme nous l'avons mentionné, la question du contexte sociohistorique particulier dans lequel s'installent des migrants est essentielle à l'interprétation de leur expérience d'incorporation. L'objectif global de ce chapitre sera donc de présenter celui dans lequel s'insèrent les entrepreneurs européens en se rendant au Mexique, dans la ville de Mexico en particulier. Les éléments qui seront exposés dans ce chapitre seront utiles dans les chapitres subséquents pour comprendre les perceptions évoquées par les participants au sujet de leur expérience, les particularités du monde économique qu'intègrent les entrepreneurs étrangers dans la ville, ainsi que le regard que posent entre eux les Mexicains et les Européens qui nous intéressent dans cette recherche. En d'autres mots, l'intérêt de ce chapitre sera d'examiner ce que le contexte local prépare pour les Européens qui s'y introduisent.

Aborder la question de ce phénomène si complexe qu'est celui de la construction du rapport à l'Européen en Amérique, et dans le cas qui nous concerne, au Mexique, implique des choix d'angles qui peuvent s'avérer arbitraires. Je me suis d'abord inspirée des observations, des interactions et des connaissances acquises sur le terrain ethnographique, qui ont pointé vers les éléments du contexte que les entrepreneurs ont présentés comme étant importants dans leur expérience. Par exemple, au fil de mes rencontres à Mexico, j'ai remarqué que la question « des étrangers du premier monde » ouvre souvent sur trois grands thèmes : le *malinchismo*<sup>28</sup> et le racisme qui lui est inhérent; l'exploitation des ressources minières en périphérie et l'implantation des grandes entreprises étrangères détenant la force du capital; et finalement, l'effet des différents tourisms et migrations temporaires sur l'urbanisation et le développement du

---

<sup>28</sup> Terme désignant une attitude valorisant les éléments du premier monde au détriment du national, lequel sera explicité plus loin dans ce chapitre.

territoire. Or, les entrepreneurs réagissent aux associations que leurs pairs mexicains font avec eux et ces thèmes. Au fil de ce chapitre, les racines de la récurrence de ces thèmes seront éclairées par l'explication des constructions historiques et de ses contextes. Également, les entrepreneurs doivent notamment s'insérer de manière significative dans des réseaux, et bien entendu comprendre les systèmes de réglementation. Ainsi, quelques caractéristiques du monde entrepreneurial de la ville de Mexico seront aussi présentées.

Le chapitre se divise en deux parties. Dans la première partie, il s'agira de circonscrire les principaux moments, figures, évènements et à priori historiquement construits qui ont défini le rapport aux Européens à Mexico, afin de mieux saisir les dynamiques symboliques particulières qui entrent en jeu lorsque les Européens se présentent dans les mondes sociaux de cette ville, que ce soit par le biais de leur entreprise ou dans les différents lieux qu'ils investissent. Ainsi, nous visiterons différentes périodes de l'histoire ayant forgé ce rapport avec la perspective suivante : que l'histoire n'est autre que la continuation d'une mythologie, qu'elle n'est que tentative d'interprétation des constats d'aujourd'hui (Lévi-Strauss, 1983). En d'autres mots, nous nous concentrerons spécifiquement sur les parties de l'histoire telle qu'elle se révèle dans le présent<sup>29</sup>. C'est-à-dire que nous souhaitons présenter comment est relaté ce rapport particulier à l'Européen et au premier monde dans l'académie et dans la population au Mexique, comment il s'actualise, et comment le langage qui lui est associé circule aujourd'hui. Cela nous sera utile pour comprendre comment le contexte historique a forgé les catégories réservées aux étrangers européens et les identités qui leur sont assignées par les Mexicains au moment d'entrer en contact avec eux. Dans la deuxième partie, une description du paysage migratoire, des présences européennes et de leur influence sur la ville de Mexico au cours de l'histoire sera examinée. Nous aborderons ensuite la diversité contemporaine qui compose la population de Mexico aujourd'hui, puis nous terminerons en abordant les caractéristiques du monde entrepreneurial de cette ville, qui présente une certaine dichotomie sociale entre son secteur formel et informel.

---

<sup>29</sup> C'est-à-dire lors de la recherche sur le terrain qui a eu lieu entre 2016 et 2017.

### 3.1 L'étranger dans la nation mexicaine et les constructions de l'altérité

Un jour où je me promenais dans le quartier de Coyoacan, alors que je venais à peine d'arriver à Mexico, j'ai eu un bref échange avec un inconnu sur la rue. Alors qu'il me demandait ce que je faisais là, j'ai tenté de lui expliquer en cinq ou six mots le sujet de cette thèse : « j'étudie des étrangers venus entreprendre ici ». Il nous a expliqué aussitôt que « les Mexicains se plaignent beaucoup de ces étrangers ». Il a poursuivi en mentionnant que « plusieurs disent qu'ils les volent ». Dans une prose presque politique, il nous a expliqué qu'au fond, « le problème vient du peuple », que c'est au peuple mexicain de s'éduquer et que c'est à lui de trouver un moyen de « s'élever ». Cette brève conversation donnait déjà des indices sur la place de « l'étranger du premier monde »<sup>30</sup> dans l'imaginaire collectif à Mexico : quelque chose comme un exploiteur ou, à tout le moins, un opportuniste. Également, en opposant « *el extranjero primermundista* » à la responsabilité du peuple quant à son devenir, l'homme m'a renvoyée à la vision qu'avait Octavio Paz (1950/2000) sur la position de « l'être mexicain » vis-à-vis du premier monde comme il le décrit dans son célèbre essai *El laberinto de la Soledad* : cet « autre » qui se présente comme celui que les Mexicains ont été et devraient être. Si des auteurs ont critiqué la vision d'Octavio Paz depuis<sup>31</sup> (Navarrete, 2004; Yankelevich, 2012), avec raison, il n'en demeure pas moins que son commentaire résonne encore aujourd'hui fortement dans l'imaginaire de la nation mexicaine, du rapport de celle-ci à l'idée d'un « premier monde » auquel « les Mexicains » aspireraient à appartenir. À Mexico, l'étranger européen a donc sa place particulière : cet imaginaire crée des attentes, des attitudes et des préconceptions à son égard.

Comme le reste des pays d'Amérique, la nation mexicaine contemporaine se comprend à travers ses processus sociohistoriques, tirant d'abord ses racines des spécificités de son époque coloniale, de son processus d'indépendance propre et des politiques couvertes du sceau des

---

<sup>30</sup> Dans le langage courant, « *los extranjeros* » (les étrangers) sont souvent associés à une notion de « *primer mundo* » (premier monde), souvent avec un ton d'ironie. Ainsi, même si les notions de tiers monde et premier monde ne sont absolument plus d'actualité dans l'académie, nous l'utilisons ici en tant qu'expression qui circule encore abondamment dans le langage courant au Mexique.

<sup>31</sup> En effet, on peut reprocher à Paz sa tendance à unifier le désir d'identité nationale à tout le peuple et de faire fi de la réelle diversité culturelle et du tissu social qu'on retrouve sur le territoire.

enjeux identitaires qui se sont transformés au cours des années. Ainsi, toutes lesdites nations américaines, autant soient-elles de constructions sociales ou imaginaires, sont inhérentes à leur rapport historique à l'étranger. Que ce dernier ait été un conquérant ou un envahisseur, puis un colonisateur ou un immigrant, la nation dans son sens entendu aujourd'hui n'existerait guère sans le rôle actif de ces figures de l'Amérique contemporaine. L'histoire de la nation mexicaine présente en ce sens des particularités qui en font un cas fort singulier du fait de sa position géostratégique particulière ainsi que par la densité de la population « indigène (*indigena*) » présente sur son territoire (Wasserman, 2015).

Selon les travaux des principaux chercheurs mexicains en la matière, l'articulation des symbolismes sociohistoriques liés à l'étranger européen a été forgée par différents facteurs de nature géopolitique incontournables. Parmi les plus importants, on retrouve : le poids démographique et la multiplicité des peuples des premières nations, *los pueblos indigenas*<sup>32</sup>, présents sur le territoire que la nation réclame; le rapport de voisinage et de compétition avec les États-Unis en tant qu'empire en formation, et la présence constante des empires européens à ses portes; les tensions entre son appartenance culturelle à l'Amérique latine, aussi issue de la colonisation espagnole, et son appartenance géographique à l'Amérique du Nord, accentuant la pression internationale d'arriver à un état de « civilisation ». Ces particularités sont liées aux mutations culturelles continues qui ont pris forme dans le Mexique dès l'arrivée des Européens en Amérique, dont certains éléments récurrents démontrent une tendance caractéristique; dans l'effort constant des élites administratives visant à consolider leur pouvoir, l'Européen est tantôt une menace d'envahissement, tantôt un allié obligé. Ces conditions ont mené à un projet national qui a développé un idéal de « métissage », voire de « blanchissement » (Navarrete, 2004). Dans ce contexte, les gouvernements ont défini des critères pour classer les « bons » et les « mauvais » immigrants, puis les « bons » ou les « mauvais » types de métissage, de manière toujours arbitraire et situationnelle. À travers les sous-sections qui suivront, nous allons voir pourquoi et de quelle

---

<sup>32</sup> Littéralement « indigène », au Mexique, c'est le terme utilisé présentement par le gouvernement et par plusieurs membres de l'académie pour désigner les peuples d'origine préhispanique. Ce sera le thème utilisé dans ce chapitre pour référer à ces groupes en tant que construits sociaux.

manière s'est forgée l'image de l'étranger européen comme une figure désirable, mais menaçante pour le Mexique, et comment ces perceptions persistent dans le contexte contemporain.

### **3.1.1 La conquête et la Nouvelle-Espagne : les Espagnols au cœur d'un processus de transformation culturelle réciproque**

Dans les mœurs collectives, la conquête de l'empire Mexica est dépeinte comme un évènement violent dont la prise de pouvoir des Espagnols se serait produite de manière unilatérale. Pourtant, les historiens s'entendent sur le rôle actif des groupes natifs alliés aux Espagnols et opposés à l'empire Mexica de Moctezuma. Les différents peuples nahuas en particulier, qui se considéraient autant étrangers que les Espagnols sur le territoire Mexica, voyaient ces derniers comme un groupe semblable à eux et se percevaient comme des égaux<sup>33</sup>. Contrairement à ce que raconte le mythe de la conquête en tant que fondement de la nation mexicaine, pendant la période postconquête, la participation de ces groupes à la vie sociale sur le territoire mexicain s'est inscrite davantage dans un esprit de continuité que dans un esprit de rupture<sup>34</sup>. Il s'agit d'un décalage notoire entre ce qui est enseigné dans les écoles du Mexique, les représentations populaires, et ce qui circule dans l'académie sur la rencontre entre les « Européens » et les « Indigènes » au moment de la conquête.

La période postconquête a été un processus décrit comme une hybridation culturelle (Toro, 2007), comme une acculturation du peuple conquérant (Alberro, 1992a, 1992b), ou encore comme un métissage social (Navarrete, 2004). En effet, cette période a engendré des transformations réciproques des identités collectives des peuples natifs et des Espagnols. Bien que cette transformation soit grandement passée par le développement de mécanismes visant la christianisation des premiers, qui a mené à une multitude de syncrétismes à travers le territoire<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> L'armée qui a pris le pouvoir lors de ladite conquête était formée d'une poignée de 500 hommes espagnols et de dizaines de milliers d'hommes issus de différents groupes ethniques natifs ennemis à Moctezuma. Or, leur participation a été fortement minimisée dans la version officielle de l'État qui est enseignée dans les écoles au Mexique.

<sup>34</sup> Navarrete (2004) va même parler d'une « *nahuatlización* » du territoire.

<sup>35</sup> On peut souligner quelques exemples illustratifs répandus de ces phénomènes, comme le cas des Franciscains qui portaient leur habit en laine teinte de bleu alors que dans la péninsule ibérique ils portaient la couleur

(Alberro, 1992b; Hinz, 2008; Levin Rojo et Navarrete Linares, 2007), les historiens ont observé que les « *conquistadors*<sup>36</sup> » espagnols devaient être en négociation perpétuelle avec les groupes natifs avec qui ils s'étaient alliés. Plusieurs avaient conservé leur autonomie communautaire et leurs particularités socioculturelles<sup>37</sup>. Au départ, l'impérialisme espagnol au Mexique n'a donc pas été aussi hégémonique que ce que la version d'État a longtemps fait valoir (Alberro, 1992b; Gruzinski, 2016; Navarrete, 2004).

C'est ainsi que dans la Nouvelle-Espagne, être un Espagnol au Mexique est devenu une identification avec ses propres repères culturels. Rapidement, les natifs mexicains dont les origines sont espagnoles sont devenus des *criollos*. C'est d'eux que sera issue l'élite porteuse du projet national dans le Mexique de l'indépendance. Ce sont ceux qui auront combattu la couronne ibérique et expulsé des Espagnols par milliers. À ce moment de l'histoire, la Péninsule ibérique n'est elle-même pas régie par le socle d'une entité nationale : divisée par des guerres, récemment reconquérant de son propre territoire en Andalousie, « l'Espagnol » de l'époque n'est pas encore lui-même consolidé autour d'une unité nationale (Hinz, 2008).

De ces distinctions, des frontières symboliques (Pani, 2003) ont émergé dans la Nouvelle-Espagne du Mexique. À partir du 16<sup>ième</sup> siècle, un discours péjoratif de la part des fonctionnaires et des gouverneurs espagnols sur les *criollos* a pris forme et s'est radicalisé. Au début du 18<sup>ième</sup> siècle, *los criollos* ont fini par être perçus comme des êtres « dégénérés ». À l'instar des peuples natifs qualifiés de « sauvages », les Espagnols péninsulaires leur ont attribué des qualités négatives

---

naturelle (Alberro, 1992b). En effet, dans les sociétés Mexicas, le bleu était la couleur associée symboliquement au dieu guerrier du soleil à son zénith. Que dire de la célèbre *Virgen de Guadalupe*, aujourd'hui présente partout dans les lieux publics comme privés (note de bas de page). Appelée par ses adeptes les plus attachés « *mi morena* », elle est vêtue d'un voile vert et a un teint « foncé » par rapport aux représentations de l'Église catholique. Celle-ci serait en fait l'adaptation catholique de Coatlicue, déesse de la fertilité et de la terre, aussi appelée Teteo Inan, qui signifiait en Mexica « mère des dieux ».

<sup>36</sup> La traduction serait probablement « conquérant ».

<sup>37</sup> Outre les exemples symboliques reliés au catholicisme qui démontrent les transformations culturelles qui ont eu lieu, on peut mentionner la dépendance des *conquistadors* vis-à-vis de l'agriculture qu'avaient développée les peuples natifs. D'ailleurs, plusieurs cultures agricoles de l'époque sont demeurées jusqu'à aujourd'hui la base de l'alimentation de la cuisine mexicaine, à savoir les maïs, les fèves, le nopal, et autres denrées typiquement mexicaines.

telles que la paresse, la oisiveté et l'insouciance. Toutefois, l'effet n'a point été de renforcer la mainmise des Espagnols sur le territoire qui souffraient en même temps des conséquences indirectes de conflits en cours dans la péninsule ibérique. Cela a permis au *criollos* d'émerger en diverses élites, de sorte que ce discours commença à changer. Petit à petit, on les disait alors « plus dociles », puis « courtois » et « doux ». En retour, les *criollos*, qui avaient commencé à bien se positionner socialement, se sont mis à exprimer une opinion négative des Espagnols. À l'aube de l'indépendance (1810), le discours vient à s'inverser complètement : les péninsulaires deviennent « les sauvages » et les *criollos* deviennent les « civilisés » (Alberro, 1992a). Il est aussi intéressant de noter que, par contre, les Espagnols continuaient de se percevoir comme supérieurs vis-à-vis des natifs et se sont longtemps considérés, même après l'indépendance, en rapport de domination impériale avec ses anciennes colonies d'Amérique, bien qu'en réalité ils eussent perdu leur ascendance sur celles-ci (Lida, 2003).

Dans l'ensemble de l'histoire postconquête, Espagnols péninsulaires et *criollos* sont néanmoins demeurés une minorité<sup>38</sup> (Alberro, 1992a). Il y avait aussi une dispersion inégale des Espagnols sur le territoire, ainsi que des différences quant à leur relation et aux rapports de pouvoir avec les populations *indigenas* en fonction des régions. En outre, le Mexique était encore loin d'être une entité unifiée, le pouvoir des Espagnols et des *criollos* était encore à consolider vis-à-vis des peuples natifs dans certains endroits. Pendant longtemps, certains peuples ont fait fi de leur présence et ne reconnaissaient pas la Nouvelle-Espagne comme entité souveraine, d'autant plus que la relation entre les *indigenas* et la couronne passait souvent davantage par le biais de l'Église catholique que par les fonctionnaires d'État. En somme, alors que l'on pourrait s'attendre à ce que le Mexique postconquête soit le premier moment pour penser le rapport à l'Européen, il se révèle plutôt celui pour penser le Mexique dans son rapport à lui-même et à ses fondements nationaux.

Si la présence des impérialistes et des élites nationales a affecté profondément les structures sociopolitiques des peuples natifs sur le territoire, ces changements se sont effectués dans la

---

<sup>38</sup> On a évalué qu'ils représentaient 0,5 % de la population en 1570, 10 % au milieu du 17<sup>e</sup> siècle, et 20 % à la fin du 18<sup>e</sup> (Alberro, 1992, p. 31).

durée, parfois dans la violence certes, mais aussi dans la négociation et la résistance. Cela a été le cas lors de la conquête, pendant l'Empire espagnol, et s'est perpétué dans la lutte pour l'indépendance, à travers les différentes guerres et invasions postindépendance, pour culminer avec le mouvement révolutionnaire de 1910. Par ailleurs, il est important de mentionner que jusqu'à aujourd'hui, il existe encore des endroits au Mexique où règne une culture de la résistance face aux présences étrangères, particulièrement les États du sud tels qu'Oaxaca et Chiapas, où plusieurs multinationales se butent encore à des refus massifs de leur implantation par les populations natives (Smeke de Zonana, 2000). Ce phénomène n'est pas détaché de la production de certains discours xénophobes ou anti-étrangers qui peuvent circuler au Mexique, et auxquels peuvent éventuellement être confrontés les Européens qui y voyagent (Coronado, 2008). La période de l'indépendance et la première constitution, toutefois, demeurent les premiers moments historiques clés qui ont mis les bases du rapport à l'étranger pour la nation mexicaine.

### **3.1.2 L'indépendance et la postindépendance (1821-1855) : l'instauration houleuse de la mission civilisatrice et la compétition pour l'attraction de colons civilisateurs européens**

Au Mexique, la version nationale officielle raconte que l'indépendance a été le fruit d'un long processus de récupération de l'identité mexicaine préhispanique millénaire perdue, portée par une culture renouvelée, progressiste et moderne, qui aurait en elle autant ses racines indigènes que ses traits européens. Selon cette version, *criollos*, *indios* et immigrants européens auraient délaissé volontairement et pacifiquement leur culture dégradée par la colonisation au profit d'une unité culturelle libérale, laquelle serait bonifiée par ses savoirs ancestraux profonds. Cette version raconte que les 19<sup>e</sup> et 20<sup>e</sup> siècles ont été un processus de métissage prospère, intégrant petit à petit, naturellement, les différents groupes que contenait la nation. Or, bien évidemment, des versions plus complexes, multiples et nuancées ont été proposées par de nombreux membres de l'académie pour décrire la création de la nation et son rapport au métissage (Navarrete, 2004; Yankelevich, 2003, 2012).

Le processus d'indépendance au Mexique a mené à de profonds changements idéologiques, particulièrement au niveau de la manière de voir qui était national et qui était étranger. L'adhésion

à l'idée de citoyenneté a entre autres apporté une nouvelle vision de la race<sup>39</sup> et de la nation. Au Mexique, l'abandon des proscriptions légales aux *indios*<sup>40</sup>, faisant théoriquement d'eux des citoyens « égaux », a été le premier changement structurel en ce sens<sup>41</sup>. Cette législation, plutôt que de favoriser l'égalité entre les peuples, s'est plutôt révélée comme la source d'un phénomène d'invisibilisation du fait *indio* et du fait afro-mexicain (Cunin, 2017; Navarrete, 2004). Elle a eu pour effet de nier les disparités sociopolitiques qui caractérisaient réellement le territoire. Rappelons que plusieurs territoires *indigenas* se considéraient encore comme souverains et autonomes et ne s'assimilaient pas à la nation mexicaine<sup>42</sup>.

Parallèlement, un large débat a eu lieu au sujet du « problème espagnol », qui représentait la menace d'une Espagne souhaitant récupérer son pouvoir sur ses colonies. Cela a mené à plusieurs lois d'expulsion spéciales qui ont été promulguées entre 1827 et 1834 (une douzaine au niveau étatique et cinq au niveau fédéral), obligeant des milliers d'étrangers (principalement des Espagnols, mais aussi d'autres commerçants étrangers) à quitter le territoire. L'article 33, toujours en vigueur à ce jour et emblématique de la condition étrangère au Mexique, a été adopté. À la base d'une « culture de l'expulsion étrangère », il permettait au gouvernement de renvoyer des étrangers considérés comme menaçants par les gouverneurs, et ce, sans procédure légale aucune. Il interdisait aussi aux étrangers de s'immiscer de quelque manière que ce soit dans les affaires politiques de la république. C'est ainsi que paradoxalement, dans son apparente intention d'égalité, la constitution faisait naître deux « autres » présents sur le territoire qui s'agençaient très mal à l'unité nationale désirée : d'un côté, les Européens et Nord-Américains de qui se

---

<sup>39</sup> On réfère évidemment ici à la race non comme une réalité biologique, mais comme un concept qui était mobilisé à l'époque pour créer des distinctions sociales justifiant des rapports d'exploitation, de discrimination et d'adhésion aux projets nationaux en branle.

<sup>40</sup> Avant ce changement ayant eu lieu sous la gouverne de Iturbide, ils étaient placés sous un régime tutélaire (Favre, 1994), dans lequel ils étaient rattachés à une commune où ils vivaient principalement de la terre. À l'instar du régime féodal, ils devaient donner une partie de leur récolte à la couronne Espagnole. Ils ne pouvaient pas être propriétaires terriens de manière individuelle, la terre appartenait à une commune.

<sup>41</sup> Ensuite est venue l'abolition légale de l'esclavagisme, faisant aussi de plusieurs Afro-Mexicains, qui n'avaient pas encore leur liberté, des citoyens (Cunin, 2017).

<sup>42</sup> À titre d'exemple, certains territoires de la péninsule du Yucatan ont été en grande partie dirigés par les Mayas jusqu'au début du 20<sup>e</sup> siècle (Navarrete 2004).

protéger, et de l'autre, les *indios* à assimiler. De fil en aiguille, cette dernière catégorie inclurait par défaut les descendants des Afro-Mexicains et d'autres peuples issus d'une main-d'œuvre immigrée, particulièrement de nombreux Chinois. Ces groupes ont été définis sur une base culturelle et sur le niveau d'assimilation à des modes de vie pensés comme « modernes », les Européens étant les modèles premiers de cette modernité (Basave, 2011; Hernández, 2010). Entre les deux, le « véritable » national mexicain sera conçu, au long de l'histoire, autour de l'idéal de métissage entre les natifs « authentiques » et les « hommes modernes », soit les *criollos* et les Européens.

Notons que les élites qui ont fomenté ces lois sur la citoyenneté aspiraient à participer pleinement à la communauté des nations du monde qui était en train de s'établir à ce moment. Les intellectuels et les politiciens les plus prééminents de l'époque voyaient en Mexico un destin flamboyant : en mettant le commerce au centre de son développement, il avait le potentiel d'être le point d'équilibre entre l'Asie et l'Europe, le point de rencontre entre l'Est et l'Ouest. Hernández (2010) affirme que les plus idéalistes le voyaient carrément comme un point d'union entre les civilisations du monde. Or, à l'époque, une démographie abondante était perçue comme le reflet de la force d'une nation. Le gouvernement souhaitait donc, à travers une loi sur la population du territoire, peupler par deux voies : la voie naturelle et la colonisation du territoire (Palma Mora, 1999). C'est dans cette perspective qu'a été implantée la première politique de colonisation mexicaine, lors du premier congrès constituant de 1821. Cette politique visait à attirer des groupes de migrants particuliers, principalement des colons originaires des nations européennes. Dès le départ, certains colons étaient favorisés par rapport à d'autres, car on allait attribuer des terres et un minimum de ressources aux colons d'origine européenne qui accepteraient de s'établir sur le territoire.

Parmi les raisons évoquées pour favoriser l'immigration européenne, on pensait que les immigrants faciliteraient la prospérité, sans toutefois contrôler son développement, car il était impératif pour les élites de consolider leur pouvoir. Selon Hernández (2010), on imaginait aussi que les immigrés européens seraient des conduits de commerce et d'échanges, et qu'ils contribueraient à défaire un système de biens publics considéré comme inadapté (« *wasteful*

*hacienda system* »). Puis, on espérait que leur venue forcerait l'éclatement des grandes propriétés foncières, qui appartenaient à une poignée de personnes (Hernández, 2010). De plus, en faisant adhérer facilement les immigrants européens au projet national, leur présence renforcerait potentiellement le poids militaire aux frontières. Compte tenu de la perception qui précédait le Mexique en tant que « joyau » pour l'Espagne, de la révolution démographique que connaissait l'Europe, et des ressources immenses et ouvertes du territoire mexicain, ils étaient convaincus qu'en leur ouvrant simplement leurs portes, les travailleurs européens afflueraient vers eux, ce qui n'a pas été le cas (Hernandez, 2010), contrairement à leur pays voisin du nord.

Surtout, les objectifs de ces colonies étaient ceux de la « mission civilisatrice » telle que promue par les penseurs français. En effet, le gouvernement pensait que la colonisation serait un passage obligé pour « civiliser » la nation. Déjà, les gouverneurs argumentaient que la main-d'œuvre mexicaine, majoritairement « indigène », manquait d'éducation et déplorait son analphabétisme. On pensait que les Européens, en apportant leurs techniques et méthodes de culture de la terre, en plus de leurs savoirs culturels et industriels potentiels, participeraient à la « rééducation » de la population *indígena* et contribueraient à élever leur niveau de vie. Les Européens seront visés par des campagnes de promotion, car, pour la commission des relations extérieures instaurée en 1821, « la population étrangère n'était pas seulement quantitative, mais aussi qualitative. [...] [Il fallait] attirer les étrangers travailleurs, illustres, de bonne coutume et attirer des talents et des richesses; mais attirer des étrangers vicieux serait attirer l'immoralité » (González Navarro, 1993, p. 42, traduction libre). Dans les mots de George Beminger :

les créoles considéraient l'immigrant idéal comme un antidote à la dégénérescence sociale du pays. C'était un missionnaire qui apprendrait aux indigènes à valoriser le travail et qui serait un exemple de responsabilité civique [...]. Les indigènes des campagnes avaient désespérément besoin de cours de technologie, de morale et surtout des devoirs du citoyen. L'Européen le sortirait de l'abîme. (Beminger, 1974, cité dans Palma Mora, 1999, p. 83-84, traduction libre).

Par ailleurs, nous verrons que bien que les discours nationaux aient changé, cette vision du besoin de « civiliser » la nation mexicaine est persistante jusque dans le contexte contemporain, par le biais des symbolismes de l'altérité, entre autres.

Malgré ces intentions de départ, dès l'indépendance, la question de la colonisation a été un sujet de division au sein du Mexique. Des tensions opposées entre les enjeux de conservation du territoire et de défense de la souveraineté nationale ont surgi : au besoin de se protéger de la menace d'invasion étrangère se juxtaposait la nécessité de consolider la population interne autour d'une même entité nationale. Dans ce contexte, les immigrants ont été appréhendés autant comme une source de problèmes que comme une ressource pour l'avancement du pays. Les différentes interventions impériales qui ont eu lieu au cours de cette période<sup>43</sup> ont accentué la polarisation sur la question de la colonisation, en radicalisant toujours davantage la nécessité de renforcer la capacité d'intervention de l'État mexicain, mais en provoquant aussi une méfiance envers l'immigration. De cela ont retenti des débats constants où certains appelaient à interdire toute forme d'immigration future, alors que d'autres faisaient valoir le rôle indispensable d'une colonisation augmentée, mais bien gouvernée (Burden, 2007). En établissant leur législation sur la question étrangère, les élites au pouvoir ont établi ce qui deviendrait les normes sociales définissant le désirable et l'indésirable pour les groupes étrangers. De ces discours a aussi émergé une forme de nationalisme qui voyait tout étranger comme une menace à la nation<sup>44</sup>. Ce dernier

---

<sup>43</sup> Il y a eu d'abord la perte du Texas de 1836, provoquée par la rébellion d'immigrants anglo-américains venus pour la plupart illégalement. Puis, il y a eu la première intervention française de 1838, connue comme la guerre des gâteaux, qui était une réponse aux « emprunts forcés » effectués auprès des ressortissants étrangers qui arrivaient au port de Veracruz. Le tout a été suivi d'autres pertes territoriales avec la guerre américaine (1846-1848), pour finir avec l'intervention tripartite des Français, Britanniques et Espagnols qui a mené à l'épisode de prise de pouvoir de l'empire de Napoléon par Maximilien (1864-1867).

<sup>44</sup> Selon Burden (2007), lors de la guerre américaine plus particulièrement, l'immigration est devenue un élément central des débats sur la manière de renforcer le pays sur les plans juridiques, politiques et économiques. Selon les mots de Burden : « le résultat de ce désaccord était que, même si le Mexique luttait pour résister à une invasion Nord-américaine [provenant de l'immigration], les décideurs politiques mexicains continuaient à débattre de la vertu de l'immigration elle-même et à discuter des moyens d'attirer des populations qui pourraient être plus facilement assimilées » (Burden 2007, p. 284, traduction libre). Lorsqu'un gouvernement fédéraliste et libéral a remplacé le gouvernement conservateur en 1846, la colonisation qui avait été mise de côté par les administrations précédentes a été déclarée aussi importante que la guerre elle-même. Le ministre des Relations intérieures et extérieures a alors créé la première institution ayant pour seul mandat la colonisation. Il a mis en place une agence fédérale qui visait à recruter et à organiser l'installation des immigrants, ainsi qu'à arpenter et distribuer *los terrenos baldíos* (les terres vacantes) à des immigrants liés par des contrats, lesquels visaient majoritairement des Européens. Ainsi, elle mettait en place une stratégie explicite permettant de distinguer les immigrants désirables des immigrants indésirables.

s'est renforcé sous la présidence de Benito Juarez<sup>45</sup>, ainsi que dans certains lieux à la suite de la révolution, de manière à laisser des traces de xénophobie dans l'imaginaire collectif.

### **3.1.3 L'héritage de Benito Juarez (1855-1873) et ancrage d'un libéralisme compromis par « les étrangers pernicious »**

Benito Juarez est souvent considéré comme le véritable fondateur d'une nation mexicaine unifiée. En 1855, le groupe de politiciens qui composera plus tard son gouvernement — dont les membres ont été formés dans les institutions d'éducation européennes — met de l'avant leur projet de société ancré dans les idéaux « modernes » de liberté et d'égalité. Les prémisses de ce projet étaient fortement inspirées par la philosophie française. Ces politiciens souhaitaient établir une Charte (*Carta Magna*) basée sur des droits fondamentaux s'appliquant à tous les citoyens et établir des limites à l'autorité gouvernementale. La stratégie principale était de retirer aux groupes religieux leurs pouvoirs et de provoquer une scission entre la république et le Vatican, en nationalisant les biens de l'église et en dépossédant les clercs. S'ensuivit la Guerre de réforme, qui a divisé le pays entre libéraux et conservateurs — proreligieux — dans un conflit civil qui a duré de 1957 à 1961 (Alazraki, 2012). En 1862, Napoléon III a profité de la faiblesse étatique à la suite de la victoire de Juarez et, de connivence avec la Grande-Bretagne et l'Espagne, a envahi le Mexique dans l'intention d'établir un protectorat français. L'empereur Maximilien premier s'installera à Mexico en 1864, régnant dans un aparté qui s'est achevé à sa mort, condamné par les troupes de Benito Juarez. Désormais allié des conservateurs, ce dernier reprend le pouvoir avec la ferme intention de mener à bien le projet libéral.

C'est dans ce contexte qu'à partir de la réforme, ce gouvernement aux idéologies fortement libérales développe une politique qui admet les étrangers sans distinction de race ou de nationalité. Toutefois, la formalisation du processus de réception des populations étrangères passe toujours par des pratiques discrétionnaires qui tendent à discriminer en fonction de la religion ou

---

<sup>45</sup> Président de la République de 1867 à 1872, il est une figure politique incontournable dans l'histoire du Mexique. Il est originaire de Oaxaca et considéré comme le premier Président à présenter une image plutôt *indigena*. Il est aussi reconnu pour avoir tenu un rôle-clé dans la résistance contre l'impérialisme français ainsi que pour ses politiques anti-cléricales.

de la profession (Castillo et Germán, 2012). De plus, après les tumultes de la guerre et à la suite de l'invasion française, au retour de Juarez (moment nommé « la République restaurée ») s'est encore une fois posée la question de la présence étrangère. L'argument des « étrangers perniciox » comme menace à la nation reprend du galon. Bien qu'il soit mentionné que les étrangers bénéficiaient des mêmes droits fondamentaux que les citoyens, l'article 33 de la constitution permettait toujours au gouvernement d'expulser subjectivement les étrangers, plus précisément « les perniciox », sans critères de définition ni procédures légales particulières. Bien que ces politiciens fussent fervents d'un libéralisme profond et reconnussent que l'article 33 contrevenait aux fondements constitutionnels, après moult débats, le contenu de la loi demeura intact. La principale justification étant que l'article servait de rempart pour protéger la souveraineté de l'État. Dans les faits, au long de l'histoire, l'article continua de servir d'outil politique pour les groupes aux pouvoirs. Dans le cas du gouvernement libéral de Juarez, il a surtout servi à alimenter les débats publics sur les présences des groupes religieux. Par exemple, il a été utilisé pour expulser 17 jésuites en 1873, à l'aube de la prise de pouvoir de Porfirio Díaz. Pour Alazraki (2012), l'utilisation de l'article 33 révèle, en somme, la faiblesse continue de l'État mexicain, qui n'avait pas d'autres leviers pour résoudre les problèmes que le poids diplomatique que certains résidents étrangers, principalement européen encore une fois, apportaient à Mexico (Alazraki, 2012).

### **3.1.4 Le *Porfiriato* : l'âge d'or de l'investissement étranger et la consolidation de l'immigrant européen comme désirable**

La période la plus radicalement déterminante vis-à-vis du rapport aux Européens à Mexico est certainement celle du *Porfiriato*. Souvent présenté comme le développeur de la modernité au Mexique, celui qui a gouverné unilatéralement pendant 35 ans, de 1875 à 1911, Porfirio Díaz, est un personnage ambigu dans la mémoire collective. Considéré comme un fervent « xénophile », mais seulement face aux Européens et particulièrement vis-à-vis de la France, il croit à la science, au progrès et surtout aux bienfaits de l'industrie et du libre commerce. Toutefois, derrière ses apparences de progrès, ce régime est nourri par l'autre pendant du fait européen au Mexique : à la suite de la mise au rencart de l'église par le gouvernement de Benito Juarez qui l'a précédé, Diaz est l'héritier de la richesse produite par l'église catholique, de ses terres et de ses biens. Selon Octavio Paz, son régime est « l'héritier du féodalisme colonial » (Paz, 1950/2000, p. 141). Ainsi est-

il progressiste dans ses formes économiques tournées vers l'extérieur, mais autoritaire dans son opération du politique vis-à-vis du peuple habitant le territoire.

Au moment où Díaz arrive au pouvoir, les décennies après l'indépendance avaient été marquées d'une suite de conflits. Les tensions entre les factions internes de la population, puis la menace de la frontière avec les États-Unis couplée aux pressions des gouvernements européens menaçant aussi d'envahissement — justifiant cette pression par les dettes — ont fait que le pays était considéré comme une zone chaude. Les investissements en terre mexicaine étaient associés à l'échec entrepreneurial et les étrangers ne manquaient pas de faire savoir que le pays était, en somme, peu attractif. À titre d'exemple, on retrouve un article dans *The Times* de mai 1877 qui affirmait que le peuple mexicain avait beaucoup de « faiblesses » et que le climat n'était pas avantageux pour les investisseurs, tout en faisant la promotion, dans le même numéro, des opportunités d'affaires en investissement dans les ressources premières au Mexique. Le magazine financier *The Economist* se permettait même, en 1880, de recommander à Porfirio Díaz de prouver son honnêteté afin d'améliorer la situation financière du pays, désignant de la même plume Mexico comme un pays « sans crédit ni ressources, habité par une race majoritairement indolente et semi-civilisée » (Riguzzi, 1988, p. 140, traduction libre).

Pour séduire les investisseurs européens et les potentiels immigrants, Díaz et son gouvernement ont dû s'affairer à redorer l'image du Mexique en tant que nation. Ils ont élaboré une campagne de propagande à l'étranger, laquelle était principalement composée d'une littérature pamphlétaire, d'un ordre de représentants mexicains à l'étranger et de participations aux expositions internationales et universelles (Riguzzi, 1988). Comme pour corriger les aprioris sur Mexico, les thèmes centraux de cette promotion étaient surtout la prospérité et la civilité telle que pensée en Europe, rendues possibles grâce à la stabilité politique dorénavant établie. Comme résultat, le *Porfiriato* a été l'un des moments historiques clés où la nation mexicaine s'est consolidée dans son image d'unicité à l'étranger, dans le but précis d'attirer les Européens (Riguzzi, 1988). Cela ne restera somme toute qu'une image, comme l'a démontré la révolution de 1910, soutenue par la population native, majoritairement paysanne, *mestiza* ou *indígena*, et qui se considérait avec raison laissée pour compte dans ce processus de « modernisation ».

Parallèlement à la construction d'un discours destiné à prouver la validité de la nation mexicaine aux yeux de la communauté internationale s'opère une dynamique d'intrication entre le développement du territoire et la croissance de la présence des étrangers. La recette politique de Díaz et son contrôle sur l'État ont permis l'avancée de la présence étrangère la plus performante de l'histoire du pays, si on peut le dire ainsi, puisque l'absence de contre-pouvoir permettait une rapidité des projets d'exploitation et de développement des infrastructures. Une série de lois a été concoctée de la part de l'élite administrative de Díaz, principalement élaborées par un groupe reconnu comme « *los científicos* ». Elles visaient essentiellement à retirer les barrières pour les investissements étrangers dans le but explicite d'attirer les capitaux<sup>46</sup>.

Selon Wasserman (2015), ce qui a le plus caractérisé le règne de Díaz fut sa capacité à arrimer les nombreux intérêts contradictoires des élites mexicaines, elles-mêmes divisées, avec ceux des investisseurs étrangers, par des arrangements complexes qui les liaient ensemble. Wasserman (2015) parle d'un véritable système d'entreprise élite-étranger en constante évolution. Pour le gouvernement de Díaz, puis pour ceux qui l'ont succédé, le défi était d'obtenir des capitaux en attirant les entrepreneurs étrangers tout en s'assurant que ceux-là ne puissent acquérir trop de pouvoir (voir la note pour comprendre le fonctionnement dudit système)<sup>47</sup>. Cette trame

---

<sup>46</sup> « 1) En 1873, la loi pour la promotion de nouvelles industries a été promulguée, laquelle garantissait l'importation de machines en franchise de taxes. 2) En 1884, le code minier a été promulgué, modifiant la Constitution de 1857, qui établissait que le sous-sol était la propriété de la nation. Ce nouveau code décrétait que les gisements souterrains de minéraux, de combustibles et de minéraux non métalliques appartiendraient à ceux qui obtiendraient la concession de propriété. Le système de concession, qui se rapporte non seulement aux minéraux, mais aussi à d'autres ressources telles que l'eau, est un mécanisme positif pour attirer les investissements étrangers. Le *South American Journal* y a fait allusion en 1904 lorsqu'il décrit le Mexique comme ayant le « meilleur » code minier. La fédéralisation de l'activité, a-t-il dit, avait eu des répercussions positives sur l'ouverture de nouvelles opportunités aux entreprises, en même temps que des concessions pouvaient être obtenues avec seulement dix pesos. » (Parra, 1988, p. 140, traduction libre).

<sup>47</sup> « *The relationship between foreign entrepreneurs and Mexican elite proceeded roughly as follows. An individual foreign entrepreneur or representative of investors from abroad arrived in Mexico in search of potentially lucrative mining or agricultural property. Often the foreigner acquired the services of a local promoter, knowledgeable about available mines or ranches. The next order of business was to purchase or lease a promising property from its local owner. The foreign entrepreneur hired a local or in the case of larger companies both a local and a Mexico City-based intermediary, usually a lawyer, with connections to the relevant authorities. The most famous of these were the científicos around Porfirio Díaz and José Yves Limantour and the partners in a number of firms in the capital that negotiated for such companies as the railroads and the American Smelting and Refining Company. The intermediary not only arranged for the sale of the property but also favorable treatment from various levels of government in such matters as taxation and concessions. The foreign firm retained the intermediary on an annual*

économique qui naît lors du *Porfiriato* est essentielle pour comprendre le rapport du Mexique au premier monde et son intrication économique continue avec les étrangers, particulièrement les Européens, les Canadiens et, bien évidemment, les États-Uniens, puisqu'ils étaient les premiers à avoir un capital à investir. Par le capital qu'ils leur rapportaient, les Européens sont ceux qui permettaient aux élites, en compétition entre elles, de consolider leur pouvoir face aux masses populaires, paysannes ou *indigenas*. Dans ce système, les intermédiaires gouvernementaux, situés entre les propriétaires et les investisseurs, avaient un rôle majeur. Ces derniers étaient souvent du personnel gouvernemental et ont commencé à s'enrichir. Petit à petit, le contact avec les étrangers a été associé à une ascension sociale potentielle pour les groupes qui n'étaient pas au sommet de la hiérarchie sociale. Encore une fois, cette association demeure présente à ce jour dans les perceptions qu'ont les Mexicains de cette catégorie d'étrangers.

Yankelevich (2012) affirme que les politiques de Díaz étaient d'abord basées sur un libéralisme économique brutal, cherchant à tout prix à attirer les investissements étrangers. Les immigrants européens étaient bien souvent directement incorporés en tant que membres productifs de la société du fait de la croissance économique rapide et des réseaux liés au secteur d'exportation des ressources primaires qui opéraient à ce moment-là. Certaines communautés d'étrangers établies protégeaient et intégraient leurs nouveaux arrivants, petits travailleurs, professionnels ou marchands, qui participaient à leur croissance en retour, moussant ainsi leur développement de manière organique. Nous le verrons, par exemple, par le cas concret des Barcelonnettes, développeurs de l'industrie du textile présentés dans la partie suivante. Somme toute, c'est dans ce contexte que les Européens qui sont arrivés sous le *Porfiriato* à la fin du 19<sup>e</sup> siècle ont participé à forger cette image d'immigrants « désirables » : supposément des

---

*basis to ensure continued cooperation. Given the likelihood of long, costly litigation in the Mexican courts over disputed mining claims and property boundaries, it was imperative to obtain ongoing representation by well-connected intermediaries. It was common for foreign companies to place important government officials or their kin on their payrolls and boards of directors or to funnel stock to them. Mexican property owners usually sold outright, but occasionally they obtained stock in the company formed to exploit the mine or ranch or earned royalties. Corruption, or at least what some historians have labeled corruption, in its various guises was an integral part of the system of relations among elite, foreign enterprise, and government. » (Wasserman, 2015, p. 24-25).*

immigrants productifs, inventifs, riches en capitaux et résolument intégrés à l'idéal libéral. La révolution qui suivra cette période fera réémerger, en contrepartie, son image d'envahisseur.

### **3.1.5 Les impacts de la révolution sur les étrangers et la xénophobie comme stratégie pronationale (1910-1920)**

À l'aube de la révolution, en 1908, la première loi en matière de régulation des entrées et des flux migratoires aux ports et aux frontières est votée, alors que les déplacements humains mondiaux commencent à augmenter. Au Mexique, des craintes sont exprimées envers les nombreux Guatémaltèques qui traversent la frontière sud et les Asiatiques, particulièrement les Japonais et les Chinois, qui arrivent par les ports et qui sont mal perçus. Nonobstant, les raisons de cette régulation sont d'ordres sanitaire et social : d'une part, on souhaite freiner certaines épidémies et, d'autre part, on souhaite empêcher l'entrée des potentiels « prostituées », « criminels », « vagabonds » et « militants anarchistes ». Cette loi, bien qu'en apparence non discriminatoire vis-à-vis de la nationalité, fera place à beaucoup de pouvoir discrétionnaire pour l'acceptation ou le refus des immigrants, ce qui permettra l'expression institutionnelle de xénophobie et de préjugés latents. Ce début des restrictions d'entrées est demeuré viable pendant tout le déroulement du 20<sup>e</sup> siècle, associant les idées préconçues entre migrants désirables et indésirables à des nationalités ou des groupes étrangers spécifiques par le biais du pouvoir discrétionnaire accordé aux fonctionnaires ([González Navarro, 1993; Palma, 2006; Yankelevich et Chenillo, 2009], cités dans Castillo et Germán, 2012).

À la suite des 30 années du régime dictatorial et de plus en plus oligarchique de Porfirio Díaz, des soulèvements populaires ont marqué le début de la révolution mexicaine en 1910. La lutte principale qui justifiait la prise des armes était la restitution des terres communales dont s'étaient emparés les grands propriétaires fonciers, qui étaient principalement des membres du gouvernement ou des gens de leurs cercles sociaux. Le mouvement révolutionnaire était de prime abord opéré par les paysans, bien souvent *indigenas*, contre les élites politiques au pouvoir. Comme mentionné plus tôt, alors que plusieurs étrangers étaient présents à titre d'investisseurs et étaient propriétaires de grandes compagnies d'extraction des ressources, le gouvernement s'était assuré de conserver sa souveraineté en ne leur permettant pas d'acquérir trop de pouvoir,

en les excluant constitutionnellement des affaires politiques du pays, par le moyen de l'article 33 par exemple. Néanmoins, les milieux populaires pensaient pour leur part que les étrangers jouissaient de meilleures conditions de vie et que leur influence sur le gouvernement Porfiriste était trop importante.

Rapidement, différentes factions politiques, incluant des élites conservatrices ou d'autres élites émergentes, mirent de l'avant des stratégies discursives pour ramener le thème de la nation au centre des débats. Dans les discours promulgués, la maxime centrale et répétée était « le Mexique pour les Mexicains ». C'est ainsi que les idées du métissage culturel et de la richesse des terres mexicaines ont pris de plus en plus de place (Castillo et Germán, 2012). Selon Palma Mora (1999), un des ingrédients indispensables de l'idéologie nationaliste développée lors de la révolution a été le rejet des étrangers, comme ça avait été le cas avec les Espagnols lors de l'indépendance. Dans le cas de la révolution, ce rejet s'est avéré plus conséquent envers les États-Uniens, les Espagnols et les Chinois ([Salazar, 1996; Yankelevich et Chenillo, 2009], cités dans Castillo et Germán, 2012). Cela a eu pour conséquence la promulgation de lois restreignant le droit de propriété pour tous les étrangers.

Selon Serna (2009), l'instabilité et la violence latentes générées par les conflits locaux de la révolution pouvaient se traduire par des manifestations de haine envers les étrangers. Cela provoquait parfois une certaine paranoïa chez ces derniers, car les revendications derrière les soulèvements populaires étaient généralement une menace envers leurs intérêts. Les patrons étrangers alimentaient cette paranoïa par des rumeurs non fondées, qui se traduisaient par des comportements offensants pour les populations locales. Plus qu'un enjeu réel et concret, la xénophobie s'est plutôt construite sur le terrain de la propagande. Selon Serna, les éléments d'instabilité, de nationalisme, des sentiments anti-étrangers, de l'interventionnisme des États-Unis et de l'Angleterre, et la paranoïa de l'impérialisme étranger se nourrissaient constamment les uns les autres. Ce sentiment d'être menacé par ce qui venait de l'extérieur était compensé par la réalité des rapports quotidiens entre les habitants de nationalités différentes, qui n'étaient pas nécessairement conflictuels (Serna, 2009). Selon l'auteure, l'expression de xénophobie lors de la

révolution se manifestait surtout comme une rhétorique pronationale qui servait à exalter « le vrai mexicain » (Serna, 2009).

Après la révolution, bien que l'État souhaite toujours attirer des immigrants, une succession de politiques mexicaines ont découragé l'immigration au moyen d'arguments les plus divers, en même temps que l'exode des Mexicains vers les États-Unis était en augmentation. L'histoire avait déjà démontré que chaque crise nationale contraignait les Mexicains à reculer dans leurs projets coloniaux, créant un cercle vicieux caractérisé par l'impossibilité d'arrêter l'émigration et l'incapacité d'attirer les immigrants « désirables », c'est-à-dire des Européens considérés plus susceptibles de participer à l'effort de « modernisation » de la nation. Par conséquent, les politiques, imprégnées de visées nationalistes, ont commencé à se préoccuper de protéger les droits sociaux et du travail des Mexicains, d'assurer la composition biologique des Mexicains, par le croisement et les intermariages, et de lutter contre la résistance à l'assimilation. Une nouvelle loi sur la migration, promulguée en 1926, a mis en place des systèmes de sélection confidentiels et arbitraires des immigrants qui interdisaient l'entrée d'étrangers sur le territoire en cas de pénurie d'emplois (Yankelevich, 2012). Cette loi fondamentalement discrétionnaire a fait en sorte que dans les années 1930, seuls les immigrants d'Europe occidentale, des États-Unis ou d'Amérique latine arrivaient à entrer sur le territoire (Castillo et Germán, 2012).

### **3.1.6 La fin de la colonisation institutionnalisée et la production de l'idéal du métissage**

Après la révolution, il est de prime abord apparu que seule la modernisation du pays permettrait d'attirer de bons immigrants. L'État a abandonné définitivement un modèle d'État favorisant l'immigration, et celle-ci a cessé d'être considérée comme un vecteur de modernisation. À la place, le gouvernement a favorisé un plan démographique axé sur la croissance naturelle de la population. Ce modèle a été appuyé par des règles juridiques qui promettaient de protéger les Mexicains d'un danger étranger séculaire. Cette nouvelle formule a fait en sorte que pendant le reste du 20<sup>e</sup> siècle, le Mexique avait l'une des lois d'immigration les plus restrictives du continent. Selon Yankelevich (2012), « en même temps, cela a figé son image de nation émigrée, représentée par des citoyens poussés à quitter le pays et cherchant à traverser la frontière au nord dans l'espoir

que s’y trouve un avenir plus viable » (p. 436, traduction libre). C’est dans ce contexte qu’un philosophe influent, Manuel Gamio (1922), a proposé l’argument selon lequel la nation mexicaine était forgée sur la promotion du métissage.

L’idée que l’Empire espagnol aurait établi un système de castes dans ses provinces américaines a été formulée pour la première fois dans les années 1940 par les historiens Ángel Rosenblat (Argentin) et le Gonzalo Aguirre Beltrán (Mexicain) dans leurs travaux *La population indigène d’Amérique, de 1492 au présent* (1945, traduction libre) et *La population noire du Mexique : Étude ethnohistorique* (1972, traduction libre [couvrant la période de 1519-1810]), respectivement. Toutefois, l’idée d’un système de métissage organisé et géré par l’Empire espagnol pendant la période postconquête surestime le pouvoir coercitif réel qu’avaient les Espagnols sur les populations en place. Gonzalbo (1998), Rappaport (2014), Vinson et Restall (2009), Navarrete (2004) et Yankelevich (2012, 2017) ont tour à tour démontré que la structure sociale de l’époque devait tenir compte d’une diversité ethnique bien plus complexe, et que les réalités territoriales et politiques étaient toujours contextuelles et négociées. En bref, que le métissage est en fait un mythe moderne qui a servi les suites de la révolution, une construction vis-à-vis de l’échec d’un projet national qui aurait passé par la colonisation des « civilisés »<sup>48</sup>.

En 1936, la loi sur la migration a changé<sup>49</sup> pour être plutôt régie par la Loi Générale de Population, en raison de ses changements d’orientation vis-à-vis de la colonisation. Cette nouvelle

---

<sup>48</sup> Il semble néanmoins que le mythe d’origine du métissage dans la colonisation espagnole soit encore répandu. Une représentation de cette classification par castes est d’ailleurs assez fameuse. Elle démontre un supposé système de métissage basé sur l’hybridation des « races » qui aurait été mis en place sous l’Empire espagnol. Chaque photo représente un niveau de métissage avec sa dénomination raciale en référence au niveau de proximité à l’idéal espagnol, c’est-à-dire à l’idéal blanc. Cette représentation, disponible au musée de Tepoztlan, est une peinture anonyme. Reconnue pour provenir du temps de la nouvelle Espagne, tout porte à croire que sa reproduction a surtout servi à justifier l’idéal de métissage promu dans les décennies postrévolutionnaires. L’image participe certes encore à la circulation du mythe de la nation métisse, et c’est d’ailleurs un participant mexicain à cette recherche qui nous a invitée à chercher ce fameux « système de gradation », nous le présentant comme une réalité historique.

<sup>49</sup> « Sur la base d’un nouveau diagnostic démographique, des politiques de population basées sur les points suivants ont été esquissées : I) Augmentation de la population : accroissement naturel, rapatriement, immigration; II) sa répartition rationnelle sur le territoire; III) la fusion ethnique des groupes nationaux entre eux; IV) l’augmentation du métissage national par l’assimilation d’éléments étrangers; V) la protection des nationaux dans leurs activités économiques, professionnelles, artistiques ou intellectuelles, par des dispositions relatives à l’immigration; VI) la préparation des noyaux indigènes pour constituer un meilleur apport physique, économique

loi établissait des quotas d'immigrants en fonction des conjonctures, à partir d'une table différentielle de la population étrangère. Dans les années les plus restrictives, seulement une centaine d'immigrants par nationalité maximum étaient acceptés, à l'exception des Espagnols et des autres pays d'Amérique. Entre 1936 et 1946, les préférences de profil étaient des hommes célibataires de moins de 25 ans qui parlaient la langue officielle et « qui étai[en]t susceptible[s] de s'assimiler à la vie culturelle » (lire la partie culturelle inspirée de l'Europe) du pays. Lors de la promulgation de cette nouvelle loi sur la population, le Président Cárdenas (1934-1940) a déclaré que « le secrétariat de Gouvernance (Secretaría de Gobernación) se devait d'exiger aux étrangers d'abandonner leurs pratiques mercantiles sous prétexte qu'en ce domaine, ils prenaient la place des Mexicains » (Palma Mora, 1999, p. 100, traduction libre). En revanche, il les enjoignait plutôt à se dédier aux activités agricoles, minières ou d'exportation. En plus de cela, le secrétaire a reçu de la même main le mandat de prévenir que les étrangers constituent des groupes ethniques, et forment des associations religieuses et spirituelles ou « impénétrables socialement ». En d'autres mots, tout groupe qui ne suivait pas le courant « unifiant » et « progressiste » de la nation mexicaine était appelé à être prohibé d'entrer ou défait sur le territoire (Palma Mora, 1999). Ces mesures étaient une réponse au discours ambiant qui s'est radicalisé pendant la révolution : les États-Uniens et les Espagnols étaient des exploités de qui se méfier, tandis que les Chinois et les Guatémaltèques étaient des opportunistes qui s'emparaient des emplois potentiels des Mexicains (Castillo et Germán, 2012). S'il y a une chose qui manquait à l'étranger, semble-t-il, peu importe son statut ou sa nationalité, c'était toujours son manque de vertu, première menace envers le « vrai mexicain ».

Yankelevich (2017) démontre qu'une des particularités des années 1930 a été comment l'innovation du métissage comme idéal national a été utilisée pour argumenter que les politiques migratoires étaient exemptes de préjugés raciaux. Alors que tout dans l'action et la pensée sociales produites par l'État-nation mexicain valorisait « l'amélioration de la race », de l'autre côté, les

---

et social du point de vue démographique; VII) la protection générale, la conservation et l'amélioration de l'espèce, dans les limites et selon les procédures indiquées dans la présente loi<sup>24</sup>. [Note ]<sup>24</sup> Artículo 1° de la "Ley General de Población de 1936", *Diario Oficial de la Federación*, 29 de agosto de 1936, México-Distrito Federal, pp. 1-14. » (Yankelevich et Chenillo, 2009, p. 35, traduction libre).

discours xénophiles qui les accompagnaient disculpaient les politiciens d'implanter une idéologie fondamentalement raciste. Bien que l'État ait martelé l'importance de l'antiracisme dès la révolution, le métissage a servi à justifier l'exclusion, la xénophobie et l'antisémitisme. Par exemple, lors de la Deuxième Guerre mondiale, les Juifs n'étaient pas nécessairement les bienvenus sur le territoire mexicain, sous le prétexte que leur culture ne favorisait pas le mélange interracial et qu'ils n'adhéreraient probablement pas aux fondements idéologiques nationaux. À ce sujet, un fort mouvement anti-chinois pendant les quatre décennies postrévolution a aussi fait l'objet d'études approfondies (Beja, 2008; Rangel, 2005).

### **3.1.7 Le tournant autoritaire du Parti Révolutionnaire Institutionnel (PRI), le problème démographique et les profils d'immigrants admissibles**

À la suite de la révolution, le Parti Révolutionnaire Institutionnel (PRI) s'est implanté, tranquillement mais sûrement, pour régner pendant non moins de 71 ans, sans rupture aucune (de 1929 à 2000). Le système gouvernemental auquel il a donné lieu sera qualifié, par ses plus grands critiques<sup>50</sup>, de « dictature parfaite » (terme repris dans le film satirique du même nom [*La dictadura perfecta*] du réalisateur Luis Estrada [2014]). La consolidation du PRI et sa mainmise prolongée du pouvoir sont perçues pour plusieurs membres de l'académie comme l'échec de la révolution, ce qui a donné suite à une radicalisation du système économique et politique implanté par Porfirio Díaz, c'est-à-dire un système basé sur une économie dépendante des marchés extérieurs, contrôlé par des élites qui s'enrichissent toujours de plus en plus grâce à des tactiques de corruption et des pouvoirs discrétionnaires menant à des pratiques d'usurpation. À l'international, le PRI a continué de mettre des efforts afin de promouvoir l'image de la nation mexicaine comme moderne et séculière, malgré les multiples réalités indigènes et religieuses qu'elle contient. En matière de politiques migratoires, leur leitmotiv s'est développé comme suit : la fermeture des frontières et la consolidation des idéaux nationaux, mais une ouverture pour les investisseurs afin d'attirer les capitaux.

---

<sup>50</sup> D'abord énoncé ainsi par l'écrivain et essayiste péruvien Jorge Mario Pedro Vargas Llosa, dans le cadre d'un débat intellectuel avec Octavio Paz, diffusé sur la télévision nationale, Televisa, en 1990.

Dans le contexte du PRI de l'après-guerre, la loi migratoire a été rajustée à deux reprises. Le premier rajustement, en 1947, a fait en sorte que les professionnels, techniciens et autres employés pouvaient dès lors s'établir si et seulement si les nécessités du pays le demandaient, c'est-à-dire si leur occupation n'était pas couverte par les Mexicains. Ils venaient aussi sous la condition d'instruire à leur pratique un minimum de trois Mexicains. Dans cette loi, le secrétaire de gouvernance possédait toujours son pouvoir de limiter l'entrée des étrangers selon sa convenance et pour défendre « les intérêts nationaux », et l'article 33 était en vigueur de la même manière depuis la réforme de 1867. Cette loi prévoyait de surveiller que les étrangers présents sur le territoire ne contrevenaient pas aux intérêts économiques et n'affectaient pas l'équilibre démographique. Ils étaient passibles de diverses sanctions et amendes, jusqu'à l'incarcération en cas de non-respect de la loi migratoire (Palma Mora, 1999).

Les immigrants qui ont pu demeurer au Mexique pendant cette période ont été ceux qui représentaient ou étaient liés aux intérêts des compagnies étrangères monopolistiques localisées au Mexique, ce qui était justifié par les besoins du développement économique (Palma Mora, 1999). Ces migrations ont été majoritairement temporaires, et il est devenu commun que les étrangers « du premier monde » ne soient habituellement pas au Mexique pour y rester. Ils étaient des touristes, voyageurs ou travailleurs spécialisés temporaires, ou encore retraités. L'appellation « immigrant » a commencé à référer aux Mexicains qui allaient vivre aux États-Unis ou alors aux personnes qui venaient des pays des Caraïbes ou de l'Amérique centrale et qui étaient, officiellement, dans l'illégalité. Cette distinction a été en quelque sorte officialisée en 1973, lorsque la loi migratoire sur la population a de nouveau connu une réforme. Elle a alors défini deux catégories divisant les personnes étrangères qui entraient sur le territoire : 1) les immigrants, qui ont pour objectif explicite de demeurer au pays, et 2) les non-immigrants, ceux qui viennent au pays légalement, mais temporairement. Toute personne est maintenant dans l'obligation de déclarer sa présence au Registre national des étrangers (Vargas, 2007).

### **3.1.8 La Loi Générale de Population de 1973 et l'étranger à la présence temporaire**

Le boum des naissances de l'après-guerre a fait croître les populations de manière fulgurante et, au Mexique, cette réalité s'est vite posée comme un problème. Alors que la croissance

démographique avait été si longtemps voulue pour peupler le territoire et assimiler les groupes *indigenas*, elle s'est mise à être associée à la pauvreté. En effet, la croissance des populations se faisait davantage par les plus vulnérables — en l'occurrence, les *indios* — et s'accompagnait du phénomène de l'exode rural et des régions vers les grands centres urbains. Plutôt que de favoriser un développement économique prospère et le peuplement des zones « dépeuplées », comme le gouvernement avait toujours tenté de le faire, le phénomène créait des inégalités croissantes et contribuait à augmenter les problèmes d'éducation, de salubrité, d'accès aux services de santé, etc., aux mains d'un État qui peinait toujours plus à répondre aux besoins sanitaires et infrastructurels engendrés. C'est dans ce contexte que la Loi Générale de Population a été changée en 1973 afin de s'adapter à cette nouvelle réalité. Son objectif premier était de « réguler les phénomènes qui affectaient la population quant à son volume, sa structure dynamique et sa distribution sur le territoire national, afin de réussir à ce que les bénéfices du développement économique et social soient répartis justement et équitablement » (Palma Mora, 1999, p. 125). C'est ainsi que l'État a cessé d'associer l'immigration à l'amélioration de la « race », donc au métissage, et que, par conséquent, l'assimilation des immigrants à la nation a cessé de faire partie de ses objectifs énoncés (Morales Vega, 2012; Palma Mora, 1999).

Quant à la question de l'immigration plus spécifiquement, l'esprit de cette loi visait à s'adapter à « la participation toujours plus grande du pays à la vie internationale », c'est-à-dire aux besoins de l'économie mondiale, aux dépendances transnationales grandissantes et aux nécessités diplomatiques qui les accompagnaient. Ainsi, la Loi ne citait plus la nécessité de protéger les sources d'emplois et les professions pour les Mexicains, mais se contentait plutôt d'accepter les étrangers uniquement et seulement s'ils se révélaient d'utiles contributeurs au « progrès national ». Ceux-là sont demeurés les mêmes qu'auparavant : certains professionnels, techniciens ou travailleurs spécialisés, sportifs, artistes, et bien sûr, les investisseurs et les rentiers (Morales Vega, 2012; Palma Mora, 1999). Le Secrétaire de gouvernance détenait toujours, de manière plutôt inconstitutionnelle, le pouvoir discrétionnaire de juger des entrées, des sorties, des transits internes et de la permanence de tout étranger présent au pays.

Finalement, la loi de 1973 a eu pour effet de resserrer encore davantage la voie d'accès aux immigrants. À titre de comparaison, après cette loi, obtenir l'autorisation pour travailler légalement au Mexique était devenu plus difficile que d'obtenir la résidence permanente aux États-Unis (Buchenau, 2001). Les étrangers pouvaient participer seulement aux activités spécifiquement autorisées dans la constitution : ils ne pouvaient pas, par exemple, faire partie des forces militaires en temps de paix ni exercer une fonction de haut fonctionnaire, ou n'importe quel poste d'État exigeant d'être Mexicain de naissance (par exemple, être membre du Congrès national). Les Mexicains eux-mêmes n'avaient pas le droit d'employer un étranger à moins que celui-ci ait un permis spécifique obtenu au préalable en lien avec son occupation. De même, en cas de candidatures similaires, ces employeurs étaient enjoins à engager les candidats mexicains et non les candidats provenant de l'étranger (González-Murphy et Koslowski, 2011).

À partir de 1981, alors que les conflits éclatent en Amérique centrale, les enjeux autour des étrangers et des migrations se concentrent sur la réalité des réfugiés (alors considérés comme des exilés jusqu'à l'adoption d'une loi sur les réfugiés en 1990) ou celle des gens provenant d'Amérique centrale et du sud, qui avaient commencé à arriver de manière continue par la frontière du Guatemala. La constante émigration des Mexicains mêmes vers les États-Unis et ses migrations de retour continuaient, mobilisant ensemble la grande part de l'attention médiatique et universitaire en ce qui a trait aux enjeux migratoires du pays. Les étrangers européens sont donc plutôt considérés non seulement comme des immigrants « sans problème », mais surtout comme des voyageurs temporaires et des touristes, ou alors comme des agents au service de grandes multinationales ou d'entreprises monopolistiques. Ils sont perçus tantôt comme des exploiters des ressources du pays, tantôt comme un mal nécessaire au développement des emplois et de l'économie (Covert, 2017).

### **3.1.9 Au tournant du millénaire, un flux populationnel grandissant**

La chute du PRI après 71 ans de gouvernance et l'arrivée du Parti Action National (PAN) en 2000 ont ouvert la porte à de nouvelles réformes gouvernementales à plusieurs niveaux, dont la politique migratoire. Le Mexique souhaitait se repositionner sur la scène internationale en démontrant plus d'ouverture et répondre davantage au droit international. Après son élection, le

président Vicente Fox (du PAN) a tenu un discours qui s'avérait nouveau en la matière, en reconnaissant l'importance de l'émigration de ses citoyens vers les États-Unis comme un symptôme des problèmes économiques et sociaux de son propre pays. Il a reconnu publiquement leur apport à la nation, surtout par le biais des transferts de fonds desquels dépendait le Mexique. Il a été jusqu'à les considérer comme des « héros » pour la nation, « pour leurs contributions indispensables au développement du pays » (González-Murphy et Koslowski, 2011, p. 8, traduction libre).

Ce n'est qu'en 2011 que les politiques migratoires connaissent de nouveau des changements majeurs. D'abord et avant tout, l'article constitutionnel 33 sur l'expulsion des étrangers, emblème de la xénophobie latente de la nation, est finalement révisé. En concordance avec le droit international et avec la constitution mexicaine même, les étrangers ont obtenu le droit à l'audience lorsqu'ils sont passibles d'expulsion. Ils ont donc désormais la possibilité de démontrer et de défendre si leur présence respecte les lois migratoires. Rappelons qu'auparavant, le Président de la République avait la possibilité d'expulser, de manière arbitraire et sans équivoque ni délai anticipé, n'importe quel non-Mexicain qu'il estimait néfaste ou dont la présence paraissait inconvenable (Carbonell, 2012). En ce qui concerne la participation politique des étrangers, qui était interdite de manière générale, les termes de la loi ont été précisés. Selon l'interprétation de loi par Carbonell (2012), le plus probable est que l'interprétation stricte du terme *affaires politiques* se rapporte maintenant exclusivement au rouage électoral.

Finalement, les années 2000 ont été marquées par une libéralisation des marchés, qui a favorisé l'affluence populationnelle, l'implantation de plus de compagnies internationales, multinationales et étrangères au Mexique, apportant avec elles plusieurs travailleurs étrangers qualifiés. En parallèle, le développement de l'industrie touristique s'est accéléré de manière à apporter une diversité de personnes mobiles temporaires. À l'instar d'une tendance globale généralisée, cela a mené à un embourgeoisement de plusieurs zones balnéaires, mais surtout de certains quartiers de la métropole de Mexico, plus que jamais associés à la présence de ces étrangers du Nord. Ces phénomènes qui ont des effets défavorables auprès de certains groupes de la population locale ont été des canaux pour revivifier cette image de l'étranger favorisé, mais

nuisible à la nation. Comment ces constructions culturelles et symboliques de l'autre se reflètent-elles dans le contexte contemporain, alors que nous venons de voir que les gouvernements récents ont démontré davantage d'ouverture vis-à-vis des flux migratoires et de l'intégration des étrangers sur leur territoire ?

### 3.1.9.1 L'expression du rapport à l'étranger *primermundista* et ses symbolismes aujourd'hui

Nous avons jusqu'ici tenté de comprendre comment la création de la nation mexicaine et son évolution ont défini le rôle de l'Européen et de l'étranger dans celle-ci. C'est d'ailleurs l'une des composantes importantes de l'œuvre d'Anderson (2006) sur les nations imaginaires : la création de sens par les organisations administratives et les gouverneurs pour diviser ou rassembler les populations, pour exclure ou inclure les citoyens. Nous avons vu que les gouvernants mexicains, principalement *criollos* ou *mestizos*, ont démontré une réticence toujours plus forte face à la réalité plurielle *indigena* qui s'arrimait si mal à leur projet national. Alors qu'ils se considéraient eux-mêmes du côté des modernes, à l'instar des cultures européennes, ils ont défini les cultures *indigenas* comme « retardées » et figées dans le temps. Ces dernières ont été associées à une rhétorique de la pauvreté (dans son sens social). Pour unifier le peuple et le rendre prospère, celles-ci devaient s'intégrer ou alors disparaître (Navarrete, 2004). Contrairement aux autres pays de l'Amérique du Nord, où les peuples des premières nations ont été mis de côté, voire ignorés dans le processus de création du « nous » national, au Mexique, il ne pouvait en être ainsi. C'est l'une des raisons pour lesquelles le mythe du métissage et la figure du métis sont devenus des éléments centraux de l'identité nationale. De l'autre côté du spectre de l'imaginaire racial, au centre de la construction nationale, se trouve l'étranger européen, cet immigrant désirable qui s'est transformé en un moyen servant les fins des élites et des gouverneurs. L'article de loi 33 est devenu emblématique de l'image de l'étranger pernicieux à la nation, violant pourtant les droits fondamentaux proposés par sa propre constitution (du moins jusqu'en 2012, où le droit d'être entendu a été rajouté lors de la première modification de cette loi). Bien qu'intégré dans la vie culturelle et économique, l'étranger est destiné à demeurer toujours dans sa zone d'altérité, par le biais du droit.

Cette dernière sous-section offre de visiter un lexique mexicain qui nous permettra de nous représenter, par quelques exemples, comment s'articulent les niveaux d'altérité entre eux et quelle place particulière est attribuée à l'étranger *primermundista* dans ce système de sens. Nous souhaitons démontrer que les éléments développés dans les sous-sections précédentes se reflètent dans le langage et les représentations qui circulent aujourd'hui. Comment s'exprime, dans les faits, la construction de l'étranger du premier monde au Mexique dans le langage véhiculaire du contexte contemporain ? Comme l'anthropologue Victor Turner, nous entrevoyons la relation entre les époques, les statuts et les lieux comme une expérience continue de création de sens. L'explication d'un lexique de l'altérité mexicain, qui comprend *el malinchismo*, *el güero* et *la güera*, *le gringo/a*, *le naco* et, finalement, la conception particulière de la blancheur au Mexique, mettra en évidence un racisme inhérent à la nation, ainsi qu'un idéal mexicain qui n'est ni étranger ni « indigène ». À travers ce langage, nous verrons que le stéréotype de l'étranger *primermundista* peut agir comme un double barème : celui de l'altérité et celui de l'aspiration d'un idéal. Nous verrons plus tard, dans le chapitre 6, comment cela se reflète dans l'expérience d'incorporation des entrepreneurs européens à Mexico.

### *El malinchismo*

Le *malinchismo* est un terme désobligeant en ce qui a trait au rapport à « l'autre », entendu comme une attitude valorisant ce qui vient d'ailleurs — et ici on doit lire entre les lignes « du premier monde » — à ce qui vient du Mexique. Une personne qui est née au Mexique et qui chercherait à faire valoir qu'elle vient d'ailleurs peut être dénommée *malinchista*, tandis que préférer des produits, des façons de faire et des savoirs d'ailleurs au détriment du « *hecho en mexico* » serait faire preuve de *malinchismo*. Chercher à s'entourer « d'étrangers du premier monde » fait partie de la gamme d'attitudes *malinchistas*. Cette notion lexicale est capitale pour l'étude des sujets européens qui nous intéressent dans cette recherche, car elle révèle le rapport tendu qu'ils expérimentent avec leurs pairs mexicains : en effet, ils peuvent être l'objet d'un désir coupable, être confrontés à la perception de bénéficier d'un favoritisme provoquant une réaction de rejet, ou parfois encore faire l'objet d'une attention envahissante.

Le terme est lié à l'histoire de la conquête parce qu'il réfère à la figure mythique populairement connue comme *La Malinche* (ou Malinalli puis Malintzin [en nahuatl], ou encore Doña Marina) une femme native réputée d'avoir été la traductrice, guide et interprète de Hernan Cortés lors de l'invasion espagnole dans l'Empire Mexica (Abrams, 2011; Paz, 2000). Selon la culture populaire et conformément à ce qui est enseigné dans la plupart des écoles, elle aurait également été sa partenaire, voire sa concubine. Ainsi, dans sa figure réside un symbolisme de trahison du peuple au profit de l'étranger, trahison vaine puisque que ledit conquérant l'aurait par la suite abandonnée lors de son retour en terre espagnole (Abrams, 2011). C'est donc en tant que femme flouée que *La Malinche* représente le point de rupture entre l'autre et le soi au Mexique (Abrams, 2011).

Une seconde interprétation critique cette vision du personnage de la Malinche, affirmant qu'elle n'est que la perception du colonisateur — perception machiste de surcroît — présentée au détriment de la vision *indígena*. Cette dernière dépeint plutôt *La Malinche* comme un personnage activement crucial dans les guerres intestines de l'Empire Mexica qui précédaient l'arrivée des Espagnols. Plutôt qu'alliée de l'étranger, elle se révèle comme l'ennemi du peuple de Moctezuma et de connivence avec les peuples nahuas. Cette interprétation rejette la vision d'un Mexique redevable au phénomène hispanique en ses terres. Cette mythologie autour de *La Malinche* nous permet donc de nous représenter le malaise identitaire entre les différentes factions des peuples mexicains : une identité au préalable construite autour du rejet de la couronne espagnole, mais critiquée et revisitée pour refléter un Mexique fondamentalement et véritablement *indígena*. C'est pourquoi l'usage du terme *malinchismo* est l'expression par excellence de cet imaginaire de la nation mexicaine qui considère que son devenir national se retrouve dans l'autre qu'il n'est pas, ou qu'il n'est au mieux que partiellement. Bien que le terme se rapporte au moment de la conquête, ce sont en réalité le processus de la guerre d'indépendance, les stratégies de colonisation postindépendance, les politiques étrangères du *Porfiriato*, puis les discours révolutionnaires qui sont, dans leur ensemble, les véritables pierres angulaires de la construction du sens et du rapport à l'Européen au Mexique.

*¡Guëro, guëra !*

Les termes *güero* ou *güera* (*güerito* ou *güerita* en est l'euphémisme) sont associés à une position privilégiée dans la société. Ils se rapportent à la blancheur, qui confère un statut supérieur et une position économique élevée — les trois vont de pair. Selon l'analyse de l'incontournable auteur Federico Navarrete (2017) sur le thème du racisme mexicain, *güero* est un terme « aspirationnel » qui est attribué aux personnes que la société adule. Dans la vie de tous les jours, *güero/güera* est le terme scandé au marché pour vendre des produits, celui utilisé pour flatter un inconnu que l'on veut amadouer. Le *güero*, c'est le client potentiel, à qui l'on rappelle que sa position doit tout de même quelque chose à quelqu'un. Dans la danse coupable des interactions sociales du privilégié avec « la population », l'appellation *güero* est le rappel quasi quotidien des iniquités, des distinctions entre une minorité « qui peut » et une majorité « qui doit ». Si presque quiconque peut être appelé *güero* du fait que le terme est utilisé de manière relative, il est tout de même associé aux personnes « de cheveux et/ou de peau clairs ». Cependant, toute personne venant de l'extérieur, tant localement qu'internationalement, est susceptible de se faire interpeller ainsi. Dans le simple terme *güero* réside l'intrication entre pouvoir, mobilité, argent et blancheur à la manière mexicaine. Certains affirment qu'il existe un privilège *güero* (Zárate-Moedano et Pérez-Morales, 2018), terme emprunté à la notion de « *white privilege* » développée par Peggy McIntosh (1989). À leur arrivée à Mexico, les Européens auront assurément tôt fait de se faire interpeller de la sorte.

La *güera* a toutefois une connotation d'autant plus particulière qu'il convient de souligner. Un article de Moraga (2011) exprime bien les sentiments confus d'une États-Unienne, *chicana* et « *güera* », devant l'irréconciliable condition d'être une femme réduite à sa simple féminité, couplée à l'appartenance à une classe raciale « supérieure » qui ne la libère pas de sa première condition et l'éloigne pourtant de celles qui n'appartiennent pas à la deuxième (Moraga, 2011). Comme Navarrete (2017) l'affirme, il m'apparaît juste de souligner qu'au Mexique, il y a cette idée que la femme *güera* est l'objet d'un ressentiment qui la rend sujette à se convertir en victime ou à être l'objet de menaces diverses; laissée à elle-même dans l'espace public, les agressions à caractère sexuel qu'elle subit demeurent généralement impunies, d'ailleurs. Tout se passe comme

si elle devait demeurer entre les murs protecteurs de l'espace privé, familial, sans quoi il est considéré comme normal qu'elle se convertisse en proie.

### *Naco*

Le *naco* est un peu l'anti-*güero*, ou du moins son opposé dans le monde social. C'est un terme péjoratif utilisé pour définir des personnes au bas de l'échelle sociale qui sont d'une apparence désapprouvée, de mauvais goût. Si le *güero* est aspirationnel, le *naco* inspire le rejet. Alors que le *güero* est associé au « bel étranger », le *naco* est associé à « l'indigène repoussant ». Si le *güero* a les cheveux et la peau clairs, le *naco* est plutôt *moreno* (marron). Non seulement son apparence est réprouvée, mais son langage et ses habitudes sont également ridiculisés. C'est que le *naco* est maladroit dans ses tentatives d'adhérer au style de vie et aux standards de beauté des « civilisés » : ses intérêts sont dépassés et ses attitudes sont déplacées. Il est notoire que l'étranger européen qui est à Mexico temporairement peut demeurer complètement ignorant de son existence, jusqu'à ce qu'une circonstance quelconque fasse en sorte qu'on lui explique la signification du terme. Mais encore là, il lui faudra quelque temps et une volonté sincère de comprendre le langage social pour pouvoir reconnaître les « traits » *naco*. Selon la conception populaire, c'est un terme auquel l'étranger européen ne s'associe et n'utilise pas, cette notion sombre de l'altérité ne lui étant jamais destinée.

### *Gringo/a*

Le *gringo* était, à l'instar du reste de l'Amérique latine, l'appellation pour les différents étrangers et touristes de tout acabit. *Gringo/a* à Mexico est devenu le simple synonyme d'États-Uniens. J'ai pu le constater dans mes interactions et comprendre qu'il avait même perdu, pour certains, sa connotation péjorative, de sorte qu'il ne semblait pas malaisant pour certains de référer comme tel à des personnes parfois même admirées : « Ah, j'ai de la chance avec mon patron, c'est un *gringo* », ou « elle est super sympathique » suivi de « elle est *gringa* », etc. Cette particularité exprime bien la relation de codépendance entre les deux pays : le *gringo*, dans la société mexicaine, a sa place singulière. Il est pertinent de le noter pour démontrer qu'il distingue cet étranger de l'étranger européen.

Or, le *gringo* est d'abord et avant tout l'étranger par excellence. C'est « l'autre » qui est familier, et l'Européen lui est associé. Selon Navarrete (2017), un lieu commun est de le considérer comme un ignare, voire un barbare dont la richesse et le pouvoir ne suffisent pas pour lui permettre de comprendre toutes les subtilités de « la culture millénaire mexicaine ». Le *gringo* est peut-être « développé », mais il n'est pas raffiné, il manque de subtilité et de ruse. Il n'acquiert sa morale par rien d'autre que la richesse, le pouvoir et la liberté qui lui sont inhérents. Sauf que pour l'auteur, ces stéréotypes sont aussi l'expression d'une envie latente et mal dissimulée. Ils sont la confirmation d'un désir invouable d'être comme lui, ou du moins d'avoir ce qu'il a. Les Européens ne sont peut-être plus tellement des *gringos* : ils sont plus éloignés, et leur présence est plus temporaire dans l'imaginaire (mis à part pour les Espagnols). Cependant, ils sont leurs alliés naturels. Ils représentent, comme le *gringo*, l'idéal inatteignable de civilité, du respect de la loi et de la propreté, mais sont tout aussi innocents et ignorants des profondeurs et de la richesse de la culture mexicaine. Par ailleurs, le pire qu'on puisse dire d'une manifestation culturelle au Mexique est qu'elle soit « *una gringada* » : vulgaire, banale et non-Mexicaine (Navarrete, 2017).

#### *Blancura et whitexicans*

Eugénisme symbolique (Zárate-Moedano et Pérez-Morales, 2018), colorisme (Tipa, 2020), pigmentocratie (Sanchez Perez, 2012), blanchiment de la nation (Navarrete, 2004; Yanchelevich, 2012) sont autant de concepts définissant une expression particulière du racisme mexicain. Ils décrivent une société où la promotion de la blancheur est constante, pernicieuse et systémique. Dans les médias, qu'ils soient de masse, dans la publicité ou sur les réseaux sociaux, la plupart des représentants sont plus « blancs » que la population et l'on tend à « blanchir » les représentants qui seraient plus « *morenos* » (eugénisme symbolique). C'est aussi le cas des représentants politiques, majoritairement blancs (pigmentocratie). Dans les familles, dans l'intimité, on affirme parfois ouvertement des préférences envers les enfants qui sont plus « *güero* » (colorisme). C'est ce que Zárate-Moedano et Pérez-Morales (2018) appellent « *el aprecio para la blancura* » (l'appréciation de la blancheur), qui est ce lieu commun qui cache la face réelle du racisme, en accaparant le critère subjectif du beau et du bon, tout en ignorant la partie oppressive de ce racisme.

Un néologisme est apparu depuis à peine quatre ou cinq années, représentant ce « secteur privilégié de la société qui ne connaît pas la réalité du pays, qui vit dans une bulle et qui pense que tous les mexicains ont les mêmes opportunités » : les *whitexicans* (Almanza, 2019). À la lumière des autres termes lexicaux qui définissent aussi l'étranger comme imbécile ou vil, couplés à la représentation des élites blanches rassemblées sous le terme « *whitexicans* », nous pensons que plutôt que d'affirmer la supériorité des Européens, l'appréciation pour la blancheur au Mexique travaille surtout en faveur de la supériorité des élites pour avoir accès à l'extérieur, pour être les personnes désignées à être en contact avec le premier monde, avec le reste du monde. La blancheur est reliée à un « profil international », au cosmopolitisme. C'est le pouvoir d'accès à un certain style de vie, à la mobilité, aux possessions qui est représenté par cette blancheur. Dans ce contexte, voyons par un bref exemple comment peut s'illustrer l'ensemble de ces symbolismes et leur sens dans des représentations populaires.

### 3.1.9.2 Un exemple de la représentation des étrangers du premier monde

Pour nous représenter de quelle manière sont véhiculés certains stéréotypes de l'étranger du premier monde au Mexique, nous allons brièvement nous pencher sur deux campagnes publicitaires des bières Victoria<sup>51</sup> et Corona<sup>52</sup> de 2017, qui ont mobilisé les sensibilités nationalistes mexicaines<sup>53</sup>. L'une des séries de commerciaux de Victoria met en scène un étranger, *güero* et *gringo*, à l'accent anglophone avec ses amis mexicains, qui sont plus « *moreno* ». Il se nomme « *Greg* » (avec un accent anglophone), mais tente de se faire appeler « *Gregorio* » (avec un accent espagnol). Les commerciaux jouent sur des référents communs et des stéréotypes bien mexicains. Dans une scène, alors que « *Gregorio* » arrive au bar, il se précipite de manière exagérément fière vers un ami mexicain pour lui montrer son nouveau tatouage sur l'épaule, c'est-à-dire des lettres moulées qui indiquent « *ECHO EN MEXICO* » (fait au Mexique). Son ami lui fait remarquer,

---

<sup>51</sup> Lien URL contenant l'exemple publicitaire auquel nous référons : <https://www.youtube.com/watch?v=31UQ331TotQ>.

<sup>52</sup> Idem : <https://www.youtube.com/watch?v=xAGVYHUAH9o>.

<sup>53</sup> Les deux marques appartiennent aux deux grands consortiums qui ont le monopole à Mexico, soit Heineken International et Anheuser-Busch InBev.

nonchalamment, l'erreur d'orthographe : « *Chido wey, pero te falta la "H"* » (« C'est bien mon ami, mais il manque le "H" »). « Gregorio » affirme stupidement qu'il est au courant de l'erreur tout en affichant un air décontenancé, dévoilant qu'il l'ignorait, bien évidemment.

Dans un autre commercial de la même campagne, les amis sont au bar et la bande s'adresse à « Gregorio », d'un air plutôt sérieux : « Nous sommes tes amis et on t'aime, mais on a quelque chose à te dire, Greg. Tu n'es pas Mexicain. Tu es né au Wisconsin et ton nom de famille, c'est Smith ». « Gregorio » dans le déni, se met à expliquer tout ce qui fait de lui un « véritable Mexicain ». Chaque scène contredit ce qu'il dit en même temps : « Pourquoi je danse si bien *las rancheras* », alors que la scène le montre se couvrant de ridicule, puis « pourquoi je suis si bon gardien de but ? », alors que la scène le montre laisser passer les ballons dans le filet, etc. Tous les commerciaux terminent par le slogan : « *Victoria, orgullosamente mexicana* » (Victoria, fièrement mexicaine).

La campagne publicitaire de Corona utilisait un message encore plus direct. Dans l'un de ses commerciaux, la première image est celle du mot *malinchismo*. Le narrateur débute en affirmant que trop de personnes valorisent ce qui vient de l'étranger par rapport à ce qui vient du Mexique. En rafale, il se met à décrire toutes les « réussites » mexicaines à l'étranger : des réalisations en Chine, en Allemagne, aux États-Unis, jusqu'à la conquête de l'espace. La narration est soutenue par les images de ces lieux, où l'un ou plusieurs Mexicains connus y ont eu du succès. Il liste ensuite en rafale des lieux considérés comme les villes les plus « cosmopolites » : Paris, Tokyo, Los Angeles, pour affirmer que « l'on commence maintenant à penser que le meilleur sort d'ici [du Mexique], de notre terre, de nos graines ». Il affirme que si l'on regarde vers l'extérieur, c'est le Mexique qui est en train de « manger le monde ». Dans sa dernière phrase, il exhorte finalement l'auditeur de « laisser le *malinchismo* pour faire place au *bieninchismo* »<sup>54</sup>.

Encore aujourd'hui, l'image de l'étranger *primermundista* est mobilisée pour renforcer les sentiments nationalistes. Notons que le choix du thème de l'étranger de ces deux campagnes

---

<sup>54</sup> Terme inventé par l'entreprise de la marque en question pour proposer un terme contraire au *malinchismo*, c'est-à-dire l'appréciation particulière de ce qui vient du Mexique.

publicitaires est bien ironique, mais n'a rien d'innocent, sachant que les deux marques d'origine mexicaine ont été vendues à l'étranger (par Heineken en l'occurrence) à peine quelques années auparavant. Les deux exemples de stratégies publicitaires démontrent la manière dont les étrangers du premier monde et le rapport au premier monde sont perçus du point de vue national au Mexique. Le message est clair : ils n'ont aucune raison d'être considérés mieux que les Mexicains. Un peu nigaud ou alors inintéressant, l'étranger, lui, s'amourache du Mexique. Devant le sentiment évident de n'avoir jamais atteint le statut réel de « civilisation moderne », on tient un discours proposant que même les plus grands lieux du cosmopolitisme n'aient rien à envier à Mexico. Dans ces exemples, les mécanismes d'exposition symbolique par la publicité font du *malinchismo* un principe à la fois réifié et démenti, de manière simultanée. Le « premier monde » et ses valeurs demeurent la référence. Après tout, que serait le Mexique sans son rapport à l'étranger ? Nulle unité nationale n'est tangible sans lui. Pourtant, quelque chose lui échappe, à cet étranger... quelque chose manque à son essence, qu'il ne saurait jamais s'approprier. Outre la sémantique et les référents culturels, voyons maintenant quelle est la composition des groupes communautaires européens qui se sont établis à Mexico, et à quelles réalités ils ont été exposés pour en venir à la diversité qui caractérise la ville aujourd'hui.

## **3.2 Les impérialismes européens, les groupes d'immigrants et le monde entrepreneurial de la ville de Mexico**

### **3.2.1 Un portrait général des migrations dans l'histoire du Mexique**

Le Mexique n'a jamais été une destination migratoire de grande envergure. Lorsque les flux migratoires depuis l'Europe ont été à leur plus fort au tournant du 20<sup>e</sup> siècle, le pays a reçu à peine 3 % de l'ensemble des personnes qui ont immigré en Amérique latine. Il faut noter d'emblée que l'ensemble des auteurs consultés pour cette recherche admettent que les recensements à travers l'histoire jusqu'à aujourd'hui permettent difficilement de calculer le nombre réel de migrants qui sont passés par Mexico ou y sont demeurés. La plupart n'ont pas été comptabilisés formellement et, de ce fait, l'évaluation démographique des différents groupes migratoires diffère souvent de plusieurs milliers de personnes selon les approches et les sources consultées (Meseguer et Maldonado, 2015; Wasserman, 2015; Yankelevich, 2003).

Il n'en demeure pas moins que l'histoire migratoire au Mexique est davantage une histoire d'émigration que d'immigration<sup>55</sup>, puisque les différents efforts gouvernementaux visant à coloniser ces terres ne se sont pas soldés en grands succès. Depuis l'indépendance jusqu'aux politiques restrictives postrévolutionnaires qui se sont développées jusqu'à la moitié du 20<sup>e</sup> siècle, le nombre d'étrangers au Mexique n'a jamais dépassé l'ordre du 1 %. Au moment de « l'âge d'or » de la colonisation au Mexique, c'est-à-dire durant le *Porfiriato*, plusieurs centaines de colonies ont été planifiées. Plus précisément, entre 1878 et 1910, des 610 projets de colonies prévus — desquels seraient venus 169 669 colons étrangers s'ils avaient été menés à bien —, seulement 156 se sont concrétisés (Palma Mora, 1999). Après la révolution, on évalue que la présence étrangère est passée de 108 080 en 1921 à 182 707 en 1950, ce qui représente une lente évolution par rapport aux autres pays d'Amérique (Salazar Anaya, 1996). Le seul endroit où le nombre d'étrangers a augmenté plus drastiquement fut le Nord du Mexique, à cause de la frontière américaine. Étant ce pays voisin de celui qui a reçu la plus grande masse migratoire dans l'histoire des nations d'Amérique (les États-Unis), dès le 18<sup>e</sup> siècle, le Mexique a toujours été utilisé comme voie de passage pour des populations qui visaient à s'installer chez son voisin du nord, en plus de commencer à voir sa propre population y migrer. Il y a d'ailleurs une touche d'ironie quant à l'appellation répandue de « nation métisse » attribuée au Mexique, considérant qu'elle a été, dans les chiffres, la région la plus densément peuplée à priori, et pourtant l'une des moins colonisées.

Les recensements officiels indiquent qu'en termes relatifs, les résidents étrangers au Mexique tendent tout de même à augmenter constamment jusqu'en 1940. De là, la population étrangère provenant des pays d'Europe et d'Amérique du Nord s'est mise à osciller, en concordance avec le développement du capitalisme et l'avènement de l'État providence. À partir des années 70, avec le développement du capitalisme postindustriel, le taux d'immigration des Européens en terre mexicaine a chuté définitivement. Bien que ce taux national fût déjà faible, c'était tout de même l'un des plus élevés qui aient été enregistrés depuis l'indépendance (Palma Mora, 1999). Notons aussi que les États-Uniens et les Espagnols sont les seuls groupes dont la

---

<sup>55</sup> Notons toutefois que cette émigration s'est concentrée massivement vers les États-Unis et qu'une émigration mexicaine vers l'Europe a été très faible, voire marginale (Sánchez Andrés, 2015).

présence quantitative a été répandue sur l'ensemble du territoire, et qu'ils ont toujours été les groupes majoritaires parmi les étrangers (Palma Mora, 1999).

Cela dit, bien que la présence étrangère n'ait pas été d'une grande importance en nombre, les universitaires évaluent que toute sa pertinence réside dans la qualité de l'influence que certains groupes particuliers ont eue sur la construction de la vie économique et politique du Mexique, ainsi que leur intégration parmi les différentes élites du territoire. La prochaine partie s'intéresse à décrire ce qu'on connaît des différents groupes européens faisant partie de cette histoire et de leur incorporation à la société mexicaine. Nous verrons que si certains marchands et groupes communautaires ont réellement bénéficié de leurs investissements en terre mexicaine, cela n'a pas été le cas pour la majorité. En somme, nous constaterons que l'image de l'immigrant privilégié et désirable ne représente que très partiellement la réalité des Européens qui se sont établis au Mexique. Si cette image est toujours bien présente, c'est aussi sur un plan symbolique qu'elle prend forme. Dans cette partie, nous souhaitons d'abord et avant tout souligner l'importance symbolique qu'a eue ce type de groupes européens et son impact dans l'imaginaire collectif mexicain sur les étrangers. On peindra ensuite le paysage migratoire particulier de la ville de Mexico, où s'est déroulé notre terrain de recherche, et qui représente la métropole cosmopolite et le principal centre politique et économique du pays. En effet, Mexico est encore aujourd'hui un lieu de passage et un lieu d'installation où se croise une diversité de personnes mobiles ayant différents profils nationaux, mais également différents profils socioéconomiques, professionnels, de genre, et d'âge.

*« Gachupines » et « coyotes » les Espagnols, une population fragmentée entre marchands et travailleurs*

En raison de la présence des Espagnols dans les principales villes mexicaines et du rôle prééminent de certains d'entre eux dans le développement urbain de toutes les grandes villes, et en particulier de la ville de Mexico, on mentionne souvent qu'ils ont été « le groupe » le plus influent sur les mondes économiques, sociaux et culturels du Mexique. Nommés *Gachupines*, en référence aux Espagnols qui étaient natifs de la péninsule et migraient vers les colonies de la Nouvelle-Espagne, ils font partie intégrante de l'histoire et de la construction nationale mexicaine.

Nous avons brièvement vu comment ils ont pu devenir « autres » vis-à-vis d'un Mexique en construction à la suite de la conquête. À la base, la formulation de qui était Espagnol et qui était *criollos*, a pris racine dans le positionnement politique bien spécifique requis pour mettre à jour le projet d'indépendance et formuler une légitimité nationale.

Ce positionnement a donné lieu à une hispanophobie enracinée dans le ressentiment des abus de la colonisation et de la guerre d'indépendance (Anaya et al., 2006). La menace d'une Espagne qui a longtemps souhaité redevenir l'empire qu'il était, qui a à plusieurs reprises tenté de récupérer ses colonies et qui faisait continuellement pression sur le Mexique par le biais des dettes, a contribué à faire de la présence espagnole au Mexique un « problème » pour certaines élites politiques<sup>56</sup>. La nécessité de créer une rupture dans l'emprise qu'avait cette dernière sur le Mexique a fait naître plusieurs débats sur l'éventualité d'expulser les Espagnols présents sur le territoire à la suite de l'indépendance. Le débat a donné naissance à un discours véhément à l'encontre des Espagnols natifs dans la population, par le biais d'une propagande composée de milliers de pamphlets *anti-Gachupines*. Ces pamphlets rappelaient les « cruautés » de l'époque coloniale « qui n'avaient pas de limites », dépeignaient les Espagnols comme des êtres ingrats et sans morale. Une habile métaphore, celle « du coyote et de la poule », le coyote représentant l'Espagnol et la poule le Mexicain, illustre la menace de prédation interne qu'ils étaient. C'est l'une des variantes pamphlétaires du mouvement *anti-Gachupines* qui a particulièrement marqué les imaginaires (Pani, 2003).

En contrepartie, les partisans d'une nation radicalement libérale plaidaient qu'une éventuelle expulsion irait à l'encontre de la constitution et des droits fondamentaux accordés lors du traité de Cordoba, et particulièrement de l'article 30 qui définissait la citoyenneté. Ceux-là défendaient que les Espagnols qui désiraient délibérément demeurer au Mexique soient *ipso facto* de fervents défenseurs de la patrie, puisque leur volonté de présence démontrait leur parti-pris

---

<sup>56</sup> La présence des troupes espagnoles à San Juan de Ulúa, l'attitude de Madrid par rapport à l'indépendance, la conspiration du père Arenas, la tentative de reconquête par Isidro Barradas, l'instabilité et la précarité de la situation économique de la république sont des événements qui, ensemble, ont exacerbé ces tensions, selon Pani (2003).

pour les valeurs associées à l'indépendance, comme le libéralisme et l'égalité. Or, le point de mire de la position *anti-Gachupines* n'était pas de nature philosophique : c'était un impératif pour adjoindre différentes factions de la population ensemble, un point d'ancrage pour un front commun, une stratégie incontournable et efficace dans le processus de légitimation de la nation. C'est donc avec un important soutien de plusieurs groupes populaires que le débat s'est soldé en vagues d'expulsions, impliquant entre 1500 et 3500 Espagnols en 1827. Cela dit, à la suite du décret de la loi, bon nombre de familles ont bénéficié de l'exceptionnalité et plusieurs immigrants sont revenus au Mexique dès 1830. La situation de chacun était déterminée par des facteurs plus ou moins subjectifs, en fonction des États. Les jugements selon qui représentait une menace ou non étaient effectués par les politiciens eux-mêmes, à l'instar de l'article 33 qui leur donnait ce pouvoir, rappelons-le, sans nécessité de passer par d'autres processus juridiques (Pani, 2003).

Quoi qu'il en soit, après l'indépendance, les Espagnols natifs sont demeurés les étrangers les plus nombreux, les plus répartis sur le territoire et couvrant la plus grande variété d'occupations. En raison de leur présence dans les principales villes mexicaines et au rôle prééminent de certains d'entre eux dans le développement urbain de toutes les grandes villes, et en particulier de Mexico, on considère qu'ils ont été le groupe le plus influent sur les mondes économiques, sociaux et culturels du Mexique. Dans son livre<sup>57</sup>, Lida (1994) décrit la première vague d'immigration espagnole postindépendance comme une population privilégiée et prospère, composée de marchands, d'investisseurs du domaine des transports, des mines, de l'agriculture, des finances, etc., de pratiquement tous les domaines de production. Elle décrit aussi une population majoritairement conservatrice, généralement prompte à un retour aux temps de la monarchie et dans laquelle seulement quelques-uns partageaient les idées libérales. Elle dépeint aussi la deuxième vague, qui a eu lieu après la révolution de 1910 jusqu'aux années 1940, comme privilégiée, bien que d'origine différente. **La grande dépression et les événements politiques qui ont mené à la guerre d'Espagne en 1936** auraient ramené principalement des travailleurs et des techniciens hautement qualifiés, des artistes, des scientifiques et des universitaires de Madrid et

---

<sup>57</sup> Intitulé : *Una inmigración privilegiada : comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX.*

de la région méditerranéenne. Elle soutient que dans les deux périodes, les immigrés espagnols ont renforcé leurs liens avec les élites locales, régionales et nationales par le mariage, des arrangements financiers et des négociations politiques. Toutefois, nous savons aujourd'hui que si cela a en effet été le cas pour un certain nombre d'Espagnols, l'histoire se montre aujourd'hui beaucoup plus nuancée (Lida, 1994).

Dans un recueil de textes publié quelques années plus tard, Lida (2003) fait paraître de nombreuses recherches qui décrivent des réalités fort diverses et qui changent véritablement le visage de l'histoire des Espagnols au Mexique. On se rend compte que les Espagnols, loin d'être rassemblés en un groupe définissable, étaient multiclassés, multioccupations et même multiethniques en soi. On y apprend que les histoires des investisseurs marchands eux-mêmes sont en fait très contrastées au niveau des échecs et des succès des projets migratoires et entrepreneuriaux. Certains d'entre eux sont devenus d'anciens bourgeois déçus cherchant à être rapatriés vers l'Espagne. Toutefois, la grande majorité des Espagnols étaient en fait des paysans et des travailleurs (Moreno Lázaro, 2007). Gil Lázaro (2003) s'attarde d'ailleurs à un pan de la population espagnole située complètement de l'autre côté du spectre social, soit des immigrants très faiblement salariés, des journaliers et même de nombreux délinquants, qui étaient enregistrés comme prostituées ou criminels par les forces de l'ordre. Elle y décrit des modes de vie « misérables » et des formes de sociabilité fortement marquées par la violence. En effet, l'émigration espagnole était plurielle, très stratifiée sur les plans social et économique. Finalement, comme pour les autres groupes étrangers, les Espagnols n'étaient en rien « une communauté ethnique » qui se voulait unie, et encore moins homogène. Les Espagnols qui se regroupaient par communauté l'étaient surtout sur la base de leur région de provenance en Espagne, et souvent même reliés à une entité politique de la région en question (les Gallois, les Catalans, les Asturiens, les Galiciens, etc., tous se distinguaient les uns des autres tant dans les secteurs économiques investis que par les associations qu'ils formaient) (Lida, 2003).

Dans les quatre premières décennies du 20<sup>i</sup>e siècle, ils représentaient non moins de 25 % du total de la présence étrangère, ce qui correspond à entre 30 000 et 50 000 personnes entre 1910 et 1940 respectivement. On peut dire que la présence espagnole, bien que la plus nombreuse au

cours de l'histoire, n'a pas affecté le profil démographique du Mexique outre mesure. Plus que tout, le brandissement de la question espagnole était un outil efficace pour les gouverneurs d'État, soit pour mobiliser la population, soit pour définir des alliances et des affinités politiques (Pani, 2003).

### 3.2.1.1 La présence britannique : des investissements intermittents

Comme partout dans le monde dès le début du 19<sup>e</sup> siècle, le positionnement technologique et le leadership industriel de la Grande-Bretagne ont eu leur influence sur l'histoire mexicaine, en participant à faire du territoire une économie dépendante des marchés externes (Tenenbaum, 1979). Les Britanniques ont commencé à marquer leur présence à Mexico presque immédiatement après l'achèvement de l'indépendance<sup>58</sup>. Les maisons de commerce de Londres<sup>59</sup> ont pressé le ministre des Affaires étrangères de reconnaître l'indépendance puisqu'elles voulaient poser leur capital dans les nouvelles républiques rapidement, et ce, pour devancer de potentielles alliances économiques avec les États-Unis. Ainsi, dès le moment de l'indépendance, les Britanniques sont les premiers à s'arroger des parts de l'industrie minière et à prendre un rôle prééminent dans la production de monnaie et dans le développement ferroviaire (Parra, 1988; Tenenbaum, 1979).

En 1862, lorsque les Britanniques affirment aussi leur présence militaire en envahissant l'État du Veracruz dans l'entente tripartite avec les Français et les Espagnols, leurs investissements ont changé d'orientation. Ils ont délaissé les prêts d'argent et profité d'un effort beaucoup plus concerté pour exploiter les richesses agricoles et minérales mexicaines pour les besoins de l'économie mondiale (Tenenbaum, 1979). Depuis la fin de l'indépendance jusqu'au début du 20<sup>e</sup> siècle, ce sont des centaines d'entreprises britanniques qui ont opéré au Mexique. On peut noter que, contrairement aux autres groupes européens influents au Mexique, les Britanniques ne provoquent pas de chaînes migratoires britanniques significatives, mais participent plutôt à faire immigrer une main-d'œuvre étrangère pour travailler dans leurs industries, dont des Allemands,

---

<sup>58</sup> C'était leur stratégie pour investir en Amérique latine de manière générale lors des processus d'indépendance, particulièrement en Argentine, au Brésil et au Pérou où ils étaient encore plus présents qu'au Mexique.

<sup>59</sup> Parmi lesquelles on compte Baring Brothers et Barclay, Herring, Richardson.

des Français et des Chinois, qui sont ceux qui ont principalement construit les chemins de fer. Ainsi n'ont-ils pas développé de colonie britannique paysanne marquée qui se serait tranquillement mêlée à la société. Par contre, leur présence militaire continue laisse présager la présence de soldats qui s'y seraient installés définitivement.

Contrairement aux idées reçues voulant que les Britanniques se soient abusivement enrichis avec les ressources mexicaines, Parra et Riguzzi (2008) ont démontré que leurs investissements au Mexique ont souffert des aléas de la situation politique du pays et de ses imprévisibilités. Mis à part deux grandes compagnies qui ont traversé le 19<sup>e</sup> siècle, le reste des investissements britanniques furent plutôt intermittents et la plupart des compagnies se sont soldées en échec. La révolution de 1910 a violemment évacué plusieurs des entreprises qui avaient été attirées lors du *Porfiriato*, ainsi que plusieurs têtes d'entreprise, par des gouverneurs qui ont utilisé l'article 33 sur l'expulsion des étrangers.

### 3.2.1.2 Les colonies italiennes : l'image des bons cultivateurs

Les Italiens ont fait l'objet du plus grand effort de propagande de la part du gouvernement mexicain pour son projet de colonisation sous les politiques de Porfirio Díaz. Entre 1881 et 1882, le gouvernement a organisé l'implantation de familles italiennes paysannes dans six différentes colonies<sup>60</sup>. Ces immigrants ont été non moins de 3 000 au total, faisant d'eux l'un des plus larges contingents installés aussi rapidement en Amérique au cours du 19<sup>e</sup> siècle. À l'instar des immigrants espagnols, l'immigration de ces familles était liée à un contrat légal proposé par l'État mexicain. Plus précisément, elles auraient reçu de quatre à six hectares de terre cultivable, un lot où construire une maison, tout le matériel agricole pour commencer le travail ainsi que des animaux de trait. Le gouvernement aurait considéré cette migration comme un augure de grand succès : une immigration désirable, s'il en est (Martínez Rodríguez, 2011).

---

<sup>60</sup> Celles «Manuel González» dans l'État du Veracruz, celle de «Porfirio Díaz» dans l'État Morelos au sud de l'État de Mexico, celle de «Diéz Gutiérrez» à San Luis Potosí à quelques heures au nord, celle de «Aldana» à la ville de Mexico même, et deux autres dans l'État de Puebla, «Fernández Leal» et «Carlos Pacheco», également près de l'État de Mexico.

Provenant de milieux agricoles et humbles, ces colonies italiennes ont connu des trajectoires diverses. Avec les complications politiques survenant avec la révolution, la violence et la xénophobie ambiante, certaines familles ont migré aux États-Unis ou en Argentine par la suite, alors que d'autres sont retournées en Italie. Certaines d'entre elles se sont intégrées à la société mexicaine, encore une fois par des intermariages (Martínez Rodríguez, 2011). Les colonies de Puebla ont quant à elles manifesté des pratiques strictement endogames, ce qui a créé une communauté italienne forte, mais fermée sur elle-même, tandis que d'autres ont connu une trajectoire entre les deux, conservant certaines pratiques liées à leur lieu de provenance (pratiques culinaires, passe-temps, etc.) tout en étant mêlées à la vie politique et sociale mexicaine (Martínez Rodríguez, 2011). Ainsi, la présence italienne est plutôt conceptualisée comme une immigration paysanne et son influence paraît beaucoup moins radicale que celle des autres groupes européens, bien que dans les faits, certains groupes italiens aient accédé à une certaine ascension sociale également.

### 3.2.1.3 Le modèle français, les immigrants français et le succès entrepreneurial des Barcelonnettes

Tous les auteurs s'entendent sur le rôle prééminent des modèles français sur le développement des nations latino-américaines : l'ordre urbain, l'architecture des commerces, les modèles administratifs des boutiques, des fabriques et des banques; les pratiques médicales et hospitalières, les pratiques éducatives, la science; tout cela passait par l'inspiration française (Siller, 2009). Siller (2009) parle des milieux des élites mexicaines comme des lieux sociaux carrément « francisés ». Dans les termes de l'époque, pour les élites, la culture française est le niveau le plus « élevé » et représente l'idéal de la modernité. Elle s'est donc diffusée dans l'ensemble de la société.

À la suite de l'indépendance, le Mexique a fait plusieurs tentatives pour créer des colonies françaises. Les premiers colons français provenaient principalement de Bourgogne, 80 sont arrivés en 1833 et ont été installés au nord du port de Veracruz. Ils ont formé une communauté qui a été explicitement implantée dans le cadre de la mission civilisatrice et ont bénéficié des « privilèges » qu'accordait la première politique de colonisation : des subventions, des terrains et des crédits

d'impôt. C'était une colonie paysanne (Siller, 2009). Outre cette première colonie, on peut aussi souligner la présence de nombreux militaires français — puisqu'en effet la présence française a été plutôt continue tout au long du processus de construction de la nation à travers les interventions militaires, puis avec le court, mais significatif, règne de Maximilien. Puis, on compte de nombreuses sources provenant de voyageurs français qui venaient explorer le territoire. Si l'on accepte de catégoriser ceux-ci de « porteurs d'imaginaire », on peut présager que leur présence et leurs récits sont décidément venus teinter la perception des Mexicains sur les Français et vice-versa (Siller, 2009).

Un autre groupe bien particulier arrivé à partir de la quatrième décennie du 19<sup>e</sup> siècle, les Barcelonnettes, a été particulièrement décrit dans la littérature. Ils proviennent du village de Barcelonnette, dans ce qui était les Basses-Alpes françaises, dont quelques familles bourgeoises se sont installées dans les Amériques au cours des 18<sup>e</sup> et 19<sup>e</sup> siècles. La présence des Barcelonnettes en Amérique est d'abord passée par la Louisiane, d'où s'est établi un réseau vers le Mexique à partir d'un seul d'entre eux, un commerçant du nom d'Arnaud. Lorsque le commerçant en question a commencé à avoir du succès là-bas, une première vague d'immigration a eu lieu. Des paysans devenus ouvriers ont commencé à s'installer directement de Barcelonnette au Mexique (Ojeda, 2009). Certains évaluent leur présence à 5 000 personnes vers la fin du 19<sup>e</sup> siècle, ce qui est somme toute considéré comme une immigration lente compte tenu de son étalement dans le temps. On connaît leur présence dans les fabriques, mais aussi dans les industries minières et les banques. Ils ont participé au développement de la presse et de l'édition, des arts et de l'urbanisation, ainsi qu'à une culture de consommation adoptée par les élites mexicaines (Siller, 2009).

Le succès commercial des Barcelonnettes a été tel qu'on peut qualifier le système qu'ils ont érigé de véritable oligarchie. L'entreprise fonctionnait de manière plutôt clanique, avec des règles strictes. Elle demandait une loyauté quasi absolue à la communauté. Elle fonctionnait selon un système méritocratique qui a donné l'opportunité à plusieurs d'entre eux de véritablement s'enrichir. Principaux développeurs de l'industrie textile, ils sont les fondateurs des fameux Palacia de Hierro et Fabrica de Francia (devenu Liverpool depuis 2019), des boutiques de vêtements devenues des grandes surfaces. Ces dernières sont encore des compagnies bien positionnées

aujourd'hui. Alors qu'ils ne représentent que certains individus et parfois, comme dans ce cas, dont l'origine remonte à un seul marchand, ce sont ces groupes inaccessibles et immensément riches qui ont laissé leur trace dans les mémoires et sur le patrimoine (Ojeda, 2009). Néanmoins, considérant que les Français qui immigraient étaient majoritairement des paysans à la base, tous ne se sont pas absolument enrichis. Comme pour les autres groupes européens, on s'est concentré davantage sur les succès des commerçants influents plutôt que sur leurs échecs ou sur les « sans noms ».

#### 3.2.1.4 Les marchands allemands et les immigrations allemandes<sup>61</sup>

L'importance de la présence allemande est à tort souvent négligée dans les imaginaires coloniaux de l'Amérique latine. Au Mexique, les Allemands constituent la nationalité européenne de deuxième importance en nombre, après les Espagnols. Au niveau du développement économique, ils ont été principalement présents dans les secteurs urbain, minier et de la bière, et constituaient une grande population de travailleurs salariés. Comme les Britanniques et les Français, la présence allemande a surtout favorisé un développement économique dépendant de l'extérieur, contribuant à faire du territoire mexicain un lieu de « capitalisme de périphérie » (Von Mentz, 1982).

Selon Durán-Merk (2015), les immigrants qui parlaient allemand étaient idéalisés, car on leur collait les qualités de travailleurs, humbles et apolitiques, ce qui leur donnait l'image d'immigrant idéal. Ces stéréotypes ne sont pas étrangers aux idéaux raciaux que soutenaient certains groupes locaux dominants. Le succès commercial de quelques groupes allemands, qui ont profité de l'impérialisme du second Reich couplé à la structure qui favorisait les investisseurs lors du *Porfiriato*, a consolidé cette image (Buchenau, 2004; González Navarro, 1993; Von Mentz, 1982). Comme chez les Espagnols et les Français, dans l'imaginaire collectif il y a cette représentation des groupes allemands de Mexico comme de prospères commerçants bourgeois qui partageaient une

---

<sup>61</sup> Nous définissons ici les Allemands comme des gens provenant d'un pays d'Europe qui sont liés par leur germanophonie, soit le fait de parler une langue allemande.

culture fermée sur elle-même, réfractaires à se mêler aux « Mexicains du commun » (Durán-Merk, 2015). Parmi les quelques auteurs qui se sont penchés sur le cas des Allemands de la ville de Mexico entre les 19<sup>e</sup> et 20<sup>e</sup> siècles, l'historien Buchenau (2004) décrit des familles où les parents désiraient à tout prix garder leurs enfants éloignés de ce qu'ils imaginaient comme « l'influence pernicieuse » de la société mexicaine et qui les maintenaient « sous une coupe de cristal ».

À l'instar des autres groupes présentés, les Allemands ont été en fait des groupes variés, tant sur le plan de leur région de provenance (certains venaient de France, d'Autriche et de différentes régions de l'Allemagne de l'époque) que sur le plan occupationnel. Ils étaient présents dans la ville de Mexico certes, mais appartenaient aussi de manière parfois très attachée à d'autres régions du Mexique. Des expériences de groupes allemands qui se sont plutôt intégrés à la société par « transculturation » (c'est-à-dire par un ensemble de processus de transformations culturelles) ou encore des communautés qui comportaient des gens d'origine allemande mélangés à des gens de diverses nationalités, ainsi qu'à des gens natifs de la localité en question, ont été décrits (Durán-Merk, 2015). On mentionne aussi que les immigrants allemands venaient en grande majorité par initiative individuelle, parfois rattachés à une compagnie étrangère pour qui ils allaient travailler plutôt qu'à une communauté culturelle. Finalement, certains témoignages présentent des réalités d'enfants allemands orphelins ou abandonnés, ou simplement provenant de milieux plus populaires. Ainsi, comme pour les autres groupes européens immigrants, les Allemands se trouvaient présents à tous les niveaux de l'échelle sociale.

### 3.2.1.5 Une synthèse des présences européennes : quoi retenir de l'histoire ?

Le survol des groupes migratoires européens et étrangers au Mexique nous renseigne d'abord sur la multiplicité de ceux-ci et sur la diversité de leur composition. Dans l'académie, une attention particulière a été accordée aux Européens favorisés, ce qui a contribué à affermir la perception des immigrants européens non seulement comme désirables, mais aussi comme nettement privilégiés. Depuis bientôt près de deux décennies, ce portrait a été nuancé au point de pouvoir penser que les immigrants européens, s'ils avaient parfois quelques avantages de départ vis-à-vis d'autres groupes, étaient tout de même soumis à plusieurs conditions difficiles qui viennent avec les formes migratoires ordinaires. Bien que le rapport particulier « au premier

monde » ait influencé la trajectoire de certains commerçants, une grande partie d'entre eux a été confrontée à autant de formes de xénophobie, de difficultés matérielles ou d'enjeux « d'intégration » et d'exclusion sociale.

À la lumière de la littérature mobilisée, le portrait migratoire présenté mène à penser que le nationalisme méthodologique utilisé ici est à la fois incomplet et utile. Incomplet parce qu'on ne peut rattacher aucune réalité particulière aux migrants à une nation spécifique, puisque leurs positions sociales particulières étaient surtout liées à leur occupation, à leur communauté régionale de provenance ou à leur trajectoire de vie spécifique. Le cas des Barcelonnettes, dont les immigrants étaient majoritairement des ouvriers dont certains ont réussi à escalader l'échelle sociale grâce aux dispositifs d'incorporation stricts de leur communauté, est contrasté par l'exemple de marchands espagnols étant tombés dans la déchéance. Or, les groupes non européens semblent également connaître ces disparités dans le spectre de la réussite et de l'échec. Utile, parce que d'un autre côté, la manière dont se structure l'arrivée de ces groupes n'est pas laissée au hasard et qu'il est indispensable de tenir compte de l'influence impériale qu'ont eue les nations européennes (et les États-Unis) sur l'orientation des élites mexicaines quant aux politiques migratoires et au traitement des étrangers sur le territoire. Cette influence pouvait être tantôt directe, par exemple lors du *Porfiriato* où le gouvernement était dans une perpétuelle négociation avec les forces extérieures et offrait des contrats d'immigration aux Européens. Elle pouvait être tantôt indirecte, lorsqu'au contraire le gouvernement était dans une posture de fermeture vis-à-vis des étrangers, comme au début de l'indépendance et après la révolution de 1910, provoquant un climat de xénophobie dans la population et limitant par la suite la possibilité d'immigrer. Ainsi, après la révolution, les seuls Européens qui étaient amenés à aller au Mexique étaient, déjà dans leur pays d'origine, particulièrement privilégiés du fait de leur statut ou de leur situation économique. Aujourd'hui, la démocratisation des transports internationaux a permis à différents profils de personnes mobiles et de migrants d'entrer au Mexique et de s'y installer.

### 3.2.1.6 Le portrait de la diversité dans la ville contemporaine de Mexico

Centre économique, lieu de vie des marchands et bourgeois étrangers, des maisons de commerce, siège des diplomaties étrangères et points de rencontre des réseaux d'échanges,

Mexico est le lieu de prédilection où a évolué une grande partie des groupes communautaires européens décrits dans les sous-sections précédentes. Elle est en effet considérée par la nation comme le centre économique et d'affaires du Mexique, tout comme sa capitale culturelle et politique (Butler, 2018). Plus récemment, avec le boum de la mobilité, l'accroissement toujours plus grand de l'industrie du tourisme et l'accessibilité grandissante aux voyages par avion pour les classes moyennes, Mexico se positionne de plus en plus comme un centre économique émergent sur le plan international. Selon Martínez Assad (2010), la ville de Mexico se présente aujourd'hui comme une sorte de modèle réduit du monde et de ses possibilités, un lieu où différentes cultures se rencontrent, se heurtent et cohabitent à la fois. L'une des villes les plus peuplées du globe, Mexico comptait près de 9 millions d'habitants selon l'ONU en 2015<sup>62</sup>, et plus de 20 millions en comptant les périphéries urbaines. Pour Martínez Assad (2010), il s'agit d'une zone de contact où les réalités matérielles comme symboliques se créent à chaque instant. C'est un point de rencontre où aboutissent des mobilités internationales provenant des nord comme des sud, des mobilités interprovinciales et interurbaines, ainsi que des migrations provenant du monde rural. Dans ses mots, c'est

une ville cosmopolite, non contraire au provincial, mais plutôt au mononationalisme; mais paradoxalement, c'est aussi une ville où le sujet immigrant ressent sa condition étrangère. À Mexico, il apparaît que la condition étrangère ne s'efface jamais, de manière à ce que même après trois générations un descendant immigrant demeure « le Juif » ou « le Japonais » ou « l'Argentin », ce qui fait que certains considèrent que ceux-ci sont « ethniquement inaptes à exercer le patriotisme » (Martínez Assad, 2010, p. 385, traduction libre).

Oehmichen (2001) a démontré comment la ségrégation ethnique dans la ville de Mexico n'est pas rattachée à des quartiers en particulier, bien que des tendances rassemblent certains groupes de manière plus concentrée dans certains lieux. Toutefois, chaque quartier de la ville contient son lot de diversité. Par exemple, la majorité des personnes migrantes des régions rurales, considérées à ce jour encore comme « *indigenas* », se retrouvent partout, mais sont plus nombreuses dans le centre-ville. Cela dit, elles sont aussi présentes dans les quartiers réputés de

---

<sup>62</sup> Selon le *The World Population Prospects : 2015*. <<https://population.un.org/wpp/>>.

classes haute et moyenne haute, dans des espaces interstitiels, par exemple dans des terrains abandonnés ou délaissés, ou encore dans des logements irréguliers situés sur les toits ou les terrasses d'édifices. Ainsi, les interactions sociales entre eux et ladite « majorité » métisse, tout comme les étrangers présents, sont marquées par les inégalités qui sont bien visibles au quotidien. En d'autres mots, la répartition des inégalités n'est pas nécessairement ségréguée en vase clos dans des quartiers, mais se retrouve de manière éparse un peu partout dans l'espace public, bien que la concentration des classes moyennes soit plus élevée. C'est-à-dire que les populations qui ont une position socioéconomique plus avantageuse, pour leur part, sont circonscrites dans certains quartiers spécifiques (Oehmichen, 2001).

Lorsqu'ils arrivent à Mexico, les Européens s'intègrent à un paysage ethnique où la diversité est déjà complexe. Selon Acosta-García et Martínez-Ortiz (2015), l'arrivée de nombreux migrants provenant d'une multitude de lieux est une occasion de se questionner sur les formes de préjugés déjà présentes dans les interactions quotidiennes entre les « co-nationaux » mexicains. Pour ces auteurs, le racisme et le classisme auraient en effet tendance à se reproduire et à s'étendre aux nouveaux arrivants. Les dimensions personnelles et les caractéristiques individuelles, présentées dans l'espace public, convergent avec la diversité préexistante, dans une dynamique processuelle où tous les individus négocient leurs différences. Ainsi, les nouveaux flux migratoires à Mexico influent sur la diversité en place. Cette même diversité crée aussi des formes d'incorporation particulières pour ces nouveaux arrivants. Toujours selon ces auteurs, l'afflux constant d'étrangers dans la ville de Mexico, que ce soient des visiteurs temporaires ou des résidents à plus long terme, participe à remettre en cause les attitudes préjudiciables déjà présentes dans la vie publique envers divers groupes discriminés présents dans la ville, en se positionnant en faveur de l'égalitarisme, entre autres (Acosta-García et Martínez-Ortiz, 2015).

### 3.2.1.7 Les données disponibles sur la présence actuelle des étrangers européens

Dans cette diversité, quelle est la proportion qui appartient aux étrangers européens ? En ordre de densité, parmi les résidents étrangers de Mexico, les États-Uniens sont les plus nombreux. Cela s'explique à la fois par le grand nombre d'entreprises états-uniennes dans la ville, par le grand nombre de migrants retraités qui s'installent à Mexico, et en partie par les migrations de retour de

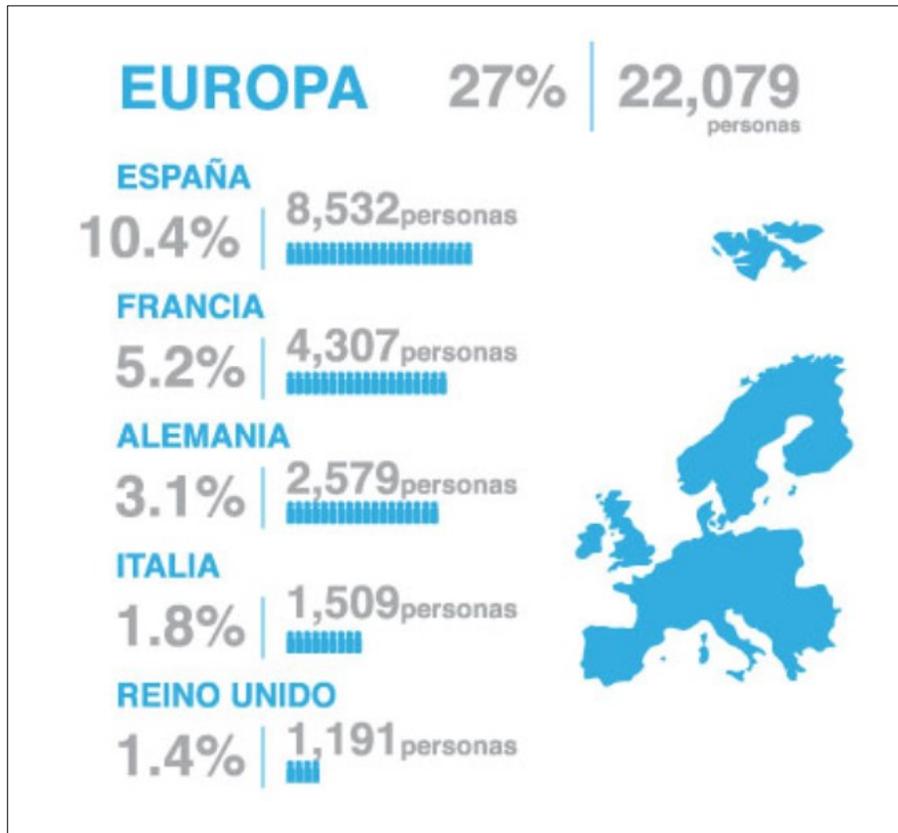
la part de migrants de deuxième génération, c'est-à-dire des Mexicains qui ont donné naissance à leurs enfants aux États-Unis. Viennent ensuite les Guatémaltèques et des résidents souvent réfugiés de guerre provenant de l'Amérique centrale. C'est après ces présences étrangères significatives qu'apparaît en plus grand nombre la présence de nationaux espagnols, dont les arrivées avaient diminué au cours des années 1990, mais qui a de nouveau augmenté à la suite de la crise économique de 2009. Par la suite viennent les autres groupes européens et les groupes sud-américains. Selon un recensement publié en 2012 par l'Institut national des migrations (INM) du Mexique, après les migrants qui proviennent de pays de toute part de l'Amérique et qui représentent au total 59,2 % des étrangers dans la ville de Mexico, ce sont les Européens qui sont les plus présents. De ceux enregistrés officiellement comme résidents de la ville de Mexico, on en comptait 22 079 en 2009. Parmi eux, 8 532 provenaient d'Espagne (10,4 % de tous les étrangers), 4 307 provenaient de France (5,2 %), 2 579 étaient des nationaux allemands (3,1 %), 1 509 étaient Italiens (1,8 %) et 1 191 venaient du Royaume-Uni (1,4 %) <sup>63</sup>. Toutefois, ces données datant de 2009, elles ne tiennent pas compte de l'augmentation de ces groupes dans les années qui ont suivi la crise de cette même année (INEGI, 2019).

---

<sup>63</sup> Aucune donnée n'est disponible concernant les résidents de nationalité belge. Deux Belges font toutefois partie de l'échantillon d'entrepreneurs de cette recherche.

**Figure 1**

Infographie présentant les données sur la présence des étrangers européens à la ville de Mexico par le rapport de l'INM (2012)



Source de l'infographie : <https://mxcity.mx/2015/07/extranjeros-en-la-ciudad-de-mexico-porcentajes-cuantitativos-infografico/>

Selon un portrait sociodémographique réalisé par Parto Montaño et Dávila Cervantes (2016), si plusieurs Européens habitent à Jalisco y Nuevo León, à Puebla et à Quintana Roo, la majorité d'entre eux résident néanmoins à Mexico. Les Européens et les Sud-Américains sont les étrangers résidents de Mexico les plus scolarisés, 70 % d'entre eux ayant au moins l'équivalent d'une licence<sup>64</sup>. La loi migratoire en vigueur depuis 2012 insiste d'ailleurs sur l'attraction d'une population qui a un niveau de scolarité plus élevé, ce qui privilégie surtout, dans les faits, les Sud-Américains de classes moyenne et moyenne haute en provenance de Colombie, du Venezuela ou de l'Argentine, ainsi que d'Europe, et ce, sous la justification « qu'ils peuvent apporter davantage

---

<sup>64</sup> L'équivalent d'un baccalauréat selon le système de diplomation du Québec.

au pays ». Dans ce même portrait, on constate que 20,9 % des résidents étrangers en provenance d'Europe travaillent à leur compte, un taux comparable à celui des étrangers qui proviennent d'ailleurs. Par contre, 13,3 % ont des postes de cadres ou d'employeurs, ce qui est un taux plus bas que celui des étrangers provenant d'Amérique du Nord et d'Asie. La majorité de la population européenne active demeure des employés salariés à 62,5 %, un taux comparable aux autres groupes d'étrangers.

### 3.2.1.8 L'« écosystème » entrepreneurial et la vie commerciale informelle dans la ville de Mexico

Notons d'emblée que les données manquent pour quantifier ou établir comme un fait le phénomène entrepreneurial au Mexique (OCDE, 2016), et encore plus pour définir les liens entre l'entrepreneuriat et la présence étrangère<sup>65</sup>. Ainsi, cette partie misera sur les quelques faits et recherches disponibles en la matière. Plusieurs de ces données sont de l'ordre de la perception (OCDE, 2016).

Le Mexique est le pays où la création d'entreprises identifiées comme *start-up* par l'OCDE (2016) a été la plus rapide entre 2012 et 2016, et une enquête aurait défini qu'il s'agirait du deuxième pays avec le plus haut taux « d'attitude entrepreneuriale », tout juste après le Danemark. Selon cette organisation, le Mexique aurait fait des bonds en la matière en raison d'une réforme du cadre réglementaire pour faciliter la création d'entreprises, par le biais de l'approbation de la Loi sur les sociétés en un jour, et a modernisé ses services aux entrepreneurs par la mise en place de réseaux de mentors et d'espaces de travail collectif. De même, le fait que le gouvernement du Mexique en place en 2012 ait promu la culture entrepreneuriale dans le pays a participé à ériger l'image du Mexique en tant que lieu d'entreprises « à impact mondial ». S'il n'y a aucune définition objective pour définir ce que serait une *start-up*, entreprise distincte d'un simple commerce, on peut dire que les entreprises considérées ainsi appartiennent à certains

---

<sup>65</sup> La problématique des données a à voir avec l'importance du secteur informel de l'économie dans le contexte du Mexique, des failles institutionnelles, et le manque d'infrastructures de données statistiques indépendantes et fiables, puis, l'accessibilité difficile des travaux universitaires effectués dans le cadre des institutions mexicaines pour une chercheuse provenant de l'étranger et n'étant pas affiliée à une université du monde hispanique.

secteurs d'activités qui impliquent des technologies particulières. Au Mexique, ce sont principalement les technologies financières, le commerce en ligne (e-commerce) et les technologies de la santé. Si l'OCDE salue la création de l'Institut national de l'entrepreneur en 2013 et ses différentes initiatives, nous n'avons pas trouvé de données disponibles concernant les *start-ups* financées par ce dernier et leur réussite (INADEM<sup>66</sup>). En ce qui concerne le paysage entrepreneurial de la ville, soulignons d'abord que la très grande majorité des entreprises sont de taille micro, c'est-à-dire que plus de 95 % d'entre elles comptent dix employés et moins. Ensuite viennent les petites et moyennes entreprises. En somme, la grande part des activités économiques et d'emplois est fortement liée à ces entreprises (INEGI, 2018). Au total, ce sont 4 057 719 entreprises micro qui ont été comptabilisées dans tout le Mexique, principalement situées dans les secteurs de la manufacture, du commerce et des services privés (INEGI, 2018).

Or, il est estimé que 60 % de l'économie est en fait basée sur le commerce informel (Castanon, 2014) qui génère 30 % du PIB. C'est bien davantage que le reste de l'Amérique latine pour qui elle correspond à 51 % de l'activité économique. L'économie informelle au Mexique est également responsable de 65 % des emplois et du travail (Niño et al., 2008). De plus, Villanueva Santillán (2016) remarque que diverses études indiquent que le contexte d'affaires au Mexique, même dans les activités formelles, se caractérise par des lacunes dans les compétences administratives, par un retard technologique, par des coûts unitaires élevés, par l'insécurité, la corruption et un accès limité aux sources de financement. Dans les faits, les systèmes formels sont grandement interreliés au système informel. De plus, l'auteur souligne que cette tendance de l'économie informelle est un phénomène croissant.

Dans ce contexte, les entrepreneurs œuvrant dans l'informel auraient une perception selon laquelle il est préférable de ne pas payer d'impôts, en raison de la corruption et du manque flagrant d'éthique des politiciens, qui travailleraient davantage à leurs propres intérêts que pour l'intérêt de la population. Mis à part cette perception, Villanueva Santillán a aussi soulevé les nombreuses contraintes pour mettre en place un commerce formel : le manque d'accessibilité à l'information

---

<sup>66</sup> <<https://www.inadem.gob.mx/>>, page consultée en juillet 2021.

en est une, mais la connivence des autorités locales à décourager l'exercice de la formalité est l'une des plus saillantes. Au moment de leur demander les permis en question, il est plus commun que l'autorité désinforme les citoyens et futurs commerçants en proposant que de tels permis n'existent pas, mais qu'ils peuvent toujours payer « *una mordida* », c'est-à-dire un pot-de-vin, pour pouvoir fonctionner sans documents (Villanueva Santillán, 2016, p. 29). Puis, dans le cas où un commerçant réussit à obtenir les permis en question, les coûts des diverses taxes et contributions sont considérés excessifs, au point de ne finalement plus être en mesure de faire fonctionner l'entreprise de manière formelle (Villanueva Santillán, 2016).

Finalement, ce manque de confiance envers les institutions formelles de la part des entrepreneurs étudiés par Villanueva Santillán serait compensé par la constitution d'un modèle culturel qui repose sur une grande solidarité entre eux, un sens des responsabilités basé sur la confiance mutuelle. Ainsi, contrairement au modèle de Granovetter qui affirme que les liens « faibles » sont un facteur de réussite contrairement aux « liens forts » en affaires, dans le contexte de Mexico, les liens forts sont essentiels, voire vitaux pour les entreprises, d'autant plus si elles œuvrent dans l'informel (Villanueva Santillán, 2016). En particulier, la famille nucléaire, la famille étendue, puis la communauté proximale seraient à la source de tous les efforts fournis par les entrepreneurs informels :

Pour eux, leur principale motivation à travailler et à faire des efforts au quotidien est leur famille. Ils s'inquiètent principalement pour leurs enfants et leur femme/mari, mais aussi pour leur famille élargie. Ils essaient de toujours soutenir les membres de leur famille et ils souhaitent qu'ils avancent, donc s'ils doivent les aider avec de l'argent, du temps ou d'autres ressources, ils le font. [...] Ils sont aussi inquiets pour leur communauté, alors ils essaient de s'occuper de leurs voisins, en particulier les personnes qui ont des commerces à proximité, donc s'ils remarquent une situation dangereuse, ils avertissent la communauté d'être vigilante. (Villanueva Santillán, 2016, p. 83, traduction libre)

Donc, dans le contexte de l'économie informelle de Mexico, les entrepreneurs, de leur propre initiative, créent des liens forts non seulement comme un moyen de vendre, mais aussi parce que cela fait partie de leur style de vie, en quelque sorte. Finalement, le même auteur souligne que la chose la plus importante en ce qui a trait au secteur informel de l'économie au

Mexique, par rapport au marché, c'est sa grande flexibilité : les entrepreneurs sont plus en mesure de s'adapter et d'offrir des services conformes aux besoins spécifiques qui se présentent chez leurs clients et aux dynamiques changeantes des marchés. En contrepartie, les entrepreneurs formels seraient moins populaires parce qu'ils sont associés aux gens riches, « qui ne sont ni créatifs ni dynamiques »(Villanueva Santillán, 2016, 83). Il est généralement perçu qu'ils ont la faveur du gouvernement, leur commerce étant plus le résultat de méthodes faciles pour arriver à opérer. De ce fait, ils sont souvent considérés comme inaptes à trouver des manières de répondre aux demandes des clients et incapables de prendre des risques. Dans ce cadre, il sera intéressant de voir où les entrepreneurs européens se situent quant à cette dichotomie qui émerge entre commerçants informels et entrepreneurs formels (Villanueva Santillán, 2016). De toute évidence, il y a là un phénomène entrepreneurial fortement teinté d'aspects culturels, qui n'est pas étranger à la manière dont la nation mexicaine s'est forgée et a évolué.

### 3.3 En conclusion

Dans son très pertinent essai *México profundo : una civilización negada*, l'anthropologue Bonfil Batalla (1990) décrit un Mexique « profond », divers, *indígena* et réel. Il le juxtapose à un Mexique « imaginaire », lequel relève d'un désir de pays qui n'existe pas et qui a pour modèle les pays pensés comme « avancés » d'Europe et d'Amérique du Nord (Bonfil, 1987, cité dans Navarrete, 2004). Soulignons en effet que le rapport à l'Européen au Mexique n'est en aucun cas détaché du fait *indígena*, bien au contraire. L'Européen représente la rupture entre ce qui appartient au passé et ce qui appartient au futur, faisant figure de pont entre l'aversion (le Mexique profond) et l'aspiration (le Mexique imaginaire). Même si le voyageur, le touriste ou le nouvel immigrant « expat » européen bien souvent l'ignore, dans le sens figuré et littéraire, son statut social sur place est en fait intimement lié à celui des peuples autochtones. Lorsqu'il arrive au Mexique, dans les interactions que cet imaginaire provoque, l'étranger européen semble érigé au sommet d'un peuple qui cherche son salut sous l'égide d'élites qui n'en ont que pour elles-mêmes. En réalité, sa présence n'est pas aussi désirée que promise et sa trajectoire n'est pas nécessairement aussi prospère que ce qui est attendu.

Il y a, dans l'académie, un débat selon lequel la mission civilisatrice au Mexique serait soit un projet racial ayant pour objectif la « blanchisation » de la population passant par le métissage, soit une stratégie de protection du territoire vis-à-vis des États-Unis. Dans tous les cas, tout indique que la mission civilisatrice au Mexique a été construite vis-à-vis de l'incapacité des élites à convaincre le peuple (principalement *indigena*, mais aussi *criollos* ou *mestizos* divisés entre eux) de le suivre dans un projet national unifié. En fait, tout mène à croire que ces différents arguments ont opéré simultanément au cours de l'histoire. Pour certaines élites, le progrès était associé au libéralisme intellectuel et devait passer par l'éducation et l'industrialisation. D'autres appuyaient le pouvoir de l'église pour incorporer les populations *indigenas* par le catholicisme. Dans ces différentes structures qu'elles tentaient d'ériger, seuls les immigrants européens (blancs) étaient considérés comme « assimilables ». Malheureusement pour les défenseurs d'un progrès basé sur les valeurs européennes, ceux-ci préféraient fouler pied chez les voisins du nord qui menaçaient constamment les acquis territoriaux, de connivence avec les autres puissances européennes. Comme résultat, tout au long de l'histoire, les gouvernants de la république du Mexique ont jonglé entre des expulsions d'étrangers et des efforts pour implanter des colonies et attirer des capitaux. Les discours xénophobes comme xénophiles ont caractérisé les débats publics autour de la colonisation et des migrations. La figure de l'étranger européen s'est construite sur une médaille à deux faces, l'une représentant le spectre du nécessaire au désirable, et l'autre représentant le spectre du problématique au menaçant. La supposition de privilège est juchée à la jonction de ces deux spectres, de manière parfois justifiée. Tout de même, l'image de l'immigrant désirable devenu privilégié occulte des réalités plus complexes et moins reluisantes de populations migrantes européennes qui vivaient parfois des réalités difficiles, jusqu'à vivre de bien piètres conditions dans plusieurs cas. Après la révolution, la fermeture toujours plus prononcée des frontières aux étrangers a figé cette image de l'Européen au Mexique et lui a laissé un aspect « *primermundista* » plus lointain.

Dans les faits, les immigrations européennes en terre mexicaine, bien qu'avantagée sur certains aspects par rapport à d'autres groupes d'immigrants, sont malgré tout davantage des histoires d'échec. C'est plutôt la visibilité des groupes dominants qui a laissé une image des Européens comme des immigrants à succès, ainsi que l'ampleur de leur succès lui-même. La

désirabilité de ces migrants n'a jamais garanti le succès des projets migratoires de ces Européens, somme toute toujours considérés comme des étrangers. Les vagues d'expulsions, les migrations de retour, l'enfermement sur elles-mêmes de certaines communautés paysannes immigrantes et les révoltes auxquelles elles ont participé dépeignent une réalité migratoire peu enviable pour les Européens aussi. À proprement parler, le succès de certains groupes particuliers, qui est devenu emblématique en raison de leurs rapports étroits avec les élites métisses, semble avoir davantage marqué les esprits au niveau de l'imaginaire. L'image de l'immigrant privilégié et désirable a aussi servi, en quelque sorte, à justifier les restrictions des lois migratoires et à dévier les projecteurs du débat autour du « bon » et du « mauvais » chez les populations les plus résistantes au capitalisme. Le *middling migrant* européen qui arrive au Mexique s'incorpore à ce système de sens qui lui a déjà préparé une place particulière, bien avant son arrivée. Cette place, il doit tenter de la comprendre, de l'interpréter, puis de la négocier, ce qui sera approfondi dans le chapitre 6. Avant d'en arriver là, nous allons d'abord voir qui sont ces entrepreneurs européens qui nous intéressent et quels sont leurs parcours. Maintenant que nous connaissons mieux le terrain où ils se rendent pour entreprendre leur affaire, nous chercherons à savoir « d'où viennent-ils et où vont-ils? ».

## Chapitre 4

### Les trajectoires professionnelles et de mobilité : des parcours parsemés de bifurcations

Antoine est Français. Il a fait ses études en gestion du sport. Sa première expérience de mobilité a été un voyage d'études d'une année à Régina, au Canada. À la suite de ses études, il est passé par une phase de chômage qui a duré plus d'un an. Il a trouvé un travail dans le secteur des communications d'une entreprise de sports en France. Il est parti faire le tour du monde pendant un an. Pendant ce voyage, il s'est demandé ce qu'il voulait vraiment faire dans la vie. Alors qu'il était à Mexico, il a pensé qu'il voudrait bien enseigner le français comme langue seconde. On l'a embauché comme professeur de français dans un lycée là-bas. Il y est resté 10 mois. Il est ensuite parti rejoindre une copine en Australie, et y est resté quatre mois. N'ayant pas de visa pour y travailler, il a trouvé une opportunité d'aller enseigner le français à Hong Kong. Après un an, il a monté sa propre école de langue, la « French London café ». Il y est demeuré sept ans. En 2015, il a été invité au mariage de vieux amis au Mexique. Il y a rencontré Anaid, qui est mexicaine. Il était fatigué de Hong Kong, ville qu'il qualifie d'opprimante. Il se sentait isolé professionnellement. Il était déprimé. Il a décidé de laisser son entreprise à un associé qui s'était greffé à son projet. Il est retourné au Mexique pour trois mois, pour retrouver Anaid. Il est rentré en France, puis est revenu au Mexique. Il a tenté de remonter son école de langue, mais le projet bat de l'aile. Au moment de notre deuxième entrevue, il y est depuis un an, mais il planifie de quitter Mexico. Il s'est marié avec Anaid et ils prévoient s'installer en France « pour de bon », « si ça marche », à Annecy. Il entrevoit trouver un emploi stable. Il a de nouvelles priorités. Il veut profiter de la vie et de la société de loisirs. La vie personnelle a pris le dessus sur le travail. Un mois avant d'écrire ces lignes, près de trois ans après notre deuxième rencontre, j'apprends par le biais d'un autre participant qu'il attend toujours qu'Anaid le rejoigne en France. Antoine a 36 ans.

Dans ce chapitre, nous examinerons les trajectoires biographiques des participants, en insistant sur leurs parcours scolaire et professionnel avant d'aller au Mexique, sur leur expérience

une fois installés là-bas, sur leur « saut » vers l'entrepreneuriat dans ce contexte, puis sur les futurs qu'ils souhaitaient. Nous ne présenterons pas ces trajectoires comme des prétrajectoires en marge d'un statut d'adulte qui tarderait à venir ni comme une succession de mouvements plus ou moins aléatoires. Nous souhaitons plutôt en parler pour ce qu'elles sont, c'est-à-dire une succession de choix ancrés dans des conjonctures particulières, par lesquelles ces jeunes adultes tentent de composer un parcours dont le sens est en cohérence avec le monde des (im)possibles. Pour ce faire, la notion de bifurcations nous apparaît ici pertinente en tant que moment décisionnel, afin de présenter toute la force des conséquences de leurs choix, bien que ceux-ci soient multiples et consécutifs. Certaines justifications qu'ils exposent pour ces choix nous informeront sur le sens qu'ils donnent à leurs décisions. Le chapitre exposera dans les deux derniers points les conséquences de ces actions sur les possibilités futures du point de vue des participants, et finalement, démontrera les incertitudes qui se sont imposées quant à leur avenir.

## **4.1 Avant le Mexique : de la scolarité à la carrière de mobilité**

### **4.1.1 Une scolarité pluridisciplinaire et des retours aux études**

Bien qu'il ne s'agît pas d'un critère pour participer à la recherche, on constate que tous les participants ont été scolarisés au niveau d'études supérieures en Europe. Ils ont étudié dans différents types d'institutions : certains sont allés dans des universités, d'autres dans des établissements d'enseignement supérieur privés. Mis à part deux participants, ils détenaient tous un diplôme de niveau master<sup>67</sup>. Certains avaient étudié dans différents domaines qu'ils avaient abandonnés avant d'obtenir un diplôme dans un autre domaine. D'autres, 10 des 26 participants pour être exact, avaient des diplômes issus de plus d'une discipline. Par exemple, Emmanuelle avait fait une licence en anthropologie spécialisée en ethnologie, suivie de hautes études en journalisme; Fred avait obtenu une licence en mathématiques avant d'entrer dans une école de

---

<sup>67</sup> Équivalent d'une maîtrise au Canada. Rappelons que l'Europe a adopté un système de diplomation universitaire uniformisé à travers le processus de Bologne amorcé en 1998.

commerce; Sabrina avait fait un master en sciences politiques avant de migrer au Mexique, où elle a complété une spécialisation d'enseignement en langue étrangère.

Également, plusieurs avaient étudié dans un domaine où ils avaient acquis quelques années d'expérience avant d'effectuer un retour aux études. C'est le cas de Paulo, détenteur d'un diplôme en génie industriel, qui avait commencé des études de droit qu'il n'a pas achevées avant de faire un master en relations internationales, et qui a ensuite effectué des mandats en grande entreprise avant d'aller faire un MBA aux États-Unis. Michaël avait fait des études en sciences politiques en France avant d'aller au Mexique où il s'est adonné à des boulots non qualifiés, puis a étudié dans une école privée en formation continue pour agir à titre de thérapeute, carrière qu'il développait de manière plutôt informelle. Fernanda avait étudié en administration et avait travaillé une dizaine d'années dans ce domaine, « parce que cela plaisait à mes parents ». Après ces dix années « d'ennui », elle avait amassé suffisamment d'argent pour avoir un nouveau projet d'études dans le domaine qu'elle aimait, soit le design industriel et d'intérieur. Comme dernier exemple de retour aux études, il y a Samia, qui a été ingénieure en télécommunications pendant trois années avant d'abandonner son poste dans une firme pour faire un master en développement durable, parce qu'elle ne se sentait pas heureuse de travailler dans un milieu qui n'apportait pas de contribution sociale importante, selon elle.

En se penchant seulement sur leur scolarité, on constate que les jeunes entrepreneurs participant à cette recherche sont non seulement des personnes très scolarisées, comptant de nombreuses années d'études à leur curriculum, mais qu'ils ont également un profil pluridisciplinaire. Cette pluridisciplinarité nous laisse déjà entrevoir le caractère individualisé de leur parcours : en effet, une telle scolarité est sujette à développer des savoirs, des sociabilités et des visions du monde diversifiées. Cela nous indique aussi des expériences partagées qui vont au-delà de la propension individuelle à l'entrepreneuriat. De plus, si l'on considère les établissements scolaires comme des lieux de socialisation, cela nous invite à penser qu'ils ont une certaine disposition d'esprit commune.

#### 4.1.2 Une socialisation à la mobilité qui passe par différentes voies

Malgré leur assez jeune âge, la très grande majorité des participants à l'étude avaient cumulé quelques expériences de plusieurs mois à quelques années à l'étranger avant leur arrivée à Mexico, comme dans le cas d'Antoine illustré dans l'extrait introductif. À l'instar des propos de Le Her (2013), qui affirme que le moment de scolarité est souvent la porte d'entrée vers une carrière migratoire, la plupart avaient effectué des voyages d'études dans le cadre d'un programme d'échange de type Erasmus, avaient été étudiants internationaux ou avaient à tout le moins étudié dans une autre ville que leur lieu de naissance dans leur propre pays. Hans, un Allemand de 30 ans, avait entamé sa « carrière de mobilité » en partant étudier deux années à Londres avant de s'installer avec sa partenaire mexicaine au Mexique. Samia, une Espagnole de 30 ans, avait quitté Madrid pour étudier en Suède pendant un an. En fait, tous sans exception avaient vécu au moins une partie de leur scolarité dans un contexte de mobilité. Une majorité d'entre eux avaient par la suite occupé des emplois en pays étranger lors de contrats prédéfinis, trouvé un travail sur place à la suite d'une mobilité « spontanée » (Le Her, 2013) ou encore lors d'un voyage initiatique qui s'est transformé en séjour prolongé. En fait, la plupart d'entre eux avaient dans leur curriculum ces expériences combinées.

Quatre participants ont débuté leur « carrière migratoire » dès un très jeune âge, en compagnie de leurs parents. Arthur, 32 ans, avait quitté la France avec sa famille à 8 ans alors que ses parents ont entrepris une mobilité spontanée vers la Colombie. Giano, un Italien qui a grandi au Ghana, a étudié au Canada puis en Italie, où il a aussi travaillé avant de s'installer à Mexico. Paulo est un Espagnol de 30 ans qui a grandi entre Paris et les États-Unis, deux endroits où il a aussi étudié. Il a vécu un moment en Espagne alors qu'il était adolescent. Plus tard, il a travaillé dans une société de conseil aux États-Unis, puis au Brésil, avant de décider de s'installer à Mexico spécifiquement pour monter son projet entrepreneurial, sujet que nous aborderons plus loin. Fabrice est Belge et a vécu à Alicante, en Espagne, à partir de ses 12 ans. À 16 ans, il est parti à Ibiza jusqu'à ce qu'il déménage à Bordeaux, où il a fait de hautes études d'hôtellerie qui ont duré trois ans. Il les a terminées à Paris où il a travaillé quelque temps avant de décider de déménager à Mexico.

D'autres participants, soit quatre d'entre eux, n'ont pas un profil aussi « international » que ceux présentés précédemment. Par exemple, Fernanda, une Espagnole de 33 ans, n'avait pas vécu de séjour de longue durée à l'international avant de s'installer au Mexique : de son village de campagne de Galice, elle s'était installée à Madrid pour ses études en administration et y avait travaillé. Après une réorientation de carrière, c'est son époux qui l'avait convaincue de déménager à Mexico, sous prétexte qu'ils y trouveraient davantage d'opportunités d'emploi, mais elle n'avait pas eu d'autres expériences de mobilité internationale auparavant. De manière similaire, Emmanuelle avait travaillé quelques années pour une chaîne de télévision en France à la suite de ses études qui avaient été éparpillées dans différentes régions de l'Hexagone, et ce n'est que lorsque l'opportunité d'un poste contractuel à Mexico pour cette même chaîne s'est présentée qu'elle a entrepris sa « carrière de mobilité » internationale. Sabrina et Michaël, tous deux Français, étaient déménagés à Mexico parce qu'ils affectionnaient particulièrement ce pays, mais n'avaient vécu qu'en France auparavant. Toutefois, ils avaient eu l'occasion de faire quelques voyages sporadiques au Mexique avant d'y emménager, en raison de liens familiaux préalables qui s'y trouvaient. Or, leur expérience plutôt transnationale ne fait pas de ces quatre cas des participants plus « sédentaires » que ceux présentés précédemment. D'une part, ils avaient effectué des mobilités régionales dans leur pays d'origine et avaient voyagé. J'ai aussi noté que ces quatre participants étaient particulièrement mobiles au Mexique même, faisant de nombreux voyages reliés à leurs activités entrepreneuriales et professionnelles dans d'autres États mexicains.

Les trajectoires de mobilité des participants varient donc : alors que certains ont été amenés à vivre ailleurs grâce à leurs parents, d'autres me racontent que leurs parents sont plutôt sédentaires, c'est pourquoi ils entreprennent leur « carrière de mobilité » plus tardivement. Le nombre de séjours et leur durée varient entre les participants : à une extrémité du spectre, on retrouve Jonathan, Paulo et Arthur, qui ont vécu des séjours prolongés à l'international dans cinq à six pays différents, et à l'autre extrémité du spectre, on retrouve le cas plus distinctif de Fernanda qui avait au préalable une seule expérience de mobilité interrégionale. Néanmoins, on retient que tous les participants ont été socialisés à la mobilité au moins dès leurs études supérieures, et que la grande majorité avait vécu plusieurs séjours prolongés à l'international. Finalement, on retient aussi que la première expérience de mobilité des participants était souvent justifiée par la scolarité,

mais également par la nécessité de suivre leur famille, par une opportunité d'emploi ou par une relation amoureuse, c'est-à-dire par le désir de demeurer proche d'un conjoint ou d'une conjointe mobile.

#### **4.1.3 Les premières expériences d'emploi : l'adhésion à la fleximobilité et l'insatisfaction dans l'emploi traditionnel**

Il est fréquent que les entrepreneurs interrogés aient effectué une série d'emplois contractuels d'une durée de six mois à trois ans environ avant de s'engager dans leur mobilité au Mexique. Ces contrats à durée déterminée ont consolidé leur adhésion à la fleximobilité (Ballatore, 2013), qu'ils embrassent avec enthousiasme : plusieurs ont connu une variété de lieux d'emploi dans diverses régions au pays d'origine, mais surtout à l'international. En fait, cela fait souvent partie du curriculum qu'ils recherchent. Il s'agit pour eux d'un parcours normatif. C'est ce que m'a raconté Fred, ancien étudiant en mathématiques et en commerce, qui a activement recherché une première expérience d'emploi à l'étranger au sortir de ses études :

À la suite de mes études, je cherchais absolument un emploi à l'étranger. Pas forcément dû au contexte [de la crise économique], mais parce que je voulais découvrir de nouveaux pays. Une nouvelle langue, donc voilà. Il y a un contrat en France qui s'appelle le V.I.E. [acronyme pour un programme qui se nomme « mon Volontariat international » aussi nommé V.I.A.]<sup>68</sup> Je sais pas si tu en as entendu parler. En gros, c'est un contrat de jeunes expats, pour les Français. Donc, ils partent à l'étranger pour développer une mission pour une entreprise française. Donc, moi, c'était le type de contrat que je cherchais. Qui est en dehors de l'Europe, qui est bien payé. Et en gros, plus tu es loin, plus ta rémunération est élevée. C'est un contrat où, en général, ils donnent de fortes responsabilités à des jeunes qui sortent de l'école ou qui ont peu d'expérience. Donc, je ciblais ce contrat, mais je ne ciblais pas un pays ou une zone en particulier. (Fred, 32 ans, Français)

Il est clair que ce dernier perçoit la mobilité institutionnalisée comme une voie pour l'entrée dans la vie active. Toutefois, l'attrait de la découverte d'un nouveau pays, un pays « exotique » de préférence (en dehors de l'Europe), a également fait partie de ses motivations. Il a d'ailleurs ajouté,

---

<sup>68</sup> Voir le site web : <<https://mon-vie-via.businessfrance.fr/>>

dans cette même entrevue, que conjointement à l'expérience professionnelle, il souhaitait « vivre un véritable choc culturel ». À l'instar de Fred, les participants ont cherché des opportunités successives pour vivre à l'étranger. Par exemple, Jenny avait été enseignante de langue anglaise quelques mois en Espagne, puis au Costa Rica, avant d'atterrir à Mexico, où elle a encore une fois été professeure, puis *barmaid*<sup>69</sup>. Jonathan, un autre jeune Français, qui pour sa part travaillait au départ dans la sécurité numérique, avait fait un stage de trois mois à Grenoble, qui n'est pas sa ville natale, puis en Norvège. Ensuite, il a effectué un mandat d'un an dans une entreprise aux États-Unis, puis a eu une expérience de stage de trois mois en Chine, à la suite duquel il est retourné en France, d'où il a trouvé une opportunité d'emploi à Mexico. Arthur, Français également et diplômé en affaires internationales, a vécu une expérience de travail en Espagne, puis a occupé un poste de deux ans au Luxembourg. En somme, ils ont accumulé les expériences professionnelles et de mobilité sans jamais prendre véritablement ancrage dans un lieu ni dans un poste professionnel. Selon leurs dires, ils ont eux-mêmes été les instigateurs de ces expériences multiples.

Dans ces parcours, il arrivait forcément un moment où après un contrat, la grande entreprise qui les avait embauchés pour un mandat spécifique n'était pas disposée à le renouveler, surtout si cela avait déjà été fait une fois. En conséquence, ils étaient amenés à se relancer dans une recherche d'emploi. Or, ils n'en trouvaient pas toujours un aussi vite qu'espéré. Dans le cas de Fred tout juste exposé, par exemple, à la suite de ce premier contrat provenant du programme V.I.E., il avait dû en trouver un deuxième au Mexique, pour une autre entreprise. Puisqu'entre temps, il avait rencontré quelqu'un avec qui il s'était établi en couple, son souhait d'y demeurer était vif. C'est après ce deuxième contrat qu'il avait décidé de lancer son entreprise. Le dilemme suivant présenté par Bastien, un autre participant français qui avait 33 ans au moment de l'entretien, est plutôt représentatif des participants qui ont eu de multiples expériences professionnelles d'une durée allant de quelques mois à deux ans dans de grandes entreprises :

---

<sup>69</sup> Notons déjà que les emplois dans le service et la restauration au Mexique sont peu payants, la norme variant entre 5 000 et 6 000 pesos par mois selon les informateurs de la recherche, ce qui équivaut à un montant de 200 à 250 euros par mois environ.

J'ai fait des stages en France et en Allemagne. Puis j'ai commencé à bosser sur Paris, chez Darty [...]. Après j'ai eu une offre pour aller travailler chez Xeros, en Espagne, à Barcelone. J'suis devenu expatrié. Je m'occupais des ressources humaines au niveau européen. Et ce qui s'est passé, c'est que ma prochaine assignation devait être en Roumanie. En fait, j'avais pas mal d'équipes qui se trouvaient en Roumanie. Donc j'ai refusé. En fait, on a pacté ma sortie, mon licenciement. Je savais, comme j'avais 80 personnes qui étaient en Roumanie, qu'un jour ils allaient me dire que c'était plus simple que j'aille en Roumanie plutôt que de le faire depuis Barcelone. Quand j'ai donné mon refus, ils m'ont donné un contrat d'un an. Ils m'ont proposé d'aider à réparer certaines choses qui étaient critiques à l'époque. Donc, je me suis dit « qu'est-ce que je fais, maintenant? Je cherche à nouveau du boulot ou je cherche à monter ma boîte ? » (Bastien, 33 ans, Français)

En fait, le simple fait d'effectuer contrat par-dessus contrat dans différents pays ne les satisfait pas nécessairement à long terme. C'est ainsi qu'à travers ces expériences, l'idée d'éventuellement développer leur propre entreprise commence à germer, comme dans les cas présentés ci-haut, que ce soit avant leur départ ou une fois installés au Mexique.

D'autres participants avaient au contraire acquis une stabilité professionnelle, puis avaient plutôt effectué un retour aux études après une expérience de travail de quelques années, comme mentionné auparavant. Dans ces cas, leur occupation était considérée comme insatisfaisante ou peu stimulante, comme dans le cas de Fernanda, par exemple. C'est pourquoi ils ont décidé de leur plein gré de quitter un emploi sécurisant pour développer un tout nouveau projet professionnel qui s'éloignait considérablement du premier. C'est le cas d'une participante espagnole nommée Samia, qui a raconté s'être rendu compte, à travers son premier poste comme ingénieure en télécommunications où elle est demeurée trois ans, de « ne pas être faite pour une vie de "godin" », c'est-à-dire d'employée de bureau. Elle a affirmé que l'horaire et la routine, couplés au sentiment de ne pas résoudre des problèmes significatifs pour la société, la rendaient déprimée. C'est lorsqu'elle s'est intéressée aux questions environnementales qu'elle a décidé d'entreprendre de nouvelles études en développement durable, ce qui a donné plus de sens à sa vie, m'a-t-elle indiqué. Mis à part les cas semblables de retour aux études, d'autres ont effectué des changements de carrière en passant d'un domaine d'emploi à l'autre, et ce, pour des raisons similaires. Par exemple, Émile, un Français dans la trentaine, a laissé un emploi très bien rémunéré dans le domaine du marketing qu'il a occupé pendant un peu moins de dix années, sous prétexte qu'il

manquait d'aventure dans sa vie « trop organisée à l'avance », avant de se lancer dans la restauration. Un autre cas similaire, Thibeau, un Français de 35 ans, avait une carrière déjà bien établie en informatique avant de partir voyager à travers l'Amérique latine et de devenir crêpier au Mexique. Il disait avoir laissé cette carrière en informatique parce qu'il s'y sentait « prisonnier ». Et ainsi de suite...

Les conditions d'emploi rencontrées par les participants au cours de leur jeune carrière professionnelle, tant en Europe qu'au Mexique, sont énoncées pour expliquer pourquoi ils décident, à un moment ou à un autre, de rompre avec la trajectoire entamée. Plus particulièrement, plusieurs mentionnent l'ennui, l'aspect aliénant des procédures à suivre dans les entreprises, le mauvais leadership des patrons qu'ils ont eus, la redondance des tâches qu'ils avaient à effectuer, les horaires contraignants et le code vestimentaire qu'ils devaient respecter. En effet, c'est entre autres une certaine culture de la discipline qu'ils rejettent. En somme, quatorze d'entre eux semblaient donc tout de même bien engagés dans un parcours plutôt « linéaire » et sécurisant, entre les études et l'emploi, c'est-à-dire qu'ils ont étudié une chose, puis l'autre, pour ensuite entrer sur le marché du travail dans un poste correspondant à leurs compétences acquises durant leurs études. Or, ils ont tous délibérément bifurqué de cette trajectoire insatisfaisante, voire aliénante selon eux.

Néanmoins, il serait réducteur de s'en tenir au refus de soumission aux contraintes pour expliquer leur décision de sortir du « marché de l'emploi ». C'est aussi la perception d'une déshumanisation des rapports qui transparaît en filigrane de leurs critiques. D'une part, ils mentionnent des traitements qu'ils considèrent comme abusifs des employeurs qu'ils ont connus envers leurs employés, ainsi que la compétition malsaine entre des employés se disputant une place particulière ou une promotion. D'autre part, ils formulent l'ensemble de ces constats en relation avec des questionnements existentiels, parfois discutés comme une phase ou une crise à travers laquelle ils sont passés.

Par exemple, voici une anecdote de Bastien qui tente de m'expliquer sa décision d'être entrepreneur malgré le fait qu'il avait déjà occupé un poste de cadre hautement placé dans la hiérarchie de la dernière entreprise pour laquelle il a travaillé :

En fait, le déclic a été quand ils ont viré ma boss du jour au lendemain. La pauvre n'a même pas eu le temps d'envoyer un courriel de remerciement, etc., enfin, ils sont arrivés avec les gardes de sécurité [à son bureau] comme ça. Sous prétexte qu'on avait accès à des données sensibles. Donc, ils se sont dit « bon, elle peut s'énerver et faire n'importe quoi, transférer certaines informations personnelles sur son propre ordinateur ». Ce qui est stupide, parce que de toute façon, quoi qu'il arrive, comme on voyageait souvent, on travaillait de toute façon souvent de la maison. Donc, si on voulait véritablement prendre des données, c'était assez simple. Mais bon. Ils ont été assez paranoïaques. Je me suis dit la pauvre, elle en a passé du temps, 15 ans d'expérience dans la boîte. Et pas de remerciements, rien du tout. Quelqu'un outre-mer s'est dit non, cette personne nous coûte trop cher. Donc, je me suis dit que ça pouvait m'arriver. (Bastien, 33 ans, Français)

Ils ont évoqué ces différentes raisons pour expliquer leur besoin de rompre avec un chemin tracé d'avance, et de s'investir dans un projet complètement différent. Le départ au Mexique et le saut vers l'entrepreneuriat correspondent à des décisions marquant ce point de rupture, comme nous le verrons.

#### **4.1.4 Peu ou pas d'expérience entrepreneuriale préalable**

Avant d'exposer les circonstances du départ vers le Mexique, soulignons finalement que la variation est notable en ce qui a trait aux expériences entrepreneuriales passées des participants. Huit des vingt-six participants ont reçu des formations générales dans le domaine du commerce ou du marketing, qui sont d'emblée des disciplines qui abordent certains savoirs entrepreneuriaux et valorisent l'entrepreneuriat. D'ailleurs, quelques-uns m'ont mentionné « avoir fait de grandes écoles de commerces », lesquelles sont perçues par les participants comme des portes d'entrée vers l'entrepreneuriat. Bastien et Paulo me racontent tous deux, par exemple, qu'à l'entrée dans ces Écoles, selon eux, la plupart des étudiants ont un intérêt pour l'entrepreneuriat et s'imaginent un jour avoir leur entreprise, mais que le chemin les mènerait plutôt à se faire embaucher dans une grande entreprise.

Outre ces quelques participants qui avaient déjà considéré l'entrepreneuriat comme une voie professionnelle dès leurs études, il y a seulement deux participants qui avaient une expérience entrepreneuriale liée à leurs antécédents familiaux, c'est-à-dire qu'un de leurs parents était entrepreneur également. Finalement, seulement trois participants avaient déjà fondé des *start-up*

dans le passé, soit Paulo (Espagnol, 30 ans), Artur (Français, 30 ans) et Hans (Allemand, 30 ans) également. Leurs projets avaient tous fini par échouer, mais ils considéraient ces expériences comme des sources d'apprentissages importantes pour leur présent projet d'entreprise. Le reste des participants en étaient à leur première expérience d'entrepreneuriat ou d'autoemploi lors de l'entrevue.

## **4.2 Le départ au Mexique : interrelation entre les choix professionnels, les choix migratoires et les relations personnelles**

### **4.2.1 Choisir le Mexique : combattre le *spleen*, aller vers l'aventure et rechercher l'*eldorado* ?**

Nous avons déjà mentionné que la mobilité était un moyen normatif d'entrée en carrière professionnelle pour nombre de jeunes Européens. Ce qui justifie cette « normalité » de la mobilité est souvent la présomption qu'elle est la source d'apprentissages et d'acquisition d'un certain capital culturel. On a aussi souligné que l'ailleurs permet de rompre avec le commun dans un souci de se distinguer (Amit, 2012). Elle peut être associée à une transition de vie et à l'autonomisation pour les jeunes adultes. En plus de tout cela, les anthropologues ont aussi bien démontré comment les imaginaires jouent une part importante dans les mouvements planétaires, que ce soit pour le tourisme ou pour les migrations internationales (Appadurai, 2001; Salazar, 2011). Les assemblages symboliques et les représentations de l'ailleurs qui se formulent au niveau personnel influencent les choix de destination.

Pour les participants de cette recherche, la décision de partir au Mexique a été une manière d'esquiver une trajectoire de vie qui les réjouissait peu en Europe. Outre les insatisfactions retrouvées dans l'emploi traditionnel, que nous avons déjà énumérées ci-haut, nombre de participants évoquent de manière plus générale une morosité associée à l'Europe : le temps pluvieux pour les Belges ou les Parisiens, l'atmosphère défaitiste qu'a apportée la crise économique en Espagne et en Italie, les institutions trop rigides, le poids de la conformité, les exigences sociales trop sévères, etc. Devant ce sentiment d'ennui apparent, le départ au Mexique se présente à eux comme une opportunité d'entamer une trajectoire plus stimulante. En effet, ils

mentionnent leurs envies d’aventure, de découverte, d’exotisme et de volonté de se mettre à l’épreuve devant l’inconnu. En ce sens, l’imaginaire préalable de ce qu’est le Mexique — ils m’ont parlé de son histoire préhispanique, de son patrimoine et de sa diversité culturelle, mais aussi de l’aridité du contexte politique et d’une notion de « chaos organisé » — rend ce lieu particulier attrayant. Le projet qu’ils mettent en place prévoit donc un certain nombre d’objectifs non professionnels, comme des voyages intra-Mexique et la visite de nombreux sites touristiques. De plus, l’apprentissage ou l’amélioration de la langue espagnole pour les non-hispanophones, ainsi que la création d’un entourage mexicain dans le but de s’intégrer à ce qu’ils considèrent être « la culture mexicaine », font partie des défis qu’ils souhaitent relever<sup>70</sup>.

En plus de ces aspects, quelques participants, qui avaient déjà le projet d’avoir une entreprise avant de se rendre au Mexique, ont mentionné avoir choisi ce pays parce qu’ils croyaient que c’était un endroit stratégique pour faire fonctionner un commerce. Néanmoins, il ne s’agit jamais d’une raison isolée. L’image de l’Européen qui s’installe au Mexique dans le but de faire fortune en exploitant une main-d’œuvre à faible coût est très éloignée des entrepreneurs que j’y ai rencontrés. Bien entendu, un gain monétaire est espéré, comme dans toute entreprise, mais se limite la plupart du temps à leur propre salaire, et encore. J’y reviendrai plus en détail dans la section portant sur leurs projets entrepreneuriaux. Dans tous les cas, il est évident que les projets professionnels des jeunes Européens qui ont participé à cette recherche n’étaient pas motivés par son aspect économique en première instance. De fait, l’aspect économique est plutôt abordé comme une contrainte, ou comme un quand verra-t-on, une incidence possible et espérée, ou encore comme un moyen, mais n’est pas une fin en soi.

L’argent ne constitue donc pas nécessairement une motivation à la mobilité. Considérons alors que l’appât économique est rarement mis de l’avant parmi les motivations des participants pour être mobiles et pour avoir choisi d’entreprendre une affaire au Mexique même. Néanmoins, les participants partagent la croyance que Mexico est un lieu parfait pour l’entrepreneuriat et ils

---

<sup>70</sup> Cela n’est pas sans rappeler les travaux de Cicchelli (2012, 2013) portant sur l’esprit cosmopolite des étudiants européens qui s’attendent, entre autres, à « s’intégrer » à la culture locale et à créer des ponts avec des locaux, lors de leur expérience d’échange étudiant Erasmus, chose qui s’avère plus difficile à concrétiser que prévu.

me mentionnent quasi inévitablement « qu'à Mexico, tout est possible, tout est à faire ». Ce commentaire que j'ai maintes fois entendu se rapporte à plusieurs réalités de l'économie et de la politique mexicaine, comme l'ampleur de l'économie informelle et la possibilité de détourner les réglementations<sup>71</sup>. En fait, cette mobilité leur a permis de mettre en place des projets qu'ils n'auraient pu développer en Europe. Ainsi, ils ont l'impression d'avoir une agentivité plus grande, améliorée. Non seulement se pensent-ils plus libres d'entreprendre et de développer leur entreprise, mais ils croient avoir la possibilité d'avoir un impact social grâce à leurs idées. La perspective de poser des actions qui participent réellement à transformer leur environnement est centrale dans leur expérience entrepreneuriale liée au contexte de Mexico spécifiquement. Nous reviendrons aussi sur ce point dans le cadre du chapitre 6 qui traitera plus amplement de leur quête entrepreneuriale.

#### **4.2.2 Les relations conjugales à la jonction du mouvoir et de l'ancrage**

L'importance des relations conjugales dans les projets migratoires a fait l'objet de plusieurs études, particulièrement chez les jeunes adultes. Il s'agit d'un élément qui peut non seulement influencer une trajectoire, mais aussi provoquer une véritable bifurcation dans la vie des participants. La rencontre, la rupture amoureuse ou même l'absence de lien conjugal<sup>72</sup> peuvent provoquer un nouveau départ ou engager un nouvel ancrage (Geoffrion, 2016; Le Gall et Meintel, 2011; Le Her, 2013). En effet, les relations interpersonnelles ont été, dans de nombreux cas, mentionnées comme un aspect décisif dans leur choix d'aller au Mexique. J'ai déjà mentionné l'exemple de Fernanda, une Espagnole qui a « suivi » son mari, un amoureux du Mexique. Jenny, une Anglaise, s'est rendue au Mexique en compagnie d'un partenaire espagnol, mais a pris racine au Mexique à la suite d'une rupture et d'une nouvelle rencontre amoureuse avec une femme mexicaine. Hans (Allemand, 30 ans) et Sabrina (Française, 42 ans) avaient aussi des amoureux mexicains, ce qui a influencé leur décision de quitter l'Europe pour vivre là-bas. Nassim (Espagnol, 35 ans) a parcouru l'Amérique latine à titre de journaliste indépendant avant de s'installer à Mexico

---

<sup>71</sup> Voir la section 5.4.2. qui traite en outre de l'immersion dans l'informel au chapitre 5.

<sup>72</sup> On pourrait même parler d'une conjugalité « imaginée » liée aux projections qu'ils se font pour le futur.

à plus long terme. Il m'explique que le point de départ de cette aventure était aussi lié à sa vie relationnelle :

- E : Est-ce que quelque chose t'a influencé dans ta décision de partir d'Espagne ? [j'ai en tête la crise économique de 2008 et le chômage qui sévit là-bas]
- N : Mon ex-copine. Je n'avais plus de conjointe. Alors j'ai eu envie de fuir, dans le sens où je pouvais aller n'importe où. Du genre, bon, maintenant que je n'ai plus d'attache après tant d'années, au moins ça me donne l'opportunité d'être libre, de voyager, et faire les choses dont j'ai envie. (Nassim, 35 ans, Espagnol)

Puisque les personnes enclines à la mobilité sont plus susceptibles de s'engager avec un partenaire également porté vers la mobilité (Bertaux-Wiame et Tripier, 2006), les partenaires sont parfois susceptibles de participer au mode de vie mobile des participants et à s'engager dans une nouvelle expérience de mobilité, eux aussi. Ces relations intimes ne sont qu'une composante qui influence la trajectoire migratoire des participants, mais on peut facilement relever que dans l'ensemble, les circonstances impulsant un mouvement (un changement de pays, un déménagement ou un retour) impliquent parfois des états d'âme qui vont prendre le dessus sur les stratégies qui visaient à rencontrer certains objectifs professionnels ou personnels au départ, lesquels changent eux aussi avec l'expérience, avec le temps. C'était le cas d'Antoine présenté au début de ce chapitre, par exemple, lorsqu'il a décidé de quitter Hong Kong, à la fois parce qu'il se sentait déprimé par le style de vie qu'il y menait et parce qu'il avait rencontré Anaid, une Mexicaine. Le départ intervient alors comme une bifurcation qui donne l'espoir de sortir d'une situation d'ennui ou d'un moment de crise existentielle, et la rencontre amoureuse donne une direction nouvelle à la situation du participant. La possibilité de créer de nouveaux liens ou de nouvelles configurations relationnelles est la bienvenue.

## **4.3 L'expérience à Mexico et le saut dans l'entrepreneuriat**

### **4.3.1 Quand l'autre vient à nous : une expérience d'intégration perçue positivement**

Contrairement à la littérature qui démontre une difficulté des jeunes Européens à créer des contacts avec des « locaux » en pays étranger, par exemple dans le cadre d'échanges étudiants (Cicchelli, 2013) ou dans le cadre d'une expatriation en Asie (Fechter, 2007; Yeoh et Willis, 2005),

les participants affirment avoir fait des rencontres avec des Mexicains facilement lorsqu'ils sont arrivés à Mexico. Mon expérience personnelle d'intégration lors du terrain ethnographique m'a par ailleurs paru aller dans le même sens. Dans un texte destiné à présenter la position sociale ambiguë des étrangers occidentaux dans le contexte de Mexico, j'ai dévoilé mes impressions sur le type d'accueil que j'ai reçu à mon arrivée (Angrignon-Girouard, 2020). J'ai débuté ce texte par l'extrait suivant, qui est un résumé issu de mes notes de terrains :

Étant de nature réservée, ma première préoccupation lorsque je vis dans un nouveau lieu [à l'étranger] a toujours été la création de contacts et de relations que je pourrais construire à mon arrivée. Cette préoccupation était encore plus importante avant de voyager pour faire mon travail sur le terrain à Mexico, car je n'allais être directement impliquée dans aucune institution, entreprise ou organisation formelle. Cependant, cette appréhension a été résolue si rapidement qu'après un mois d'arrivée, j'ai eu l'impression d'avoir trop d'opportunités et j'ai voulu réduire mes activités sociales. J'ai été accueillie par une famille de trois femmes mexicaines, une femme et ses deux filles, 28 et 30 ans, qui vivaient dans une belle maison du quartier de Coyoacán. Des amis d'amis m'ont invitée à des événements culturels ou à différentes activités récréatives, où j'ai rencontré des gens qui m'ont également invitée et ainsi de suite. [J'avais quelques connaissances préalables, mais je ne me doutais pas qu'ils allaient se rendre disponibles à mon arrivée.] Comme me l'ont dit les migrants européens que j'ai rencontrés dans le cadre de mes recherches, « mon intégration », ou plutôt ma recherche d'espaces de socialisation avec les Mexicains ne m'ont finalement pas paru un défi.

Afin de rencontrer des étrangers susceptibles de rentrer dans le profil correspondant à mon étude, comme je l'ai mentionné, j'ai participé à des activités sur la plateforme InterNations Mexico, un réseau social qui sert à mettre en contact les « expatriés » de la métropole. J'ai été surprise de constater que plus de la moitié des participants aux activités organisées n'étaient pas des étrangers, mais plutôt des Mexicains de différentes professions associées à la classe moyenne (cadres, enseignants, artistes, etc.) voulant entrer en contact avec des étrangers. J'y ai donc rencontré des Mexicains et des étrangers. Pour dire la vérité, je ne comprenais pas pourquoi tant de gens étaient prêts à passer du temps avec de nouveaux arrivants qu'ils connaissaient à peine. Puis j'ai pensé que cela avait peut-être à voir avec un commentaire d'un Mexicain interrogé dans un article traitant de la migration des Espagnols vers le Mexique que j'avais lu dans un reportage de Louis Nevaer (2013) pour une agence média américaine : être accompagné de ces étrangers « le faisait paraître sophistiqué ». Tout au long de mon séjour au Mexique, j'ai progressivement accepté que certaines personnes m'approchent à cause de l'image qu'elles se faisaient de moi, blanche, avec un style européen et un accent français. Tout au long de mon séjour, je ressentais constamment une étrange attention, pour être « différente » ou paraître « exotique ». Les raisons de cette attention comme la profondeur des liens que j'avais

avec mes collègues mexicains n'étaient pas claires pour moi. Après avoir habité au Mexique pendant un an, j'avais rencontré de nombreuses personnes avec qui j'avais eu un lien temporaire et la plupart d'entre elles n'étaient que de simples connaissances, sans plus. (Angrignon-Girouard, 2020, notes personnelles)

Tout comme moi, ils se sont sentis généralement bien accueillis et ont été l'objet de nombreuses invitations. Cela est la source d'une grande satisfaction pour eux, et contribue à leur donner l'impression d'y avoir leur place, voire quelque chose à y accomplir. Ils sont parfois également surpris du type de rencontres qu'ils font et de l'intérêt dont leur font preuve certains Mexicains. À titre d'exemple, je pense à une collègue montréalaise qui m'a expliqué qu'elle était fréquemment contactée et relancée par un homme haut placé dans une banque, une personne d'un statut élevé qui, à son avis, si c'eût été quelqu'un du Canada, ne lui aurait jamais prêté attention. En effet, certains de ces contacts peuvent être liés à un intérêt de nature romantique ou sexuelle, mais dans d'autres cas, il s'agit aussi simplement d'un certain habitus qui fait que l'accueil de l'étranger est bien vu. Néanmoins, cela ne signifie pas nécessairement que ces relations se fortifient sur le long terme, comme il le sera démontré plus loin dans les résultats. Nous analyserons plus en profondeur la nature de ces interactions dans le chapitre 6. Somme toute, le point à souligner ici est que les participants m'ont indiqué que leur arrivée au Mexique a été facilitée par cet accueil, qui est lié au fait qu'ils soient occidentaux, d'un pays d'Europe de surcroît.

#### **4.3.2 D'expatriés à entrepreneurs (expatpreneurs en transition)**

Sept des vingt-six participants correspondent au profil d'« expatpreneurs de transition » défini par Kumpikaitė-Valiūnienė et al. (2021), puisqu'ils sont arrivés à Mexico avec un mandat préétabli dans une entreprise et ont par la suite décidé de demeurer à Mexico pour poursuivre un projet entrepreneurial. Ce sont, dans ces cas, des expatriés qui ont changé de statut. Ils jouissaient à la base de tous les avantages d'un emploi rémunéré stable; un salaire en euros ou à hauteur des salaires européens, des assurances collectives, des horaires de travail établis, des vacances payées, etc. Ils ont donc volontairement changé leur trajectoire pour devenir entrepreneurs. Toutefois, contrairement aux justifications que donnent les auteurs, cette décision n'est pas uniquement liée au désir d'entreprendre, mais a différents motifs qui mêlent encore une fois le personnel et le professionnel. Ils ont entre autres justifié ce choix par l'envie de poursuivre une « expérience

mexicaine » qu'ils ont l'impression de ne pas avoir terminée lorsque la fin de leur contrat est arrivée. Ils ont aussi parlé d'un attachement à leur vie là-bas, et dans quelques cas, à une relation amoureuse, ce qui renforçait leur envie de rester à Mexico, même si la relation en question n'était pas nécessairement perçue comme un engagement à long terme. Ces justifications viennent de pair avec la découverte d'une opportunité entrepreneuriale qui n'est pas nécessairement exportable. Ce faisant, ils ont dû intégrer le système économique, apprendre les normes de travail mexicaines et prendre connaissance des lois et des institutions en lien avec le développement d'une entreprise. Ils sont aussi investis dans un processus volontaire « d'intégration culturelle », sortant de leur « bulle » d'expatriés. Ils se sont intéressés activement aux mœurs, aux manières de faire et à des éléments culturels de la société mexicaine. Encore une fois, cet aspect quant à l'incorporation particulière des entrepreneurs à la société sera plus largement développé dans le chapitre 6.

### **4.3.3 D'« autoexpatriés » à entrepreneurs**

La majorité des participants avaient tout de même atterri à Mexico dans le cadre d'une migration non organisée ou d'une « autoexpatriation », c'est-à-dire que leur départ était volontaire et indépendant de toute organisation. Pour certains, l'allée au Mexique avait pour but premier de voyager et de vivre dans un climat agréable. Ils y ont par la suite recherché des opportunités professionnelles sous prétexte qu'ils avaient adoré le lieu. Alors que les sujets d'étude qui mettent l'accent sur ces éléments sont les touristes résidentiels — des personnes retraitées ou des personnes en fin de carrière —, les participants sont en début de carrière ou, du moins, n'ont pas un âge avancé. Ils ont néanmoins les qualités pour être définis comme touristes résidentiels ou *lifestyle migrants*, car la pierre angulaire de leur établissement au Mexique est le lieu en soi et le mode de vie qu'il permet. Parmi eux, on retrouve Jenny (Anglaise, 33 ans), Amado (Espagnol, 35 ans), Thibeau (Français, 35 ans) et Michaël (Français, 28 ans), qui ont d'ailleurs commencé leur vie active à Mexico par des emplois déqualifiants dans le secteur des services, comme la vente en boutique et la restauration.

Inversement, parmi les participants qui se sont autoexpatriés, tous n'ont pas vécu des expériences d'emploi significativement déqualifiantes. Fernanda (Espagnole, 33 ans), Carl

(Français, 32 ans), Hans (Allemand, 30 ans), et Fabrice (Belge, 31 ans) ont trouvé un emploi en lien avec leurs compétences au cours des quelques mois après leur arrivée. Certains affirment que c'est avec une certaine facilité qu'ils ont débusqué leur premier emploi. Hans, qui avait fait des études internationales, m'a expliqué que pour trouver un emploi, il avait lui-même contacté différentes écoles pour se proposer comme enseignant. Il affirmait qu'on lui avait fait un retour rapidement et qu'il avait obtenu des charges de cours au secondaire, emploi qu'il maintenait dorénavant en parallèle à ses activités entrepreneuriales. Fernanda avait quant à elle intégré une agence de design quelques semaines après son arrivée, où elle avait travaillé un peu moins d'un an. Elle admet que sa recherche de travail s'est bien déroulée et qu'elle a pu trouver un poste rapidement, mais elle qualifie son expérience de travail de « traumatisante ». Elle m'a décrit un lieu hostile, où il était normal qu'un supérieur crie, rabaisse ou lance des injures à ses employés. C'est l'une des principales raisons pour lesquelles, dans son cas particulier, elle a bifurqué vers l'entrepreneuriat plus tard. Finalement, Carl m'a expliqué avoir été mis en contact pour une entrevue via une connaissance française avec une société allemande, dans laquelle il affirmait qu'il avait « de meilleures conditions d'emploi que ses collègues mexicains pour qui ce n'était pas la norme ». En l'occurrence, il a mentionné qu'on lui accordait, informellement, plus de vacances.

Dans le cas de Fabrice, la recherche de son premier emploi n'a pas été aussi aisée que dans les deux précédents exemples. Il m'a raconté qu'il avait trouvé son premier emploi après plusieurs mois de recherches à Mexico, durant lesquels il avait été serveur dans différents endroits. Fabrice m'a expliqué que c'est grâce à une rencontre fortuite dans un restaurant français qu'il est devenu formateur et représentant dans l'industrie du vin, où il a œuvré quatre ans avant de lancer son bistro. Selon lui, c'est « sa grande gueule » et son franc parler qui lui auraient valu l'obtention du poste, lequel contenait de belles conditions de travail, à son avis : « on m'offrait une voiture, le téléphone mobile, le salaire était décent, je ne pouvais pas me plaindre », m'a-t-il signifié. Pour lui, l'idée de lancer son propre commerce était tout simplement plus stimulante que celle de demeurer à l'emploi, malgré les relativement bonnes conditions matérielles qu'il permettait.

Huit d'entre eux se sont directement lancés dans leur projet d'autoemploi ou d'entrepreneuriat dès leur arrivée au Mexique. Pour six d'entre eux, soit Paulo (Espagnol, 30 ans),

Léo (Belge, 45 ans), Émile (Français, 37 ans), Bastien (Français, 33 ans), Arthur (Français, 32 ans) et Oscar (Français, 38 ans), il s'agissait d'un projet planifié, pour qui le départ vers le Mexique était intrinsèquement lié au projet entrepreneurial. Pour Giano (Italien, 33 ans), Laura (Française, 32 ans) et Sophie (Française, 30 ans), c'est plutôt parce qu'ils n'ont trouvé aucune autre opportunité d'emploi satisfaisante pour eux qu'ils ont mis en place des activités d'autoemploi. Finalement, notons que pour trois d'entre eux, soit Sabrina (Française, 42 ans), Hans (Allemand, 30 ans) et Emmanuelle (Française, 35 ans), le saut dans l'entrepreneuriat s'est fait plus en douceur que pour les autres, puisqu'ils ont gardé leur emploi à temps partiel en même temps qu'ils ont développé leur entreprise.

Enfin, une des participantes, Sabrina, avait pour sa part planifié son allée en lien avec un projet d'étude nouveau : elle qui était partie au Mexique à la fois parce qu'elle était attirée par ce pays et parce qu'elle avait un amoureux mexicain qu'elle avait rencontré en France. Elle avait donc été étudiante, avait par la suite trouvé du travail rapidement en lien avec cette nouvelle formation comme enseignante de langue seconde, puis s'était lancée dans l'entrepreneuriat bien des années plus tard, après des années à l'emploi d'une institution d'enseignement de langue française.

#### **4.3.4 La bifurcation vers l'entrepreneuriat : des changements de domaine radicaux**

En dernière instance, il est notoire que tous les domaines d'activités des entreprises qu'ils ont créés n'ont pas de lien avec leur formation générale, mis à part pour les cas de Fabrice, qui a étudié en hôtellerie et ouvert un restaurant, ainsi que celui de Bastien, qui a étudié en ressources humaines et ouvert une agence d'accompagnement pour étudiants internationaux. Le leitmotiv présente plutôt une rupture assez radicale dans leurs activités professionnelles. Alors que Paulo a étudié les affaires internationales puis un MBA, il a fondé une entreprise en soins animaliers. Alors qu'Emmanuelle a étudié et travaillé en journalisme, elle a ouvert un comptoir de produits laitiers. Fernanda, malgré un récent retour aux études dans un domaine qui la passionnait, le design industriel, et bien qu'elle ait trouvé du travail dans ce domaine à Mexico, a plutôt lancé sa marque de produits de cosmétiques naturels. Amado, qui est biologiste, distribue du mezcal, et ainsi de suite. Ainsi, leur engagement dans un projet entrepreneurial est une bifurcation non seulement en

ce qui a trait à leur statut professionnel, mais également au niveau de leur domaine d'activités, et ce, dans tous les cas, mis à part les deux exceptions mentionnées.

### **4.3.5 Entreprendre, c'est aussi laisser : quelques cas de figure**

Il est communément discourt qu'entreprendre vient de pair avec une prise de risque. Lorsque ces mots sont utilisés, ils se rapportent bien souvent au risque monétaire, plus précisément à la perte de l'investissement monétaire de base et du temps de travail investi. Dans les cas de figure qui vont suivre, nous allons exposer quelques exemples de la manière dont cette décision d'entreprendre a eu un impact non seulement sur leur statut socioéconomique, mais aussi plus généralement sur leur parcours de vie. Nous argumentons que devenir entrepreneur a impliqué pour eux de se défaire de certains acquis, qu'ils soient matériels ou moraux, voire de se fragiliser socialement, dans une certaine mesure.

#### **4.3.5.1 Le cas d'Émile : Tout quitter et repartir à zéro**

« En 2013, on a pris la décision de vendre notre appartement à Paris et de tout quitter. On a démissionné, on a quitté nos jobs, on a vendu notre appart. On voulait vivre l'expérience de notre vie » (Émile, 37 ans, Français).

Comme il le décrit ici, Émile et son épouse d'origine mexicaine ont quitté Paris et leur « bonne position » dans une entreprise pour partir à Mexico dans le but explicite d'ouvrir un bistro. Ils ont planifié le projet un an avant de vendre leur appartement, le temps de faire des économies et de préparer leur départ. À leur arrivée au Mexique, Émile s'est engagé dans un programme de formation en entrepreneuriat dans une fondation<sup>73</sup>. Il a travaillé comme employé de service dans un restaurant, dans le but d'en apprendre plus sur le fonctionnement de ce genre de commerce. Il a réussi à obtenir un financement de la part de l'Institut national de l'entrepreneur de Mexico<sup>74</sup>,

---

<sup>73</sup> La fondation Pro empleo accompagne de petits entrepreneurs dans le développement de leur entreprise.

<sup>74</sup> El Instituto Nacional del emprendedor de Mexico. Les subventions accordées sont de 50 000 pesos, ayant pour but de générer un « effet levier » pour les petites entreprises en démarrage. Ces subventions ne peuvent être renouvelées.

ce qui lui a permis d'investir dans l'architecture et le mobilier du bistro. Pour mettre en place le projet, ils ont dû loger quelque temps chez les parents de son épouse. Il a donc investi temps et argent, pendant plus d'un an, avant d'ouvrir son commerce et d'aller de l'avant avec le projet qu'il caressait déjà lorsqu'il était en France.

Lorsque je l'ai rencontré, Émile tentait de faire rouler son commerce depuis 10 mois. À mon arrivée au point de rencontre, il semblait très fatigué. C'était la fin d'une longue journée pour lui qui avait commencé à l'aurore et, à 21h30, il venait à peine de clore. Il m'a parlé avec passion de ce qu'il faisait et de son histoire, mais il m'a surtout parlé du stress que son entreprise lui apportait et du temps qu'il n'avait pas pour sa vie personnelle. L'entreprise n'avait pas encore atteint son point d'équilibre, c'est-à-dire que ses revenus n'équivalaient pas encore aux dépenses qu'elle générait. Quelques mois plus tard, je suis passée devant son bistro et j'ai constaté qu'il était fermé. Je lui ai écrit et je n'ai obtenu une réponse qu'environ un an plus tard. Il m'a raconté que le bistro n'avait pas fonctionné, qu'il s'était malheureusement séparé de sa femme (rappelons qu'elle était Mexicaine), qu'il était rentré en France et qu'il était « dans une période de transition ».

#### 4.3.5.2 Le cas de Jenny : Vivre avec le minimum

Jenny (Anglaise, 33 ans), cette connaissance qui avait mis en place un service de traiteur, m'a invitée dans son petit atelier, dans le quartier San Miguel de Chapultepec. En rentrant, j'ai pu constater qu'il s'agissait d'une pièce d'au plus six mètres carrés. Une petite cuisinière électrique munie de deux ronds de poêle, trouvée en rabais chez un revendeur, m'a-t-elle dit, reposait à côté d'un malaxeur et de plusieurs baguettes de pain sur un comptoir raboté contre le mur. Perpendiculairement se trouvait un vieux sofa, visiblement défoncé, couvert d'une jetée. Jenny m'a raconté : « Quand j'ai quitté mon ex, c'est ici que je suis venue vivre. Je dormais ici [elle m'indique le sofa]. Je n'avais rien, rien, mais j'étais heureuse ». Au bout de la pièce, un petit corridor mène, par la droite, à une douche à ciel ouvert et, par la gauche, à un endroit de rangement où se trouvent un seau et une vadrouille. Elle m'a expliqué y être restée environ deux mois avant d'aller vivre avec sa nouvelle amoureuse.

Jenny est fille unique, issue d'une famille d'artistes ayant beaucoup voyagé. Après quelques voyages, elle s'est engagée dans une trajectoire d'emplois déqualifiants : de professeur d'anglais langue seconde, elle s'est mise à travailler dans différents restaurants et bars, dans l'industrie du service. Se découvrant un intérêt pour la cuisine, elle a développé un service de traiteur de sandwiches « de luxe », avec un service de livraison à vélo. Elle recevait quelques commandes par jour qu'elle livrait à domicile ou en milieu de travail. Elle sillonnait ensuite les rues pour vendre les sandwiches restants<sup>75</sup>. Elle avait une tournée établie. Jenny vivait de revenus modestes, mais elle m'a raconté ceci :

Je n'ai jamais été très ambitieuse. Ça ne me fait pas peur de ne pas avoir d'argent. Acheter mille choses, ça ne m'intéresse pas non plus. Je sens que pour le moment j'ai pu vivre comme ça parce que je ne dépense pas et je n'ai pas investi d'argent. Je fais en moyenne 6 000<sup>76</sup> pesos de bénéfice par mois. Donc ça me fait 4 000 pesos qui vont pour mon loyer, il me reste 2 000 pesos pour vivre. Quand je travaillais dans des restaurants, c'est ce que je faisais, mais je travaillais six jours par semaine. Je suis habituée de vivre de ça et ça me paraît décent. Bien que maintenant je travaille encore plus, mais j'ai mes horaires, je n'ai pas de patron, j'ai ma liberté. Mais je ne peux pas économiser pour aller en visite en Angleterre, par exemple, non. Mais 6 000 pesos, ça me paraît décent. (Jenny, Anglaise, 33 ans)

En matière de revenus, le cas de Jenny n'est pas exceptionnel : même les entrepreneurs qui n'ont pas eu d'expérience d'emplois « déqualifiants », même ceux qui ont étudié dans des écoles de commerce m'ont confirmé vivre d'un salaire « de base », et parfois même de vivre sur leurs économies préalables. Par ailleurs, un de ceux-là, Carl, avait aussi un service de traiteur à vélo, seule différence étant qu'il souhaitait exploiter le marché végan. Jenny se disait parfois « pauvre », un peu à la blague, et se comparait parfois à d'autres entrepreneurs mexicains qui font des choix de ventes plus « faciles » et plus payants, comme les vendeurs de cigarettes à l'unité ou les vendeurs de tortas, une sorte de sandwich, dont les ingrédients sont de mauvaise qualité, selon elle. Lors du terrain, son entreprise œuvrait de manière informelle, mais elle commentait souvent

---

<sup>75</sup> Rappelons que la vente ambulante est une méthode de vente commune à Mexico, faisant partie des pratiques informelles de l'économie de rue.

<sup>76</sup> 6 000 pesos était l'équivalent de 425 \$ canadien en date du 8 février 2020.

qu'elle hésitait à la régulariser. Son statut migratoire venait tout juste de l'être. De ce que je connais de la situation de Jenny au moment de terminer la collecte des données (c'est-à-dire jusqu'en décembre 2019), c'est qu'elle était similaire : elle se trouvait toujours à Mexico et offrait ses services de traiteur sous la même bannière. Son commerce ne semblait pas avoir connu une croissance significative (elle n'avait toujours pas d'employés et n'avait pas changé de local).

#### 4.3.5.3 Le cas de Nassim : La main dans l'engrenage

Nassim (Espagnol, 35 ans) est un journaliste de profession qui avait travaillé pour le plus grand journal d'Espagne et d'Amérique latine, El País. Il a œuvré comme journaliste indépendant à la suite de la crise du journalisme des années 2010, a traversé l'Amérique latine et m'a raconté avoir travaillé sur des enquêtes à risque qui impliquaient, entre autres, certains acteurs du crime organisé. Le projet dans lequel Nassim s'est lancé était particulièrement ambitieux. Son local faisait trois étages, comportait une scène pour des événements culturels, possédait une cuisine à l'étage du bas et un bar au troisième étage, sur une terrasse spacieuse. Il était situé sur une avenue très fréquentée dans le quartier de la Roma Norte, ce qui laisse présager sans aucun doute des investissements considérables. Nassim a porté sa vision de telle sorte qu'il a su mobiliser plusieurs investisseurs, non moins de dix. La pression à faire fonctionner l'entreprise était donc forte, puisqu'il les a lui-même sollicités et convaincus de se joindre à « l'aventure ». Lorsque je l'ai rencontré, son restaurant, qui était aussi un bar et une salle de spectacle, était ouvert depuis un peu plus d'un an.

- E : Tu aimes gérer ton resto ?
- N : C'est énormément de travail. Je savais que ça allait être beaucoup de travail, mais je pensais que c'était le travail initial qui serait le plus difficile et que ça allait s'assouplir par la suite. Ça s'est calmé un peu, mais pas autant que je ne l'aurais espéré. Quand j'ai commencé, je travaillais de 8h le matin jusqu'à 2h la nuit suivante, à travailler, travailler, travailler. Maintenant je rentre un peu plus tard et je reste jusqu'à la fermeture. Mais ça a été un travail continu. Et puis parfois je me réveille et j'aimerais bien rester au lit, parce que je sais qu'ici [au restaurant] je m'en viens surtout régler une panoplie de problèmes. Si ce n'est pas avec un employé, c'est avec un client, avec un fournisseur ou avec un associé, ça peut être avec n'importe qui. J'adore le projet, mais c'est dur de supporter ces situations au quotidien. Je dois éteindre des feux constamment

en tant que représentant de l'entreprise. Plus le travail quotidien qui est aussi une charge énorme. (Nassim, Espagnol, 35 ans)

Et pourtant, Nassim n'a pas lancé le projet seulement par passion. Il l'a fait parce qu'il souhaitait se générer un revenu et gagner en liberté : en ce sens, le résultat avait été le contraire de ce qu'il avait escompté, du moins au moment où nous nous sommes parlé.

#### 4.3.5.4 Le cas de Jonathan : Un rêve déçu

Jonathan (Français, 26 ans) a atterri à Mexico en tant qu'expatrié pour une multinationale spécialisée en sécurité numérique. Après son contrat, il a demandé à son entreprise de lui trouver un autre poste, parce qu'il souhaitait ardemment demeurer à Mexico. Devant l'impossibilité d'être réembauché par cette entreprise, il a entrepris une recherche d'emploi. Il a reçu une offre de la part de deux hommes d'affaires franco-mexicains : fonder une *start-up* en s'associant avec eux. Tandis qu'ils avaient l'idée et le capital pour démarrer l'entreprise, Jonathan allait être « la main faisant tourner la roue ». En contrepartie, le salaire qu'il recevrait serait minime. Il me raconte avoir pris un temps pour y réfléchir et que, impressionné par ces deux hommes d'expérience, il s'était laissé exciter par le projet.

Puisqu'il était passionné d'entrepreneuriat, Jonathan était très motivé à acquérir de nouvelles compétences en la matière. Il avait visité la Silicon Valley et avait lu plusieurs livres sur le modèle entrepreneurial américain. Il m'a raconté avec enthousiasme le fonctionnement « du monde des *start-up* », sur ce que c'est que l'innovation, selon lui. Il a donc accepté l'offre. Il a changé d'appartement, est déménagé du quartier « bohème » de la Condesa, où plusieurs expatriés vivent aussi, pour aller dans un quartier plus « populaire » et réputé comme étant moins sécuritaire, San Antonio d'Abad. Il explique qu'il a réduit son budget en loisirs et a changé son mode de vie pour être plus modeste, cessant d'aller au restaurant ou de se procurer certains biens qu'il consommait auparavant. Il m'a expliqué ceci :

Je suis le seul salarié parce que je suis le seul à travailler sur le projet à 100 %. Ça me permet de vivre tranquillement, on va dire. Rien à voir avec ce que je pourrais avoir ici dans une autre entreprise. Sauf que l'objectif, ce n'est pas de devenir riche. C'est de construire quelque chose qu'on aime et voir jusqu'où on est capable d'aller. J'avais une

situation assez confortable avant. Mon salaire a baissé de plus de la moitié, mais je suis aussi heureux qu'avant. Alors au moins j'ai appris que je n'avais pas besoin de beaucoup d'argent pour être content, c'est une bonne chose. En ce moment, on a peu de clients et ce sont presque exclusivement des gens de l'entourage de mes associés. Précisément parce que moi je n'ai pas beaucoup de contacts ici. (Jonathan, Français, 26 ans)

Ce participant était disposé à baisser de position socioéconomique, parce qu'il souhaitait demeurer à Mexico en plus de penser que l'expérience entrepreneuriale qu'on lui offrait en valait la peine, puisque le projet lui plaisait. Étant relativement nouveau à Mexico, je pouvais déjà sentir, lors de cette première rencontre avec lui, que ce qu'il pouvait réellement apporter au projet était limité : il devait agrandir significativement un effectif au sein de la *start-up*, alors que son réseau était pour le moins restreint. Huit mois plus tard, je l'ai recontacté pour savoir comment avaient évolué la *start-up* et ses projets professionnels. Il m'a répondu qu'il était retourné en France et qu'il prenait un temps pour reconnecter avec ses amis et sa famille, puisqu'il avait déjà passé sept ans à l'étranger. On a discuté par vidéoconférence et il a partagé avec moi une nouvelle interprétation de son expérience entrepreneuriale. Il était déçu par ses collègues qui ne s'étaient pas impliqués à la hauteur de ses attentes. Il avait surestimé leur intérêt dans le projet et peut-être son potentiel. Celui-ci avait stagné, et Jonathan avait donc décidé de quitter le Mexique pour se rétablir en France, ou éventuellement ailleurs en Europe, selon ses dires.

En définitive, ces histoires nous permettent d'arriver à quelques constats sur la situation de ces relativement jeunes adultes : d'une part, en devenant entrepreneurs, ils expérimentent certainement une mobilité socioéconomique vers le bas. Leurs salaires, s'ils en ont un, baissent considérablement alors que leurs heures de travail augmentent en parallèle. D'autre part, cela s'accompagne d'une réduction de leur motilité<sup>77</sup>. Puisqu'ils ont moins de moyens économiques pour se mouvoir et parce qu'ils doivent, dans un nombre significatif de cas<sup>78</sup>, demeurer sur place

---

<sup>77</sup> On entend le terme *motilité* comme un pouvoir lié à la capacité de se mouvoir dans l'espace (Kaufmann, 2005).

<sup>78</sup> Certains ont toutefois des activités entrepreneuriales qui leur permettent de voyager, par exemple, dans le cas des entreprises de commerce en ligne ou ceux qui travaillent avec des produits numériques. Voir chapitre 6 sur les projets entrepreneuriaux.

pour faire fonctionner cette entreprise qui repose entièrement sur leurs épaules. Finalement, en étant loin de leur famille proche et de leurs liens sociaux forts, ils doivent se fier à des réseaux nouveaux et donc plus ténus. En étant au Mexique, ils n'ont pas accès au filet social offert par un État « providence » ou de « bien-être » dont ils pourraient tirer parti en Europe. En dernière instance, nombreux sont les plans avortés et les trajectoires redéfinies. Néanmoins, il me semble important de souligner qu'ils embrassent cette situation et l'apprécient. Au cours des quelques entretiens ou échanges que j'ai pu avoir avec ceux qui avaient effectué une migration de retour, ils reformulaient leur situation nouvelle en réinterprétant leur expérience, sans toutefois considérer s'être trompés. Toute forme d'expérience était interprétée comme un apprentissage. Ils ont rarement manifesté de regrets lors de mes échanges avec eux.

## **4.4 Futurs proches et lointains : comment entrevoir l'avenir ?**

### **4.4.1 Entre précarité et incertitudes : arrêt des projets**

On pourrait croire que l'élaboration d'un projet entrepreneurial jette les bases d'un ancrage à long terme à Mexico. Certes, le fait d'entreprendre une affaire implique d'étendre leur réseau, d'y investir du temps, du travail, et d'intégrer des espaces nouveaux dans l'économie mexicaine. Toutefois, dans la majorité des cas, cela ne les a pas attachés au territoire outre mesure. La viabilité de leur projet entrepreneurial, dans bien des cas toujours précaire, sert souvent de point de repère pour parler de leur futur. S'il fonctionne, ce serait certes l'occasion de rester; dans d'autres cas, l'objectif est de l'exporter au-delà du territoire mexicain, ou bien de le vendre, et donc de repartir vers une nouvelle mobilité. Si le projet échoue, alors ce sera également une occasion de redéfinir de nouveaux projets d'avenir. L'hésitation de Samia sur la question de son avenir à Mexico est représentative de plusieurs réponses des participants quant à la question de leurs plans pour le futur.

- E : Tu te vois vivre ici longtemps ?
- S : (Silence) Je ne sais pas. Oui, un moment, je ne planifie pas m'en aller. Je n'ai pas une idée claire comme pour dire, par exemple, dans deux ans je m'en vais. Non. Je m'imagine que dans ce laps de temps je serai ici. Mais je ne sais pas combien de temps ce sera. Cinq ans, dix ans ? Trois ? Je ne le sais pas. En ce moment, je ne compte pas m'en aller, mais ça se peut qu'à n'importe quel

moment, je l'aie. (Elle rit.) En ce moment, je me concentre sur ça [son projet entrepreneurial]. Je veux faire fonctionner le projet. (Samia, Espagnole, 30 ans)

En janvier 2018, soit 8 mois après ma rencontre avec elle, Samia, qui avait passé près de 3 ans à Mexico, annonçait son départ dans une publication Facebook, dans laquelle elle disait qu'elle n'aimait plus Mexico et qu'elle partait pour cette raison. Elle m'a par la suite écrit qu'elle avait entre autres accumulé des difficultés au niveau du financement pour son projet<sup>79</sup>, du logement où elle vivait, et se sentait frustrée au niveau des relations personnelles qu'elle y avait développées.

À l'instar de Samia, les participants sont bien conscients de l'incertitude qui entoure leur situation. Il semble que leur choix de demeurer à Mexico ne soit jamais définitif. Selon le discours de plusieurs, cela dépend souvent de leurs ressentis. Ils se gardent une porte ouverte à l'idée d'un nouveau départ. Voici comment Fabrice, le Belge qui tenait un bistro, situait son vécu à Mexico au sein de son parcours singulier :

[Quand je vivais] à Ibiza, j'avais quoi, 16 ans. Je suis parti un peu à l'arraché, comme ça, à la plage, tu vois. Ouais, c'est tôt quoi. Après, à Bordeaux, je me suis presque monté une vie. C'est-à-dire que j'ai intégré le système, j'ai une carte française, j'étais entouré là, j'avais une banque, mais je n'ai pas eu de mal à dire bon, je pars à Paris, je laisse tout. Et quand j'étais à Paris, c'était de même. J'ai eu une vie, un système, des amis, et je n'ai pas eu de mal à tout lâcher pour venir au Mexique, tu vois. Sauf que depuis que je suis arrivé au Mexique, là maintenant, je sens que c'est ici que je veux être. Malgré que, j'y ai pensé que si jamais ça ne va pas, ça ne marche pas, où j'irais ? Parce que retourner en Europe, je pense que pour moi ce serait très difficile. J'ai pensé au Canada, comme je te disais. Pourquoi pas, tu vois, changer complètement ? [...] Je pourrais m'adapter, tu vois, ce n'est pas grave. Mais, je pense qu'avec le restaurant, mes affaires, je ne me vois pas en tout cas demain, partir. Mais retourner en Europe pour moi ce serait la prison, je pense. (Fabrice, Belge, 31 ans)

Le projet de Fabrice a duré trois années. Après ma rencontre avec lui, il avait déménagé son local depuis le quartier de San Miguel de Chapultepec à la Roma, dans l'espoir qu'une meilleure

---

<sup>79</sup> Et donc pour sa propre subsistance, puisqu'elle se dédiait au projet à temps plein.

situation géographique amènerait une plus grande clientèle et aiderait ses affaires<sup>80</sup>. Quelques mois plus tard, j'ai appris qu'il avait lui aussi fermé boutique. J'ai tenté de le contacter pour en savoir un peu plus sur les raisons de la fermeture et connaître ses nouveaux projets, sans succès.

À ce jour, c'est-à-dire près de trois ans après mes premières rencontres avec les participants, au moins neuf<sup>81</sup> d'entre eux avaient quitté Mexico. La grande majorité de ces neuf participants étaient rentrés dans leur pays d'origine et quelques-uns s'étaient engagés dans une nouvelle mobilité. Sur le plan des projets entrepreneuriaux, sur les 26 participants, nous avons constaté que seulement 8 d'entre eux poursuivaient toujours leur projet au Mexique en décembre 2019. Deux participants avaient exporté leur autoemploi en France, et l'un d'entre eux semblait peut-être planifier un retour au Mexique. Au minimum seize d'entre eux avaient cessé leurs activités. Malheureusement, je n'ai obtenu aucune nouvelle information sur la situation de deux des participants.

#### **4.4.2 La métropole de Mexico, un lieu de passage ?**

Le phénomène qui divise une population migratoire donnée entre les migrants permanents et non permanents n'a rien de nouveau : comme démontré précédemment, les migrants moyens (*middling migrants*), entre autres, ont tendance à vivre dans des temporalités où le retour migratoire est toujours une éventualité présente dans leur vécu (Désilets, 2019, 2020). Au moment des entrevues, si certains participants considéraient Mexico comme leur maison et planifiaient y faire leur vie, la plupart des participants ne pouvaient pas se prononcer sur le temps qu'ils prévoyaient encore y passer. Comme Antoine, Samia et Jonathan, certains envisagent une réinstallation définitive en Europe, tandis que d'autres participants, comme Fabrice, sont réfractaires à l'idée de retourner y vivre. C'est tout un discours sur l'idée de stabilité versus mobilité qui est mis de l'avant. Le discours n'implique pas seulement leur propre mobilité, mais s'applique au caractère du pays même : au Mexique, les choses « bougent », en Europe, les choses sont

---

<sup>80</sup> Rappelons que le quartier la Roma est le plus fréquenté parmi les participants, et connu comme très fréquenté par les étrangers de tout acabit ainsi que par les classes moyennes professionnelles et artistiques.

<sup>81</sup> Cette donnée doit être mise à jour; de plus, j'ai perdu contact avec quelques-uns d'entre eux.

« stables ». Finalement, comme mentionné précédemment, la présence ou l'absence d'un lien conjugal peut influencer leur façon de se projeter dans l'avenir. Par exemple, une rupture qui surviendrait à un moment inattendu pourrait potentiellement provoquer un départ, et une rencontre pourrait retarder ou annuler un projet de départ. Cela fait partie des autres aléas qui influencent leur trajectoire.

Néanmoins, certains verbalisent au préalable que Mexico ne sera pour eux qu'un passage temporaire, comme Fred (Français, 32 ans), qui avait d'autres objectifs de mobilité :

Donc mon idée c'était de partir, d'avoir une première expérience professionnelle, en dehors de la France et si possible en dehors de l'Europe. Je voulais vraiment avoir un choc culturel. Donc comme je te dis, je suis arrivé au Mexique, mais c'est toujours un petit peu la même chose, le Mexique, pour moi, c'est un passage. Là ça va faire quatre ans que j'y suis. L'idée, maintenant que j'ai mon site, c'est éventuellement, l'année prochaine, d'avoir une personne responsable du ou des sites, on va peut-être en ouvrir d'autres au Mexique. Et moi, d'aller développer dans d'autres pays, pour l'instant en Amérique latine. (Fred, Français, 32 ans)

Il semble que les récits du parcours migratoire qu'ils imaginent suivent une trame somme toute similaire : ils sont venus au Mexique pour se confronter au dépaysement, y ont découvert un monde différent, des manières d'être nouvelles. Ils se sont souvent « amourachés » du pays, mais s'ils n'ont pas posé d'ancrages assez significatifs, il est probable qu'ils n'y soient que temporairement. Fred, qui au départ avait prévu un séjour au Mexique beaucoup plus court, y a posé plus d'ancrages qu'il ne l'aurait pensé : il y a rencontré sa conjointe, surtout. Pendant un bout de temps, son projet entrepreneurial fonctionnait relativement bien : entre la première et la deuxième entrevue que j'avais faite avec lui, il avait engagé deux employés et avait vu ses partenariats et ventes croître. Dans son cas, le projet entrepreneurial lui avait permis de sentir qu'il continuait à avancer au Mexique, et il comptait s'en servir pour augmenter sa mobilité par la suite. Par contre, à l'heure d'écrire ces lignes<sup>82</sup>, la plateforme de Fred n'est plus en ligne et les réseaux

---

<sup>82</sup> En date du mois de février 2020.

sociaux de son entreprise n'ont pas été actifs depuis avril 2019, ce qui me fait penser que celle-ci a peut-être cessé ses activités.

#### **4.4.3 Le futur orienté par une idée d'accomplissement de soi : la mobilité et l'entrepreneuriat comme moyens**

Dans les discours des participants, on retrouve l'idée que leur venue au Mexique, ce pays qu'ils considèrent si différent de l'Europe, leur a permis de se développer tant sur les plans professionnels que personnels. Ils mentionnent l'acquisition de compétences humaines qu'ils n'avaient pas auparavant; le fait d'avoir été déstabilisés; les risques et les défis associés à leur mobilité dans le contexte de Mexico; tout cela est associé à une idée de développement du soi où le professionnel et le personnel évoluent conjointement. Émile (Français, 37 ans), teneur d'un bistro français dans la Condesa, par exemple, m'a fait ce commentaire qui exprime cela explicitement :

Avant, à Paris, j'étais un peu froid. Là ça m'oblige à aller vers les autres, à m'ouvrir plus. À être plus chaleureux. Et ça aussi, je crois, bien sûr j'acquiers une expérience professionnelle, mais aussi personnellement... j'ai changé. Il y a d'autres facettes de moi qui se sont développées. Être ici [au Mexique], c'est vraiment intéressant sur l'aspect professionnel, mais il y a le développement personnel, aussi. (Émile, Français, 37 ans)

Pour beaucoup d'entre eux, il est en effet impératif de continuer à être « mobiles », pas seulement sur le plan géographique, mais aussi sur le plan professionnel. L'idée d'une mobilité interne, personnelle, qui est liée à un apprentissage constant, semble par ailleurs émerger dans ce commentaire d'Émile<sup>83</sup>. En ce sens, pour certains, on peut voyager tout en stagnant. En comprenant la logique individuelle particulière de leur conception d'accomplissement de soi, c'est l'aspect de performance dans leur mobilité qui donne tout son sens à leur trajectoire, l'importance de ne pas stagner, le désir de continuer à « croître » comme personne. Paulo (Espagnol, 30 ans), très fervent d'entrepreneuriat, nous a expliqué comment la mobilité avait cessé d'être suffisante

---

<sup>83</sup> Ce n'est pas sans rappeler l'idée de « *entrepreneurial self* » développée par Foucault et reprise par Rose (1990).

pour sentir qu'il avançait dans sa vie. C'est pour cela qu'il désirait bâtir quelque chose de significatif pour lui à Mexico, à travers son projet.

Je pense que j'ai passé l'étape de voyager pour voyager. Si je vais ailleurs ce sera parce qu'il y a un travail, ou une opportunité, ou quelque chose en lien avec la famille. Ça, oui. Mais je ne voyagerai plus juste pour pouvoir dire que, par exemple, je suis allé habiter deux ans en Australie. Cette phase est terminée, j'irais avec un projet. J'entrevois que le plus probable serait en Espagne ou ici à Mexico. Après, Londres, après, San Francisco, ou ailleurs, en fait ça dépend de l'opportunité. Parce que c'est ça que plusieurs jeunes font, ils disent, je vais vivre là et là. Ça, c'est terminé pour moi. (Paulo, Espagnol, 30 ans)

Pour Nassim, pour qui le projet était particulièrement prenant, c'est l'idée de faire du journalisme libre et significatif qu'il associe à l'accomplissement le plus satisfaisant pour lui. Pour ce participant, l'entrepreneuriat aurait été un moyen par lequel passer pour atteindre cette possibilité d'accomplissement :

Mon intention c'était de pouvoir travailler comme [journaliste] pigiste, pouvoir vivre bien et avoir des vacances, alors je me suis dit « je vais faire un commerce ». Qu'il me donne des revenus, et là je pourrai faire le journalisme qui me plaît. Du genre, si je reste un mois dans un pueblo perdu à faire un reportage, savoir que je vais pouvoir manger, parce que l'entreprise me donne au moins ça. Bon, jusqu'ici, l'entreprise ne m'a pas permis de faire ça, je n'en sors pas le résultat espéré. Mais c'était l'intention de départ, pouvoir me dédier au journalisme, et en ce moment, je suis seulement concentré à ce que ça fonctionne. (Nassim, Espagnol, 35 ans)

Quant à Jonathan (Français, 26 ans), qui est retourné en Europe à la suite de son expérience entrepreneuriale, c'est son désir d'éventuellement s'engager à plus long terme dans sa vie conjugale qui l'invitait déjà à penser retourner vivre en Europe un jour.

Pour la petite anecdote personnelle, j'ai eu une copine quasiment dans chaque pays dans lequel j'ai vécu. Et à chaque fois, je partais soit parce que je continuais mes études, c'était une priorité pour moi dans la vie, soit je suivais un petit peu mon boulot, et c'était aussi une priorité dans la vie à l'époque, quand j'ai décidé de rester au Mexique je me suis rendu compte que c'était la première fois que j'avais un vrai choix à faire, et/ou je peux rester quelques années quelque part. J'ai décidé de choisir le Mexique. Et puis là, j'ai une copine à l'heure actuelle, et si je décide de rentrer dans quelques années, je ne suis pas sûr qu'elle me suive. Ou peut-être que ce sera la bonne surprise et qu'elle me suivra, mais... mais si tu veux c'est un petit peu lourd de se dire

à chaque fois que finalement tu ne peux pas avoir de plan à long terme quelque part parce que tu ne sais pas où tu vas être dans quelques années. (Jonathan, Français, 26 ans)

Certains éléments plus aléatoires, comme des malchances, de mauvaises expériences relationnelles ou même une catastrophe naturelle peuvent aussi provoquer une bifurcation inattendue : je pense à Laura (Française, 32 ans), qui avait préparé des vacances dans son pays natal, la France, à la suite d'une rupture avec son conjoint. Elle prévoyait demeurer au Mexique malgré sa séparation. Après un bref voyage en France, elle envisageait de se trouver un nouveau logement à Mexico. Pendant son séjour dans l'hexagone, le tremblement de terre qui a ironiquement<sup>84</sup> secoué le Mexique le 19 septembre 2017 est survenu. Devant la pénurie de logements qui s'ensuivit, elle a d'abord retardé son retour, et n'est finalement jamais revenue à Mexico.

En dernière instance, il y a l'exemple d'Oscar (Français, 38 ans) qui était venu s'installer à Mexico pour quelques mois seulement. Sans avoir prévu précisément combien de temps allait durer son séjour, il souhaitait tâter le terrain dans l'éventualité d'y exercer son métier d'hypnothérapeute. Il connaissait déjà Mexico pour y avoir passé plusieurs années une décennie auparavant. Pendant ces quelques mois, il avait réussi assez facilement à monter une clientèle comme thérapeute à Mexico. Il avait des projets de formation en hypnothérapie qui semblaient avoir un très bon potentiel<sup>85</sup>. La dernière fois que je l'ai vu, il allait rentrer en France, à Paris et à Marseille, pour visiter sa famille. Il me disait ne pas savoir si, ni quand, il allait revenir à Mexico. Nous sommes restés en contact pendant un moment, ce qui m'a permis de constater qu'il hésitait à revenir s'installer plus officiellement au Mexique. Il disait prendre ce genre de décision « par

---

<sup>84</sup> « Ironiquement », puisque ce tremblement de terre est survenu le jour de la commémoration du tremblement de terre historique de 1985, 32 ans auparavant jour pour jour, qui avait fait plus d'une dizaine de milliers de morts.

<sup>85</sup> Dans son cas singulier, sa démarche s'inscrit dans un phénomène de tourisme spirituel, un marché par ailleurs grandissant au Mexique.

instinct », que c'était une question « d'énergie », c'est-à-dire un mélange de circonstances et de ressentis. De ce que j'en sache, lui non plus n'est pas revenu.

#### **4.5 En conclusion : Parcours individualisés, futurs incertains ?**

À l'instar de ce que nous avons vu dans ce chapitre, les trajectoires migratoires, de mobilité et d'entrepreneuriat des participants sont dans leur ensemble fort singulières. On constate tout de même que tous, à un moment ou à plusieurs moments de leur parcours, ont décidé de rompre plutôt drastiquement avec la trajectoire professionnelle entamée. La mobilité comme l'entrepreneuriat s'inscrivent tous les deux dans un processus de subjectivation guidé par un désir d'émancipation du soi des participants : ils se présentent comme des moyens de sentir qu'ils avancent intérieurement. Toutefois, au moment de mettre en place le projet entrepreneurial, on constate de manière générale une précarisation de leur situation, temporaire peut-être, mais bien réelle. On découvre par ailleurs un parallèle significatif à faire avec d'autres études portant sur des migrants moyens (*middling migrants*) provenant des sud qui décrivent des trajectoires professionnelles déqualifiantes tout comme des aspirations similaires d'émancipation, de liberté et d'indépendance. En somme, on peut constater que la conséquence de telles trajectoires axées sur ce désir d'émancipation vient aussi, pour ces Européens, avec son lot d'incertitudes et de risques quant à la sécurisation matérielle et monétaire pour le futur. L'incertitude quant à leur projet en particulier et l'engagement qu'il requiert les forcent en quelque sorte à se concentrer sur le temps présent. Toutefois, cet aspect n'est pas mis de l'avant outre mesure par les entrepreneurs, qui ont bon espoir de sortir gagnants de ces décisions, peu importe les résultats concrets du projet. Quelle est justement l'essence de ce projet qui les pousse à accepter cette précarisation, ou du moins, cette forme de « déqualification », cette réduction de leurs moyens de subsistance comme de leur sécurité ? C'est ce que nous allons voir dans le chapitre qui suit en exposant quels sont concrètement leurs projets, ainsi que les motivations et le sens qu'ils donnent à ceux-ci, puis les limites et les difficultés qu'ils rencontrent dans ce processus.

## Chapitre 5

# Les projets entrepreneuriaux : la quête entrepreneuriale et ses limites

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que les projets des entrepreneurs s'éloignaient souvent drastiquement de leurs domaines d'études ou des expériences d'emploi qu'ils avaient eues. Nous avons aussi discuté du contexte dans lequel ils ont laissé une situation d'emploi ou un mode de vie lorsqu'ils se sont tournés vers l'entrepreneuriat. Dans ce chapitre, nous nous intéresserons aux motivations, au processus et aux limites du devenir entrepreneur. Ce chapitre répondra à la question : que souhaite-t-il faire, quelle est leur quête et atteignent-ils leurs objectifs ? Dans un premier temps, nous présenterons les projets entrepreneuriaux dans leurs formes, c'est-à-dire en décrivant leurs activités, les lieux de ces activités, les personnes impliquées et le temps mobilisé pour faire fonctionner les projets. Dans un deuxième temps, nous analyserons comment ils présentent leur quête d'entrepreneur à travers ces projets. Nous allons développer une typologie divisée en trois différents types de quêtes, ce qui nous permettra de discuter par la suite des motivations fondamentales qui sont transversales à celles-ci. Dans un dernier temps, nous discuterons des principales limites et difficultés rencontrées dans le cadre de leurs activités entrepreneuriales.

## 5.1 La composition des projets

### 5.1.1 Les domaines d'activités

Afin de saisir le portrait des entreprises des participants, nous allons examiner quelles sont les composantes opérationnelles qui caractérisent les projets de ces entrepreneurs. Afin de nous représenter de manière concrète quelles formes prennent les projets en question, nous décrivons brièvement les 26 projets en les assignant à des « domaines d'activités » représentés dans le **Tableau 2**. Sept d'entre eux sont dans le domaine de la restauration, ce qui signifie qu'ils possédaient soit un restaurant, un bistro ou un service de traiteur. Cinq offrent des services

d'accompagnement, incluant des services thérapeutiques ou d'orientation professionnelle. Trois d'entre eux ont été catégorisés sous la terminologie « alimentation », bien que ces trois entreprises divergent grandement dans leurs activités, puisque l'une est dans l'alimentation pour animaux de compagnie, mais a aussi un service de toilettage, qu'une autre vise à mettre en marche un système de récompenses lié à la consommation de produits certifiés biologiques, et que la dernière est une sorte de petite épicerie. Trois autres œuvrent dans l'enseignement de la langue française. Deux se dédient à la vente d'alcools, l'un de vin et l'autre de mezcal. Deux vendent des technologies liées à la santé, l'un dans l'optométrie et l'autre pour une technologie visant entre autres à réduire les symptômes de certaines maladies chroniques. Finalement, les quatre projets restants sont, respectivement, dans le cosmétique, la mode, le tourisme et l'art graphique. On dénote donc une diversité des secteurs d'activités, avec une certaine prépondérance des activités en restauration et en services d'accompagnement.

**Tableau 2**

*Les projets entrepreneuriaux*

Pseudonyme	Brève description du projet	Domaine d'activités	Formalisation de l'entreprise <sup>86</sup>
Fabrice	Bistro belge	Restauration	Partielle
Émile	Bistro français	Restauration	Totale
Jenny	Traiteur/ Commerce de rue	Restauration	Non
Carl	Traiteur/ Plats pour emporter	Restauration	Non
Léo	Pâtisserie	Restauration	Totale
Nassim	Resto/bar	Restauration	Totale
Thibeau	Crêperie	Restauration	Non
Michaël	Psychothérapeute/ accompagnement spirituel	Service d'accompagnement	Non

<sup>86</sup> *Totale* signifie que l'entrepreneur m'a dit que l'entreprise déclarait l'ensemble de ses activités économiques; *partielle* signifie que l'entrepreneur affirmait déclarer une partie de ses activités; et *non* signifie que l'entreprise opérait uniquement dans le secteur informel.

Pseudonyme	Brève description du projet	Domaine d'activités	Formalisation de l'entreprise <sup>86</sup>
Oscar	Hypnothérapeute	Service d'accompagnement	Non
Bastien	Agence d'accompagnement aux études à l'international	Service d'accompagnement	Totale
Jordan	Coaching pour entrepreneur	Service d'accompagnement	Partielle
Denis	Consultant en ressources humaines pour entreprise	Service d'accompagnement	Partielle
Paulo	Détaillant de nourriture pour animaux	Alimentation	Totale
Samia	Système de récompense à la consommation	Alimentation	Non
Emmanuelle	Comptoir alimentaire zéro déchet	Alimentation	Totale
Antoine	École de langues	Enseignement	Non
Laura	Enseignante de français à domicile	Enseignement	Non
Sophie	Enseignante de français à domicile	Enseignement	Non
Hans	Fabrication/vente de lunettes optiques	Santé	Totale
Arthur	Technologie médicale particulière	Santé	Totale
Amado	Vente de mezcal	Vente d'alcool	Non
Jonathan	Vente/conseil de vin en ligne	Vente d'alcool	Totale
Fernanda	Fabrication et vente de savon et shampoing naturels	Cosmétique	Partielle
Fred	Plateforme de boutiques de mode en ligne	Mode	Totale
Sabrina	Agence d'activités touristiques	Tourisme	Partielle
Giano	Concepteur graphique	Art	Partielle

### 5.1.2 Les personnes impliquées et le temps investi

Plus de la moitié d'entre eux, c'est-à-dire 14 participants sur 26, n'avaient pas d'associés à leur projet. Onze avaient un ou deux associés, lesquels étaient pour la plupart Mexicains, et dont trois étaient aussi en fait leur conjoint ou leur conjointe. Le cas marginal de l'entreprise de Nassim avait neuf associés, qui étaient aussi de petits investisseurs au projet. Également, cinq participants avaient recouru à des investisseurs externes pour mettre en place leur projet ou pour développer

un certain pan de celui-ci. Dix-sept entrepreneurs n'avaient pas d'employé, six en avaient moins de cinq, deux en avaient entre cinq et dix, et un seul en avait plus de dix. Parmi les personnes impliquées dans leur projet, dans seulement 5 des 26 cas, une personne proche de l'entrepreneur faisait partie des personnes directement impliquées dans le projet, soit comme investisseur ou comme associé. Plusieurs m'ont dit qu'ils pouvaient s'appuyer moralement ou sporadiquement sur leurs proches, particulièrement leur partenaire conjugal, s'ils en avaient un, mais la plupart ne prenaient pas part à leur entreprise officiellement.

Dans tous les cas, les entrepreneurs que j'ai interviewés étaient les personnes qui passaient le plus de temps à travailler sur le projet qu'ils menaient à bien, ils en étaient les principaux responsables. Ainsi, la presque totalité en faisait un emploi à temps plein, mis à part quatre d'entre eux pour qui le projet occupait leur emploi du temps de manière partielle. Tous les entrepreneurs s'entendaient pour dire que leur projet mobilisait plus de temps qu'un emploi traditionnel. En effet, nombreux sont ceux qui disaient qu'ils n'arrêtaient en fait pratiquement jamais de travailler, que leur projet occupait constamment leurs pensées et que leur sentiment de responsabilité face au projet les empêchait en quelque sorte de « décrocher » du travail. Un seul d'entre eux, Arthur, disait être en mesure de ne plus penser au travail et de conserver un horaire traditionnel « de 9 à 5 ». Dans son cas, l'entreprise était un laboratoire qui visait à développer et à vendre une technologie médicale basée sur les ondes électromagnétiques, secteur qui s'éloigne des entreprises des autres participants. Son entreprise était aussi appuyée et soutenue par celle de son père, une entreprise de taille moyenne de détecteur de métal qui existait depuis plusieurs années et qui, rappelons-le, réside aussi au Mexique.

### **5.1.3 Les lieux d'opération**

Les activités de ces différents entrepreneurs se déroulaient dans différents lieux : huit avaient loué des locaux commerciaux privés, pour monter leur petit atelier ou installer leurs bureaux. Huit fréquentaient ou avaient fréquenté un lieu de cotravail (*coworking*) pour mener à bien leur projet. Cinq entrepreneurs opéraient une grande partie de leurs activités à partir de leur domicile, quoiqu'on puisse noter que la grande majorité des entrepreneurs travaillaient souvent de leur domicile. Quatre avaient un local commercial ouvert au public, comme une salle à manger

ou une boutique. Quatre se déplaçaient chez des clients ou en entreprise, et quatre conduisaient des activités économiques ambulantes, c'est-à-dire qu'ils faisaient leurs ventes ou une partie de leurs ventes dans la rue, dans des kiosques de rue ou dans les marchés extérieurs. Bien entendu, tous ces lieux ne sont pas mutuellement exclusifs, chacun des projets investissait plusieurs lieux en fonction de l'opérationnalisation de ses activités. Par exemple, Paulo engageait dans son entreprise plus de 10 employés et travaillait donc dans des locaux à bureaux ouverts dans la Roma, mais se déplaçait souvent sur le plancher de sa boutique qui avait récemment ouvert dans Polanco. Jenny et Fernanda avaient leur atelier de confection, mais se déplaçaient dans les marchés ou dans des kiosques de rue pour effectuer la vente de leurs produits quotidiennement ou ponctuellement, et ainsi de suite.

En analysant les lieux principaux des activités des projets, nous avons constaté qu'une majeure partie, soit seize d'entre eux, opérait partiellement ou entièrement dans les quartiers La Roma et la Condesa. Cinq opéraient dans leurs quartiers limitrophes, soit dans la Juárez, la Narvarte, la San Miguel de Chapultepec et la Escandón. Deux autres opéraient aussi dans Polanco, deux dans la Zona Rosa, et un à Coyoacán. Selon la nature de leur projet, certains se déplaçaient dans plusieurs ou dans la totalité de ces quartiers, ou encore avaient des locaux dans deux ou trois de ces quartiers. Bien que ces données ne soient pas particulièrement exhaustives puisque nous nous attardons à 26 projets, notons qu'ils opèrent tous dans les quartiers considérés comme embourgeoisés — c'est-à-dire où se trouvent des gens de classes plus aisées et considérés comme plus sécuritaires. Cela est notoire dans la Roma et la Condesa qui, encore plus que les autres, sont associées aux populations professionnelles, scolarisées ou artistiques de Mexico.

Les lieux des entreprises vont de pair avec la clientèle visée : une clientèle relativement en moyen, à leur propre image. Bien qu'ils ne puissent être considérés comme du luxe, les produits qu'ils offrent, définitivement, sont des produits non nécessaires à la subsistance. Par exemple, même s'ils sont dans l'alimentation, il s'agit de produits spécialisés, c'est-à-dire certifiés organiques ou proposant un type de cuisine qui nécessite des produits plus rares ou plus chers que la nourriture communément consommée au Mexique. Un bistro, un service thérapeutique, des cosmétiques artisanaux : toutes ces choses ne sont généralement pas parmi les priorités de la

plupart des citoyens mexicains. Considérant que le salaire minimum au Mexique n'est que de 80 pesos par jour et qu'un salaire considéré comme normal est d'environ 200 pesos par jour, soit plus ou moins 13 dollars canadiens ou 8,5 euros (en date du mois de juin 2021), nous avons constaté que les prix proposés par ces entrepreneurs ne sont pas nécessairement si accessibles à la majorité de la population, même s'ils affirment parfois le contraire. De plus, ce n'est pas sans une certaine dose de fierté que certains d'entre eux estiment avoir certains clients « des hautes franges » de la société. Or, d'autres disent tout tenter pour mettre leur prix au plus bas, ce qui n'est pas facile étant donné que la plupart d'entre eux peinent à atteindre leur point d'équilibre (c'est-à-dire que leurs gains rejoignent la hauteur de leurs dépenses). Dans les faits, leurs produits sont plutôt généralement construits pour une clientèle qui correspond plus ou moins à leur propre niveau social, c'est-à-dire à des gens professionnels ou qualifiés, des gens généralement associés à une « classe moyenne ». Leur clientèle peut être originaire de l'extérieur de Mexico, mais la plupart sont de Mexico même. Afin d'atteindre cette clientèle cible, ils utilisent les réseaux sociaux, certes, mais leur clientèle la plus fiable leur provient surtout du bouche-à-oreille. Ainsi, elle dépend de leur réseau et de leur capacité à mobiliser l'engouement de leur entourage autour de leur projet. Comme le mentionne Émile, propriétaire d'un bistro français, il n'est pas facile de se bâtir une clientèle fidèle :

Il y a des journées difficiles où il n'y a personne avant longtemps. Là, c'est inquiétant. [...] En fait, il y a quelques Français, mais c'est surtout des Mexicains d'un certain âge, qui ont une certaine éducation, qui viennent. Moi je pensais qu'on allait toucher plus les jeunes et en fait non. On a plus l'image d'un bon petit bistro, qualitatif avec du bon vin. Tu vois, par exemple, la dame qui est là, elle vient régulièrement parce qu'elle aime bien mon vin quoi. C'est un vrai bon vin blanc. Y'a plusieurs restos autour qui ont des vins blancs, euh, super chers pour rien. J'ai des clients réguliers qui viennent, y'en a qui viennent une fois par mois, d'autres deux fois par mois. Le plus régulier c'est deux à trois fois par mois. Après c'est comme ça, c'est difficile de fidéliser une clientèle. Ça prend du temps. Des gens qui sont venus aujourd'hui, ils sont venus sur recommandation. (Émile, Français, 37 ans)

Le propre de l'initiative entrepreneuriale suppose l'intention d'innovation, qui implique non seulement une prise de risque, mais aussi un processus continu d'essais et d'erreurs, des rajustements constants, des avancées ou des retours en arrière à la suite de certaines initiatives

prises dans le cours du développement du projet. Dans ce processus, le poids des décisions revient principalement aux entrepreneurs. Les projets qu'ils développent varient évidemment à travers le temps. Ayant suivi leur évolution sur une période d'environ deux ans, nous savons que plusieurs projets ont crû, décréu ou, comme nous l'avons présenté dans le chapitre 5, se sont éteints, alors qu'une très grande part d'entre eux n'opère carrément plus. De la même manière, certains ont changé de lieux d'opération, ou alors leurs activités principales se sont transformées, diversifiées ou précisées. On constate déjà dans ce portrait que l'entrepreneuriat présenté ici s'éloigne des exemples à succès entrepreneuriaux d'immigrants reconnus ailleurs, dont ceux des pays pensés du nord, qui sont les plus décrits dans la littérature, et qui ont surtout été expliqués par le modèle de l'encastrement de Granovetter (1985), selon lequel l'activité économique s'inscrit dans des systèmes de relations et de solidarités sociales. Il semble que dans les cas présentés ici, la majorité des responsabilités liées aux projets entrepreneuriaux repose grandement sur les seules épaules des entrepreneurs en question. Ainsi, on peut se demander ce que recherchaient ces jeunes professionnels entrepreneurs, étant donné que l'entreprise dans laquelle ils ont investi était à caractère fortement personnel et — comme nous l'avons brièvement mentionné dans le chapitre précédent dans la partie traitant du moment de bifurcation vers l'entrepreneuriat — n'a pas nécessairement pour but central de s'enrichir purement monétairement.

## **5.2 Les types de quête entrepreneuriale et les motivations**

Dans le chapitre 4, nous avons vu les motivations qui amenaient les entrepreneurs à bifurquer dans le parcours professionnel qu'ils avaient entamé, dont le saut vers l'entrepreneuriat. Dans la sous-section qui suit, nous allons examiner quelles sont les motivations qui les incitent à persister dans l'entrepreneuriat et celles qui animent le développement de leur projet particulier. Afin de rendre compte des distinctions au sein de la diversité des activités professionnelles des participants, que nous regroupons sous le parapluie de l'entrepreneuriat, nous avons divisé en trois types les différents entrepreneurs. Nous avons basé cette catégorisation sur les quêtes mises de l'avant par les participants à travers leur projet. Nous avons divisé ces types en fonction des principales motivations mises de l'avant dans les discours pour expliquer leur mise en place, c'est-à-dire les moteurs d'action qui ont fait naître et persister les projets selon les dires des

entrepreneurs. Si ces motivations donnent leurs couleurs particulières aux projets, ces différents types d'entreprises et ce qui justifie leur raison d'être ne sont toutefois absolument pas mutuellement exclusifs. Au contraire, on peut affirmer que chacun des projets contient des éléments des autres types. Cela dit, il nous est apparu que chacun des projets correspond de manière plus évidente à une catégorie qu'à une autre.

### 5.2.1 Le *freelancer* : entreprendre pour être libre

Selon la définition courante, le terme *freelancer* se dit d'un professionnel dont les activités sont effectuées de manière indépendante. Il s'agit simplement d'un travailleur autonome, quoique le mot s'emploie davantage dans certains domaines, comme dans le secteur des technologies de l'information et dans le monde dit « créatif » (design, architecture, etc.). Le *freelancer* est un peu au travailleur autonome ce que la *start-up* est à la petite entreprise : un terme imprégné d'attentes d'innovation, de créativité et d'un mode de production qui dépend des technologies numériques. Des 26 participants à la recherche, j'estime qu'environ 10 d'entre eux peuvent être considérés de type principalement *freelancer*, ou travailleur autonome<sup>87</sup>, bien que, comme mentionné précédemment, les motivations de cette catégorie ne soient pas exclusives. Parmi eux, il y a les deux entrepreneurs qui offraient des services thérapeutiques, Michaël et Oscar; les deux enseignantes de français, Sophie et Laura; Thibeau, qui était crêpier; Amado, qui vendait du mezcal; Léo, qui était pâtissier; Giano, qui était concepteur graphiste; Denis, qui était consultant en ressources humaines; et Jordan, qui était coach pour entrepreneurs.

Qu'est-ce qui caractérise la quête des entrepreneurs au profil *freelancer* ? Au premier abord, les entrepreneurs de ce profil semblent motivés par la liberté d'horaire et de déplacement que leur offrent leurs activités entrepreneuriales. On peut dire que ceux-ci semblent s'être libérés des contraintes d'horaire et du travail hiérarchique qu'implique un travail fixe. S'ils doivent souvent travailler de manière acharnée pendant un moment, ils peuvent ensuite s'adonner à des périodes de vacances, des séjours hors de la ville ou à l'étranger, selon leur gré et leur capacité financière

---

<sup>87</sup> Je préfère utiliser le terme *freelancer* dans la mesure où il fait partie du langage courant de plusieurs des participants.

du moment. Cette sensation de choisir constamment ses projets, d'avoir de la flexibilité dans leurs allées et venues, de ne pas avoir de compte à rendre à un supérieur, fait en sorte qu'ils ont l'impression d'être maîtres de leur vie. Ils considèrent qu'ils n'auraient pas accès à cela s'ils occupaient un emploi au sens traditionnel du terme. Les participants qui se vouent à un projet centré sur leur propre liberté jouissent souvent d'une mobilité plus marquée à un niveau national. Plusieurs voyagent régulièrement dans d'autres États de Mexico, où ils joignent loisirs et affaires.

Outre cet aspect de liberté, nous avons relevé que dans leur récit, leur travail n'a pas qu'une fonction exécutive et de productivité. Leur projet professionnel est un *work in progress*. Ils démontrent une volonté de développer leurs services ou leurs activités, de les diversifier, de faire évoluer leurs idées au fur et à mesure de leurs expériences de travail. Ils pensent leur travail comme un processus itératif et, dans ce cadre, la succession des activités qu'ils entreprennent n'a rien de statique. Ainsi, ces *freelancers* participent souvent à des formations, en développent eux-mêmes, font des rencontres à travers divers canaux de réseautage professionnel, etc. Par leur travail, ils cherchent à se développer en tant que personne et en tant que professionnel en même temps. En somme, au cœur de leur quête particulière se retrouve bien sûr la liberté, mais celle-ci doit nourrir leur créativité, c'est-à-dire leur volonté de développer des versions d'eux-mêmes nouvelles et originales.

L'autre pendant de leur mode de vie, c'est que comme ils sont dans une situation constamment considérée comme temporaire, ils se voient recomposer leur trajectoire de vie constamment. Derrière cette quête, ils supposent souvent que leur croissance personnelle ou l'acquisition de différentes expériences leur apportera une situation éventuellement plus stable, sur les plans de l'activité, du mode de vie et des revenus. Il y a, dans ces trajectoires, des futurs imaginés qui ne reflètent pas toujours la poursuite d'un mode de vie relativement précaire. Ils ont des réflexions constantes vis-à-vis de leur choix et recherchent des stratégies pour diminuer la précarité de leur situation. Si ne pas savoir de quoi sera fait demain peut être stimulant à court terme, en contrepartie, cela semble parfois devenir éreintant à long terme.

Prenons l'exemple de Giano, notre « Italien » qui a très peu vécu en Italie et qui est aussi un des doyens parmi les participants interrogés, et qui représente tout à fait cet idéal type

d'entrepreneur. En tant que graphiste indépendant, ses journées, il les passe à travailler dans des cafés ou dans son petit studio qu'il a loué temporairement pour se loger. Il partage parfois des projets avec des partenaires d'affaires, des gens qu'il qualifie de « créatifs », comme lui. Ces projets et associations changent au gré des opportunités qu'il rencontre. Il dit travailler principalement sur des projets qui le touchent, qu'il trouve intéressants ou qui lui apportent un défi. Il lui arrive régulièrement de partir à Chetumal, une petite ville balnéaire de la mer des Caraïbes, pour des semaines ou même des mois. Il avait la chance d'y avoir ses parents qui, de leur côté, y ont ouvert un restaurant. Sa vie est non seulement partagée entre ces deux lieux (la ville de Mexico et Chetumal), mais elle est aussi ponctuée de voyages d'exploration ou d'aventure. Ses plans à moyen terme sont rarement déterminés. Sa réponse à la question « quels sont tes plans futurs ? » n'est « aucun, et Dieu merci ! ». Clairement, la liberté de Giano n'est pas négociable. Cela ne l'a pas empêché, toutefois, de me faire part de ses récentes réflexions par rapport à ses projets entrepreneuriaux : il serait peut-être temps pour lui, m'a-t-il dit, d'investir dans un terrain, un bien immobilier ou de développer un projet qui serait plus rentable à l'avenir.

### **5.2.2 L'entrepreneur au service d'une cause : entreprendre une affaire pour vivre en cohérence avec ses valeurs**

Nombreux sont les participants que j'ai rencontrés qui avaient démarré leur entreprise dans le but explicite de combler des enjeux moraux. Pour certains d'entre eux, leur entreprise avait pour but de promouvoir des comportements qu'ils considèrent comme « bons ». Ils justifient et articulent leur projet en réponse à une problématique définie, souvent axée sur les modes de consommation. Pour Samia, il s'agissait de promouvoir l'agriculture biologique à travers son projet de plan de récompenses; pour Jenny, c'était de faire de l'éducation sur les thèmes du gaspillage et de la qualité de l'alimentation à travers son service de traiteur; pour Sabrina, c'était le développement d'une industrie touristique équitable et respectueuse des habitants locaux qui inspirait l'orientation de son agence... tel est le type de missions qu'ils ont donné à leur projet. Ainsi, plusieurs d'entre eux m'ont d'ailleurs longuement parlé d'enjeux environnementaux, de la pauvreté dans le pays, de santé publique, et d'autres sujets qui touchent quelque part à des enjeux sociaux. Dans plusieurs cas, leur entreprise propose une alternative de petite échelle à la production industrielle.

J'inclus aussi dans cette catégorie les entrepreneurs qui, même s'ils ne se sentaient pas nécessairement investis d'une mission, m'ont dit avoir choisi l'entrepreneuriat afin de vivre de manière plus cohérente avec leurs valeurs. C'est le cas d'Antoine, par exemple, qui m'a expliqué comment monter son école de langue lui avait permis de s'affranchir de systèmes de travail qu'il considérait mauvais, tout en pouvant, de l'autre côté, participer au « progrès » par le biais de l'enseignement. J'inclus également Nassim, propriétaire d'un grand restaurant et centre culturel, qui mettait au centre de son projet la promotion de la culture et les valeurs communautaires de son commerce.

À la lecture des discours, il apparaît que les projets de ce type sont souvent d'abord développés parce que l'entrepreneur est préoccupé par la cause qu'il souhaite servir ou par la portée morale de ses actions. Dans ces cas, l'entrepreneuriat est plus décrit comme un moyen pour servir ses valeurs que comme une finalité en soi. D'ailleurs, ils ne se perçoivent pas nécessairement d'emblée comme des entrepreneurs, bien qu'ils développent une entreprise. C'est souvent les autres qui les qualifient ainsi. Dans ces cas, le projet entrepreneurial est donc présenté comme la participation à cette « cause » qui est au cœur de leur quête. La visée morale de l'entreprise justifie sa raison d'être. Ainsi, les notions de conscience, de sensibilisation et d'éducation reviennent fréquemment dans leurs discours. Or, malgré leur bonne volonté, ces entreprises se butent souvent à certaines difficultés quant à la fidélisation de leur clientèle ou à l'augmentation du volume de celle-ci. Parfois, les propres règles morales qu'ils s'imposent se présentent comme des obstacles à la croissance de leur projet, ou qui rend à tout le moins leur expérience entrepreneuriale plus difficile. Par ailleurs, il est intéressant de noter que parmi les entrepreneurs interrogés, la majorité des femmes se situent dans ce groupe, c'est-à-dire cinq des sept femmes participantes.

Fernanda (Espagnole, 33 ans) a fondé une entreprise où elle fabrique ses propres cosmétiques et savons à base d'ingrédients naturels et écologiques. Elle évite l'utilisation de la glycérine ou d'huile de palme pour ses produits — l'un étant un composé chimique peu naturel, me dit-elle, presque systématiquement utilisé pour les savons, et l'autre posant des dommages environnementaux importants. Lors de notre entretien, elle m'a parlé longuement des méfaits des

produits industriels pour la peau, pour la santé en général et pour les milieux naturels aussi. Elle m'a vanté les bienfaits de l'utilisation des essences naturelles et de certaines herbes produites au Mexique sur la santé. Elle m'a expliqué qu'elle était parfois déçue de ne pas réussir à convaincre les gens de l'importance de « bien choisir les produits qu'on met sur notre corps ». Une grande partie de notre premier entretien est centrée sur cet enjeu, qu'elle me réitère constamment.

Plusieurs raisons me font penser que la préoccupation que me communique Fernanda est réelle et que son discours lui tient à cœur au-delà de son argumentaire (*pitch*) de vente. D'abord, elle a commencé à faire ses savons pour elle-même avant même d'avoir l'idée de se lancer dans une entreprise. Ensuite, elle était extrêmement bien informée sur la nature et la provenance, le mode de production et l'impact environnemental des ingrédients qu'elle utilisait. Elle avait un plan à moyen long terme pour diminuer encore plus « l'impact écologique » de son entreprise. Finalement, j'ai eu l'occasion de constater que son mode de vie était au quotidien construit de manière à réduire sa propre empreinte écologique. Ces raisons, en plus de son inclination à me parler en détail et avec passion des aspects problématiques de l'industrie cosmétique, me confirment que la mise en place de son projet est surtout motivée par ses aspects moraux : le « respect de la nature qu'elle aime tant », me dit-elle, elle « qui a grandi à la campagne », d'ailleurs.

Un autre exemple flagrant de ce type de profil est celui d'Emmanuelle (Française, 35 ans) qui a une carrière journalistique et qui a fondé une épicerie « zéro-déchet ». Elle m'a expliqué comment son initiative avait permis à des producteurs mexicains de commencer à réduire leur utilisation d'emballage de plastique et de contenants jetables, chose qu'ils souhaitaient, mais ne pouvaient réaliser faute de détaillants leur permettant de vendre leurs produits ainsi. Elle m'a expliqué le concept de son projet en ces mots :

C'est le zéro déchet, c'est le contenant réutilisable, c'est le « tu ramènes ta bouteille et on te rembourse une partie », les consignes, quoi. Donc, c'est plus ce concept-là qu'on vend. En fait, moi j'insiste plus sur, pas sur les produits, sinon sur la solution qu'on propose aux gens. Je sais qu'il y a déjà beaucoup de personnes qui souhaitent une consommation quotidienne sans générer de déchets, mais y'a pas de solutions. Et je sais que la nôtre est encore très basique, très peu évoluée quoi. Je sais qu'il y a moyen de faire passer ça en grand. Ce ne sera peut-être pas moi qui le ferai passer en grand, pour l'instant c'est à mon échelle, parce que ce que je suis en train d'essayer

d'introduire, c'est une idée. Donc, j'ai construit ça, une partie du chemin toute seule, et une autre partie avec [...] [mon] futur mari, qui est Mexicain. Finalement, lui aussi il s'est complètement accroché au concept, et donc maintenant on est complètement à fond, tous les deux dedans. C'est encore une très, très petite entreprise, on ne se paie pas encore pour l'instant. On ne se paie ni un peso, ni lui ni moi avec ça. On a que quoi payer le loyer du local de vente, de quoi payer deux vendeuses, et on essaie de développer quoi. (Emmanuelle, Française, 35 ans)

Elle m'explique aussi qu'elle et son mari, un Mexicain qui s'est joint à son projet d'entreprise dans le but de la soutenir, se sont assurés de connaître chaque tâche liée au concept et à son opérationnalisation. Par exemple, elle me confie qu'ils se retrouvent tous deux le soir à nettoyer des bouteilles retournées, me parle des bouchons difficiles à récupérer, des plats qu'ils préparent parfois la nuit et mettent en pots. Elle me parle de la réticence des agriculteurs et producteurs à s'engager dans le processus zéro déchet, de leur travail pour les convaincre à cet égard, de l'« éducation » à faire auprès de leur clientèle potentielle, etc. Elle me raconte dormir très peu, être épuisée : je remarque ses yeux un peu creux et sa fatigue s'entend à son ton de voix. Je comprends que l'opérationnalisation de leur concept rend l'exercice fort compliqué. Je vois aussi qu'Emmanuelle partage beaucoup d'articles et d'information sur des questions liées à la gestion des déchets et sur les problématiques du prêt à jeter, dans ses réseaux sociaux. La complexité de la gestion logistique des tâches et des différents niveaux de collaboration pour arriver à atteindre leur concept du « zéro-déchet » a pour seul avantage la sensation de participer à un changement social pour le mieux. Tout dans son histoire indique qu'elle et son conjoint sont sincèrement au service de sa cause. Cette cause donne tout son sens au projet, comme dans le cas des participants qui partagent ce type de projet.

### **5.2.3 L'entrepreneur identitaire : l'entreprise vise à « entreprendre pour entreprendre »**

Le troisième type de quête derrière la mise en place des projets, que nous désignons comme la quête identitaire, est marqué par le désir d'être rattaché et reconnu au titre d'entrepreneur. Notons d'emblée que, à l'inverse du type précédent, qui mettait la cause morale au cœur de la quête et qui regroupe plus de femmes, cette catégorie de quête identitaire n'est représentée que par des hommes dans le cadre de cette étude, ce sont : Paulo, fondateur d'une *start-up* dans le

domaine de l'alimentation pour animaux; Arthur, qui a décrit son entreprise comme un virage accéléré (*spin up*) dans le développement d'une technologie médicale pour traiter certaines maladies chroniques; Hans, qui a fondé une entreprise de lunettes optométriques; Jonathan, qui a développé une *start-up* de vente de vin en ligne; Bastien, qui a monté une agence d'accompagnement pour étudiants à l'étranger; Émile, tenancier d'un bistro français; Fabrice, propriétaire d'un restaurant belge; Fred, qui a développé une plateforme web pour rassembler des boutiques de mode; et Carl, qui détenait un service de traiteur. Les entrepreneurs de ce profil ont été familiarisés à l'entrepreneuriat lors de leur passage à l'université, et parfois même avant. Il rassemble des entrepreneurs qui nourrissaient un désir d'entreprendre bien longtemps avant de développer leur projet. Ils sont particulièrement porteurs de discours contemporains idéalisant l'entrepreneuriat et ils ont intégré la figure de l'entrepreneur novateur contemporain comme modèle pour leur vie professionnelle. Ces participants ont souvent étudié dans des écoles de commerce, certains détiennent un MBA, quoique deux d'entre eux aient étudié en sciences politiques ou en études internationales.

D'entre ceux-là, plusieurs m'ont dit qu'ils souhaitaient devenir des « entrepreneurs en série » (*serial entrepreneurs*), évoquant ce terme de plus en plus répandu comme une aspiration identitaire. Ils se rapportent à ces entrepreneurs ayant démarré plusieurs entreprises qu'ils peuvent avoir revendues une fois bien implantées. Ceux-ci se sont souvent immergés dans « le monde des *start-up* », ont intégré ses codes, son langage et sa philosophie. Ce sont ceux qui savaient me référer à des ouvrages populaires en la matière, qui connaissaient bien le modèle de la Silicon Valley, et qui se référaient parfois à des icônes comme Elon Musk ou les frères fondateurs de Google comme modèles. Ils disent systématiquement avoir un modèle d'affaires (*business model*) qui tend vers l'innovation. Ils présentent souvent leur entreprise comme des « laboratoires », des tentatives. Pour eux, toute entreprise est avant tout une occasion d'apprendre. Dans ces cas-là, les participants présentent l'entrepreneuriat comme un jeu du destin avec le marché. Pour eux, les réussites et les échecs entrepreneuriaux peuvent servir de rituel de passage. La réussite, plus que l'appât du gain qui ne serait que la preuve matérielle de cette dernière, est d'ailleurs probablement le badge ultime permettant d'affirmer l'identité

d'entrepreneur. En d'autres mots, leur quête a son chemin tracé dans une certaine culture entrepreneuriale dans laquelle ils ont baigné, surtout à travers leur formation.

Voici l'exemple de Paulo, dont la manière de raconter son intérêt pour l'entrepreneuriat est représentative des discours portés par les entrepreneurs qui ont ce type de quête :

Pourquoi j'ai eu envie d'entreprendre ? Réellement, pour deux raisons. Depuis que je suis enfant, j'ai toujours aimé construire des choses, comme faire des Lego, ce genre de choses. Je pense que c'était naturel de construire ma propre entreprise. C'est quelque chose qui m'a toujours appelé. Former des gens, tout ça. Aussi, je te mentirais si je te disais que je n'ai pas été influencé par la mode d'entreprendre. Ça a été très *fashion*, entreprendre. Mais finalement, il n'y a rien de cool, c'est le contraire (il rit). Mais c'est vrai qu'où j'ai étudié, c'était présenté comme... le chemin normal. Mais même avant que ce soit cette mode, en 2008, je faisais partie de groupes d'entrepreneurs, à mon université, et j'aimais ça, mais finalement on n'a jamais rien monté. (Paulo, Espagnol, 30 ans)

Dans ce type de profil, le projet entrepreneurial semble particulièrement planifié avant sa mise en place. Il est parfois issu d'une étude de marché et le résultat d'une recherche dont la visée est d'atteindre des résultats d'affaires concrets. Contrairement à ceux que j'ai qualifiés d'« entrepreneurs au service d'une cause », l'idée de leur projet n'est pas ce qui les pousse à entreprendre, c'est plutôt l'inverse : le désir d'être entrepreneur les pousse à chercher une idée. Pour eux, entreprendre est une quête en soi. C'est l'acte qui porte une valeur morale. Toutefois, cela ne signifie pas que leur idée d'entreprise soit dénuée de sens éthique pour eux, bien au contraire. Bien que son importance diffère selon le projet, tous nous ont fait part de leurs soucis éthiques : par exemple, plusieurs d'entre eux nous ont expliqué qu'ils avaient un modèle de gestion et de salaire des employés jugé plus équitable que dans les entreprises mexicaines. Je pense aussi à ce traiteur végétarien nommé Carl, qui, adoptant lui-même une diète végétarienne, pensait s'implanter parmi les premiers au rang de l'alimentation sans exploitation animale à Mexico. Je pense aussi à Paulo, mentionné plus haut, qui m'a parlé longuement de l'importance qu'il accordait au développement professionnel de ses employés, qu'il souhaitait voir se positionner confortablement sur le marché du travail dans le cas où son entreprise viendrait à fermer ses portes.

Les trois types de quêtes présentés ici reflètent des objectifs qui divergent et qui influencent la direction des projets portés par les entrepreneurs. Néanmoins, comme déjà nommé, les motivations qui les animent ne sont pas mutuellement exclusives, c'est-à-dire qu'ils comportent tous plus ou moins d'éléments des autres types de quêtes. De plus, si les entrepreneurs en question mobilisent des discours qui mettent de l'avant certaines valeurs particulières en fonction de leur profil ou de la tangente qu'ils donnent à leur projet entrepreneurial (en l'occurrence le souci de la liberté, le besoin de servir une cause collective ou l'accomplissement de soi par le biais de l'identité d'entrepreneur), on peut également déceler des motivations communes, qui semblent transcender l'ensemble des participants à cette recherche. Ce sont ces motivations d'ensemble qui sont présentées dans la partie qui suit.

## 5.3 Les motivations transversales des entrepreneurs

### 5.3.1 Choisir le « bon » stress et accéder à sa vulnérabilité

À l'instar de la littérature sur les motivations des entrepreneurs, les participants sont fiers de prendre leurs propres décisions et de faire les choses « à leur manière ». Comme le nomme Hans, qui possède une entreprise de lunettes optiques, c'est le processus de l'entrepreneuriat en soi qui les intéresse avant tout :

C'est tout un voyage hein, le début, pendant, et souvent la fin, je pense que l'entrepreneur n'est pas un *businessman*. Parce qu'il y a une différence entre le *businessman* qui voit l'opportunité pour faire de l'argent, faire du *cash* rapidement, faire un gros coup. L'entrepreneur, c'est plus se prouver que son idée était la bonne. Que ce soit un nouveau produit, un nouveau service, peu importe. Il veut prouver qu'il avait raison. Il veut résoudre un problème. (Hans, Allemand, 30 ans)

Dans plusieurs récits, les participants soulèvent une notion de bon ou de mauvais stress et de bonne ou de mauvaise fatigue. Le stress et la fatigue positive sont associés au processus entrepreneurial et le stress et la fatigue négative aux expériences d'emplois qu'ils ont eues avant de devenir entrepreneurs. Les premiers semblent issus de pulsions de vie, de motivations intrinsèques et de détermination à réussir dans leur entreprise. Ils sont issus des actions entrepreneuriales organisées par eux-mêmes et pour eux-mêmes. Le stress et la fatigue négatifs,

eux, font plutôt allusion à des pressions extérieures, des impératifs à répondre aux volontés et aux intérêts d'un employeur. Ils sont associés aux actions organisées par et pour quelqu'un d'autre avec lequel ils ne se sentent pas toujours en accord. Antoine, qui avait fait fonctionner une école de langue à Hong Kong pendant plusieurs années avant de tenter la même démarche à Mexico, l'exprime de cette manière :

C'est un stress quand même particulier l'entrepreneuriat, c'est que tu investis énormément, de temps, d'argent, et tu ne sais pas ce que tu vas avoir à la fin du mois. Et ça peut changer, et voilà, avoir tout à coup un *business successful*, du genre tu sais que ça marche, tu sais que c'est lancé, et que tu peux te payer tous les mois le même montant. (Antoine, Français, 36 ans)

Au-delà de l'affranchissement à l'autorité ou à l'organisation hiérarchique, au-delà d'être « leur propre chef », les participants semblent vivre, à travers leur expérience, quelque chose qui les transcende. Si la liberté est souvent associée à la mobilité, à les écouter, il semble que le pouvoir de se mouvoir n'est qu'une facette du pouvoir d'agir sans contrainte. « C'est presque spirituel », a commenté Hans, qui avait une entreprise en optique, au détour d'une explication sur son choix d'entreprendre. « On te pense fou », m'a dit Émile, tenancier d'un bistro français, pour qualifier la réaction de son entourage face aux risques auxquels il s'est exposé en faisant le choix de délaissier un emploi sécurisant. Pour m'expliquer sa relation avec son projet d'entreprise en tant qu'hypnothérapeute, Oscar (Français, 35 ans) m'a proposé une métaphore dans laquelle il était le capitaine d'un bateau voguant en mer, bateau qu'il se croyait capable d'arriver à faire voler. En renonçant à la sécurité économique et sociale qu'ils avaient auparavant, les participants à l'étude ont accédé à des sensations nouvelles qui semblent les avoir animés autant que de les avoir surpris : ils se sont rendus vulnérables dans l'espoir de se renforcer sur le plan personnel. Accéder à sa vulnérabilité signifie aussi tenter de retourner « aux sources » afin de bâtir quelque chose de nouveau, sur de nouvelles bases. C'est à partir de cette condition qu'ils se réjouissent de ce qui est à construire devant eux.

Il ne faudrait toutefois pas s'y méprendre : s'ils se sont lancés dans ce qu'ils appellent parfois « l'aventure de l'entrepreneuriat », c'est aussi parce qu'ils ont un certain filet social qui leur permet de s'exposer à une plus grande vulnérabilité. En quelque sorte, ils ont le luxe d'entreprendre

comme s'il s'agissait d'un jeu avec le marché ou avec le destin. Puisque leur famille est présente au moins de manière transnationale, leur situation demeure à leurs yeux assez confortable : ils savent qu'à n'importe quel moment, ils peuvent retourner dans leur pays d'Europe, demander les aides sociales qui sont offertes là-bas, ou encore, dans le pire des cas, compter sur l'appui familial le temps de trouver un autre projet professionnel. En réalité, on peut dire que les participants rencontrés ne luttent pas avec une précarité « profonde ». C'est-à-dire que s'ils expérimentent une certaine dépossession économique, la situation est susceptible d'être temporaire. Si elle empire, ils ne seront pas pris au dépourvu. Lors d'une entrevue effectuée avec l'un des participants, Paulo (Espagnol, 30 ans), celui-ci m'a répété à quelques reprises qu'il doutait de la solidité de son entreprise, montée principalement dans le courant de l'année précédente. En regardant vers ses employés, il a baissé le ton de sa voix pour me dire, dans un chuchotement :

Si tout va mal ici, si tout va *fatal* [très mal], au final, j'ai toujours une famille. Je n'ai pas à être en train d'entreprendre tout le temps. J'ai pensé que, si ça va très mal, si je vais en faillite, je peux retourner travailler, d'ici là fonder une famille tranquillement, puis entreprendre à nouveau, dans quatre ou cinq ans. L'argent m'importe peu. Présentement, si je veux me marier, par exemple, comment je ferais ? Je ne peux pas, je n'ai pas d'argent moi-même en ce moment. Mais si je vends ou je vais en faillite, je peux toujours me refaire. (Paulo, Espagnol, 30 ans)

En fait, comme Paulo, la majorité des participants semblent penser qu'ils ne souffriront pas réellement de leur précarité. Cela semble atténuer la sensation de risque lorsque l'on discute de leur projet professionnel. Ainsi, ils se vulnérabilisent, certes, sans toutefois se préoccuper outre mesure de leur sort à long terme.

### **5.3.2 La quête ultime : se faire agent de développement et apporter sa contribution**

Introduisons cette partie avec une anecdote personnelle qui mettra en exergue l'une des multiples distinctions d'expérience que vivra une personne du « sud » allant dans un « nord » par rapport à une personne mobile du nord allant dans un « sud ». À la suite de mon terrain de recherche, je suis rentrée à Montréal accompagnée de celui qui était mon nouveau conjoint, qui est Mexicain. J'ai pu vivre dans l'intimité le moment d'arrivée et le processus d'immigration. Bien qu'il soit autant scolarisé que ces Européens, j'ai pu non seulement constater la difficulté

rencontrée par mon conjoint de trouver un emploi avec des responsabilités à la hauteur de celui qu'il avait à Mexico, mais également aux commentaires et « suivis » de mon entourage quant à son degré « d'intégration », qui était visiblement un souci pour eux. Je me souviens aussi d'un commentaire qu'une personne également immigrante du Mexique lui a fait : « ce ne sera pas facile », lui avait-elle dit, « parce que le message qu'on va t'envoyer ici, c'est que tu n'as rien à apporter ». Cette remarque concordait tout à fait, d'ailleurs, avec ce que je connaissais de la réalité des immigrants qualifiés qui arrivent au Canada et qui vivent une expérience de déqualification professionnelle, ou ceux qui doivent passer par un long processus d'obtention des équivalences pour pratiquer une profession qu'ils ont pourtant déjà pratiquée pendant des années. Si je partage avec vous cette brève histoire suivie de ce commentaire, c'est parce qu'il contrastait fortement avec l'expérience de ces entrepreneurs européens au Mexique qui sentent, à l'inverse, avoir quelque chose à apporter socialement. Une fois au Mexique, non seulement veulent-ils apporter quelque chose de positif pour la société, mais tous supposent qu'ils bénéficient de suffisamment de privilèges ou de ressources pour le faire. En effet, c'est une impression qui peut être validée par ce que certains de leurs pairs mexicains leur reflètent au premier abord de la rencontre, comme nous l'avons vu dans le chapitre 5 et qui sera approfondi dans le chapitre 7. Comme l'a argumenté Faist (2013), en contexte nord-sud, non seulement la question de l'intégration de ne pose pas, mais la venue du migrant du nord au pays du sud en soit est perçue comme bienfaitrice pour la société réceptrice.

À la fin d'un entretien effectué avec Antoine, fondateur d'une école de langue, celui-ci a terminé son récit en me communiquant son interprétation de ses motivations intrinsèques à entreprendre :

Je n'en ai pas parlé, mais l'éducation, l'enseignement, bon, je ne suis pas le seul à le dire, mais je considère vraiment que l'éducation c'est l'essence du progrès de l'humanité. En gros, si on veut un monde meilleur, je suis assez idéaliste, voire utopique là-dessus, je veux contribuer à un monde meilleur, et moi, ce qui me touche, ce qui me motive et ce qui me passionne, c'est la transmission de savoirs, l'enseignement, et à mon niveau, c'est l'enseignement du français, des langues : de tout en fait. Donc, j'aimerais bien rester dans cette branche qui me passionne. (Antoine, Français, 36 ans)

Comme Antoine, la volonté de se positionner comme agent de changement, voire de « progrès », est un élément central qui donne du sens aux projets entrepreneuriaux des participants à la recherche. Emmanuelle, journaliste professionnelle dont la carrière se déroulait jusque-là très bien, m'explique pourquoi elle a décidé d'entreprendre de la manière suivante :

ce qui a motivé le changement [à l'entrepreneuriat], je dirais qu'en tant que journaliste, je me sentais vraiment témoin de ce que je voyais, mais je ne me sentais pas actrice. Je sentais que je n'avais pas de prise, je ne tendais que mon micro, à des choses qui étaient souvent désespérantes, qui risquaient, je sentais, à la longue, de faire de moi une personne amère, et un peu, négative disons. J'avais besoin d'une énergie positive. Voilà, je voulais sortir un peu d'un rôle de témoin. (Emmanuelle, Française, 35 ans)

Dans le chapitre 5, j'ai mentionné que Mexico se présentait à eux comme une terre d'opportunités. Dans le contexte de leur quête entrepreneuriale, il est intéressant de constater qu'ils perçoivent Mexico comme un lieu idéal pour répondre à leur désir de sentir qu'ils ont un impact sur le monde, qu'ils contribuent à changer les choses. Selon leur dire, « tout y est encore à faire ». Ils pensent et souhaitent faire partie « du développement » de Mexico — que ce soit en contribuant à un pan du développement économique (ex., le cybercommerce, entre autres), en formant des employés, en apportant du nouveau culturellement, en transmettant du savoir, etc. Généralement, ils m'indiquent que l'importation de leurs savoirs ou manières de faire provenant de l'Europe serait bénéfique d'emblée. Par exemple, pour Jenny, qui possède un service de traiteur ambulant, le rapport à l'alimentation doit être amélioré à Mexico. Celle-ci n'est pas gênée de me dire que les gens « mangent mal » au Mexique. « J'essaie d'éduquer un peu », me disait-elle, ajoutant que c'est justement la partie qui l'anime dans son entreprise.

C'est ce que j'aime [...] on me demande de faire des sandwiches au thon, ou au jambon, mais je n'en fais pas. J'en profite pour leur expliquer que c'est des industries nocives. Je les encourage à essayer les options végétariennes, mais ce n'est pas tout le monde qui est ouvert à ça. (Jenny, Anglaise, 33 ans)

Il faut dire que les sandwiches qu'elle vend, puisqu'elle choisit des aliments qu'elle considère de qualité, coûtent facilement le double des autres options qu'on peut se procurer en nourriture de rue.

En analysant les commentaires de plusieurs entrepreneurs à ce sujet, on peut ainsi percevoir qu'ils projettent leur propre vision du développement dans leur interprétation de ce qu'ils observent au Mexique, parfois sans égard aux réalités spécifiques locales. Ils sont porteurs d'un discours qui présente le progrès comme un phénomène unidirectionnel et universel. Pour eux, il doit être encouragé au Mexique. Non seulement ils pensent que ce progrès doit être stimulé, mais ils considèrent qu'ils peuvent y contribuer, et que le moyen de le faire est l'entreprise individuelle.

Cette conviction d'avoir quelque chose à apporter au Mexique peut prendre différentes formes, puisque les entrepreneurs opèrent dans différents domaines. Arthur, qui vend des appareils médicaux fonctionnant par électromagnétisme, m'explique que « le Mexique est un pays où il y a un des taux de diabètes les plus élevés au monde », que « le marché est donc là, [qu'ils ont] la technologie » et « qu'il faut simplement savoir choisir et la vendre ». Selon ses dires, il souhaitait aussi importer les pratiques d'employabilité et les conditions de travail de l'Europe. Prenons aussi l'exemple de Jonathan :

Donc, on dit souvent que le Mexique a quelques années de retard sur les États-Unis, et c'est effectivement le cas de quelques industries. Sur différentes choses. Effectivement, sur ce qui est du cybercommerce et abonnement, ce qu'on peut appeler *membership* aux États-Unis, ce n'est pas trop développé, et pourtant on imagine que le futur est là-dessus. Tout ce qui est vente sur internet, ça fait un moment que c'est développé en Amérique, en Asie et en Europe, et malheureusement, ici, au Mexique, un petit peu moins. Je dis malheureusement pour eux [les Mexicains]. [...] Parce qu'après, il y a tout un débat sur « est-ce que reprendre une idée et la faire dans un autre lieu c'est vraiment de l'innovation », ou alors est-ce que c'est juste de la copie, ou de l'exécution de quelque chose. Ce n'est pas tellement un débat qui m'intéresse. Mais je pense qu'il y a énormément de choses à faire au Mexique. Ce qu'on dit souvent dans le monde des *start-up*, c'est qu'une *start-up*, ça répond à un problème, ou ça profite d'une opportunité. Ici, ça tombe bien, il y a plein de problèmes. Donc, en théorie, il y a plein de choses à faire. Plein de solutions à apporter. (Jonathan, Français, 26 ans)

Toutefois, lorsque je demande à Jonathan d'être plus précis sur « ce qu'il y a à faire », il en arrive à faire des associations décontextualisées.

– E : As-tu des exemples ?

- J : Euh, ouais, il y a un manque cruel d'infrastructures. C'est tout con, mais moi j'aime beaucoup faire du sport. Je nageais beaucoup en France et aux États-Unis. Et je suis arrivé ici et j'ai découvert que c'était impossible de nager juste comme ça, une fois, une journée parce que t'as envie d'aller nager. Il n'y a pas de piscine publique. [...] Donc c'est assez compliqué au niveau des infrastructures, ici, au Mexique. (Jonathan, Français, 26 ans)

L'association que fait Jonathan entre les problèmes d'infrastructure — qui s'inscrivent pourtant évidemment dans des dynamiques systémiques dont les tenants et aboutissants relèvent certainement plus du politique et de l'institutionnel — et la question qui nous intéresse ici, qui est l'entrepreneuriat individuel, m'apparaît démontrer une certaine confusion dans sa compréhension des dynamiques du développement de la ville. Ce genre de saut d'interprétation n'est pas rare dans les entrevues effectuées avec les participants, qui expriment aussi des biais culturels évidents. En effet, leur regard sur plusieurs réalités mexicaines est parfois exprimé en porte à faux avec leurs bonnes intentions de participer « au progrès » du Mexique. En d'autres mots, je me demande parfois en quoi ils sentent que leur contribution est possible, voire tout indiquée, alors qu'ils se montrent étrangers à ce contexte dans lequel ils évoluent.

En somme, on constate que les deux motivations transversales derrière le projet entrepreneurial de ces personnes, que nous avons relevées comme étant l'accès à un bon stress et à leur vulnérabilité, d'une part, et à l'idée de contribuer à quelque chose de plus grand que soi, d'autre part, indiquent surtout une volonté qui a plus à voir avec la poursuite d'une plus grande agentivité qu'avec une volonté de créer des liens et de prendre part à une collectivité. Le contexte de Mexico, nous le verrons plus loin, a tout pour leur donner l'illusion de cette possibilité : celui-ci se présente à eux comme une promesse d'affranchissement en ce sens. Or, dans la partie suivante, nous verrons de quelle manière cette agentivité demeure finalement plutôt limitée.

## 5.4 Aux limites de l'agentivité entrepreneuriale

Dans l'écosystème entrepreneurial de Mexico, j'entendais fréquemment l'énoncé voulant que neuf entreprises sur dix allaient « mourir » à l'intérieur de leurs cinq premières années d'activités. Il est généralement accepté, dans la « culture *start-up* », que la réussite ne soit pas acquise, et cela est même célébré. La popularité des soirées *Fuck up nights* auxquelles j'ai assisté

et dont l'objectif est de présenter des histoires « d'échec » pour en tirer des apprentissages, le démontre bien. Or, même si les entrepreneurs peuvent être au courant de la difficulté que représente la mise en place d'une entreprise, ils admettent que les difficultés rencontrées vont au-delà de leurs attentes. Dans les lignes qui suivent, nous allons voir quelles sont les principales difficultés rencontrées par les entrepreneurs, selon ce qu'ils m'ont exprimé.

#### **5.4.1 L'entreprise : croître, survivre ou mourir**

Financièrement, tous les entrepreneurs arrivaient à peine à leur point d'équilibre au moment de l'entrevue. C'est-à-dire qu'ils couvraient tout juste leurs dépenses par les revenus générés par l'entreprise — et encore, ce n'était pas le cas pour tous. Peu d'entre eux étaient en mesure de s'attribuer de bons salaires. Beaucoup sont plutôt en situation de « survie » monétaire : certains vivent sur leurs économies, sur des prêts, beaucoup dépendent de leur rendement « au jour le jour ». Certains dépendent aussi de leur partenaire conjugal, ce qu'ils considèrent comme une situation qui se doit d'être temporaire. D'autres arrivaient à peine à se payer un salaire de subsistance, comme nous l'avons vu dans les cas de Jenny ou de Nassim dans le chapitre 4. À les écouter, tout se passait comme si un temps défini leur était accordé pour faire croître leur entreprise, sans quoi ils se retrouveraient dans l'impossibilité de continuer. Personne n'a spécifié s'ils bénéficiaient d'un quelconque support familial depuis l'Europe. Voici ce que m'a raconté Jenny qui était traiteur :

Je paie à peine mon loyer pour le moment. Les gens aiment ce que je fais, le concept, je sens que ça fonctionne, mais il faut seulement que ça grandisse. Je n'ai pas pu parce que je n'ai pas le temps de faire les relations publiques, la publicité, je fais tout, toute seule. Il faudrait que des amis m'aident, que je me disais. Je me suis dit que je pourrais les engager. Je ne suis pas à l'aise avec cette partie-là, convaincre. Sauf que là, il faut vraiment que ça grandisse. (Jenny, Anglaise, 33 ans)

C'est dans un esprit similaire que Léo, le pâtissier belge, m'a parlé de ses réflexions quant aux prochaines étapes qu'il entrevoyait concernant son entreprise : « Je me demande si je ne vais pas arrêter, parce que le cap suivant c'est de louer un local, et c'est d'avoir plus d'employés. Parce que ça marche bien et donc il faut que ça grandisse, mais je ne me sens pas les épaules de le faire. » (Léo, Belge, 45 ans).

Plusieurs étaient donc dans l'espérance de croître. D'une part, afin d'améliorer leur niveau de vie, et d'autre part, pour augmenter l'impact de leur entreprise, à la lumière de leur quête entrepreneuriale. Malheureusement, il y avait souvent des embûches à leur croissance, comme le manque de temps ou le fait de porter le poids de l'entreprise entière sur leurs seules épaules, ou presque. À cause de cela, leur production demeurait souvent limitée, empêchant l'entrée de plus de bénéficiaires. Ils trouvaient difficilement l'opportunité de se faire accompagner correctement ou de former des employés. Lorsqu'au contraire ils réussissaient à croître, alors les enjeux et les responsabilités, bien sûr, se multipliaient. Ils se rendaient compte que le rythme à tenir augmentait en exigence et en efforts, et c'était dans ces cas un point de rupture : le moment où plusieurs ont préféré laisser les rennes à une tierce personne, en vendant ou en cédant l'entreprise à un partenaire. Ça a été le cas de Paulo, qui portait pourtant l'entreprise la plus élaborée de tous les participants avec ses 15 employés, ses bureaux, ses ventes en ligne et ses boutiques :

Au début ça semblait aller très bien, mais on a touché le plafond du *e-commerce*. On ne pouvait plus croître parce qu'il n'y a pas tant de gens qui achètent en ligne ici, contrairement aux États-Unis ou ailleurs. Alors on a dû prendre la décision — nos investisseurs ne voulaient pas — mais il y a eu un moment et j'ai dû prendre la décision d'ouvrir une boutique réelle. Alors on en a ouvert une il y a deux mois et une autre va ouvrir bientôt. On vise d'en ouvrir dix. Mais oui, on a rencontré le plafond de l'*online* et ça, ça a été très compliqué. (Paulo, Espagnol, 30 ans)

J'ai su par la suite que Paulo — qui, m'avait-il indiqué comme les autres, ne retirait de son entreprise qu'un salaire « de base » — avait vendu ses parts du projet, et j'ai pu constater, par la suite, que les boutiques avaient finalement fermé au début de l'année 2019, soit moins de deux ans après ma rencontre avec lui. À la lumière de cet exemple, comme mentionné dans le chapitre précédent, la majorité des participants avaient en effet arrêté leurs activités entrepreneuriales à Mexico. Quelques-uns ont revendu leur entreprise, comme Paulo, mais la plupart avaient simplement fermé leurs portes. Seuls le restaurant de Nassim, le service de traiteur de Jenny et l'épicerie d'Emmanuelle fonctionnent toujours trois ans après notre première rencontre, ainsi que les entreprises de services en accompagnement de Bastien et Michaël, l'entreprise de technologie médicale d'Arthur et les services de graphisme de Giano. L'entreprise de Sabrina a arrêté une

partie de ses activités, mais a intensifié d'autres pans de ses activités. Les 18 autres participants sont ceux qui, comme déjà vu, n'opèrent plus ou ont effectué une migration de retour.

#### **5.4.2 La méconnaissance des systèmes de réglementation**

Dans le chapitre 4, nous avons mentionné que tous les entrepreneurs avaient dû, à un degré ou à un autre, poser des actions dans l'informel : en effet, à Mexico, la ligne qui distingue le formel de l'informel n'est pas tout à fait définie, puisqu'il y a une imbrication entre les deux secteurs. Par ailleurs, l'une des craintes les plus récurrentes des entrepreneurs est que « la délégation » ferme leur commerce sans préavis. Si le commerce tient place dans le système informel de l'économie de rue, ce peut être la crainte que les forces policières reçoivent le message de retirer tous les commerçants sur le segment de rue qui leur avait été assigné jusque-là (et pour lequel ils donnaient une commission, d'ailleurs). Or, même un commerce qui se croit « dans l'ordre » légalement vit avec le spectre d'une visite impromptue d'un inspecteur, ou plutôt d'un « *delegado* », c'est-à-dire d'un tiers qui représente informellement la délégation. Le flou entourant la réglementation et son manque d'accessibilité font en sorte que cette potentielle visite pose le risque de se faire infliger des amendes surdimensionnées, d'avoir l'impression d'entrer dans une relation de corruption dont les limites sont indéfinissables, ou encore, de voir son commerce confisqué sous le couvert d'une légalité qui est pour eux discutable. Par ailleurs, dans la ville de Mexico, il n'est pas rare d'apercevoir des commerces tapissés d'affiches de la délégation (voir **Figure** ), indiquant qu'il y a eu fermeture pour cause de non-respect d'un règlement. Ces affiches sont très visibles, parées d'une typographie rouge sur fond blanc. En s'approchant des affiches, on peut lire un numéro de dossier et l'indication qu'un règlement aurait été enfreint, pour justifier la fermeture, sans préciser lequel.

Figure 2

Affiche de la délégation promulguant la fermeture d'un commerce



Dans ce contexte, il est indispensable pour les entrepreneurs d'être entourés des personnes qui connaissent les rouages et les modalités de ce système. Malheureusement, celles-là ne se trouvent pas au détour de mots-clés dans un moteur de recherche. Il faut savoir quel « avocat » a des contacts avec la délégation, qui est susceptible de réellement défendre leurs intérêts. Par exemple, Nassim semble avoir trouvé la bonne personne en ce sens, mais il perçoit la relation avec cette personne d'un œil méfiant. Voici son témoignage, qui décrit avec beaucoup de générosité les mécanismes administratifs flous liés à la réglementation et à l'inconfort vécu par les entrepreneurs dans leur relation avec les acteurs institutionnels, dans un système interprété comme corrompu<sup>88</sup> :

Pour la partie gouvernementale, les entrepreneurs on ne voit pas ce qui se passe, on doit tous avoir nos avocats. Ce sont eux qui obtiennent les permis. Il faut que tu saches qu'à Mexico, la corruption vient de la partie officielle. Ce n'est pas la mafia. [...] Ici, ceux

---

<sup>88</sup> Le fonctionnement décrit ici n'est pas sans rappeler l'héritage du *Porfiriato* que nous avons présenté dans le chapitre 3.

qui veulent quelque chose de toi, ce sont les canaux officiels. La délégation, la police, tout ça. Et ces gens viennent [dans ton commerce] et ne te parlent même pas. Au mieux, ils viennent et font une inspection sans même te parler. Celui avec qui ils se comprennent c'est ton avocat. Notre avocat, par exemple, il s'occupe de plein de restaurants du coin. Alors, on reste sans savoir. Tu paies ton avocat, il se prend une partie en honoraires et l'autre partie, il la distribue pour tes autorisations, tes machins. C'est lui qui connaît *fulanito* et *fulanito*. Et tu ne peux même pas savoir ce qu'il fait. Pourquoi cette fois il est venu, pourquoi l'autre fois il n'est pas venu ? Pourquoi on est libéré de cette amende-là, mais pas celle-là ? Et l'avocat te dit : « avec ce type-là, fait ça comme ça, avec l'autre fait ça [d'une autre manière] ». Il ne t'explique rien, il ne te dit rien, il ne te fait pas d'état de compte, il ne te détaille pas combien il a payé pour l'amende, pour te libérer de la plainte contre le bruit, qui finalement revient et revient encore... Personne ne te dit rien, et après si tu te mets à demander, ton avocat te dit de rester tranquille, puis il te conte des histoires, et tu te dis qu'est-ce qu'il me raconte ? Tu te fâches. Tu te dis qu'il te représente, que tu veux savoir ce qu'il a fait et ce qu'il n'a pas fait. Tu te dis, dans quoi il m'a embarqué ? Un jour, je lui ai dit que je voulais aller à la délégation avec lui, que s'il était en train de donner [de l'argent] à je sais pas qui, je voulais le voir. Il me dit que non, qu'il a beaucoup de clients, qu'il ne peut pas m'amener. Au début tu te fâches, mais il y a un moment où tu sens que tu vas presque lui nuire, tu restes perdu, et tu te dis que si ça fonctionne comme ça, qu'il fasse ce qu'il a à faire. Parfois tu ne veux même plus savoir. Ce n'est pas des quantités si grandes que ça qu'on lui donne, finalement. Tu restes sans savoir, et qui sait s'il se passe des choses dont tu n'es même pas conscient. 4 000 pesos, 6 000 pesos, pour qu'ils règlent ces choses. Il demande constamment [de l'argent], pour ceci, pour cela, et c'est lui qui gère ça. C'est comme ça pour tous les restaurants du quartier. Tous, tous, tous. Et comme étranger, eh bien ça demande un temps pour s'habituer que ces choses se passent. Tu as peur que si tu ne le fais pas, ils aillent venir te défaire demain. Ils vont fermer tes portes, parce que ton avocat t'a dit que tu devais payer 4 000 pesos pour sauver je ne sais pas quoi. Parfois je me dis non, je le donnerai pas — mais je reste avec ma peur, alors je reviens et je lui donne et lui dis « va-t'en et laisse-moi en paix. Résous-le, mais laisse-moi en paix. » Tu ne veux pas tomber dans la corruption, mais finalement le gouvernement t'oblige, si tu veux survivre. Juste survivre. Avec aucun bénéfice extra. Juste pour ne pas qu'ils ferment tes portes. Ils font ce qu'ils veulent, c'est comme ça. (Nassim, Espagnol, 35 ans)

En effet, comme il l'explique, l'un des enjeux auxquels ces jeunes entrepreneurs sont confrontés est la négociation de leur légitimité à travers les systèmes informels, associés à la corruption, qui font état de loi dans la gestion des commerces à Mexico. À partir des informations obtenues ici et là par les personnes qu'ils connaissent au Mexique, ils vont tenter de se faire une idée des fonctionnements informels, d'en saisir les rouages. Puisque pour eux, l'informel est

associé à la criminalité, ils vont jusqu'à voir du danger dans leur insertion à la vie économique. C'est d'ailleurs le propos de Léo, le Belge qui possède une pâtisserie :

J'ai une amie qui est entrepreneuse mexicaine, qui a 70 ans. La vie derrière elle, elle m'a dit de me méfier du crime organisé, dans la mesure où si on me demande des trucs pour des grandes fêtes, et tout, soit de ne pas accepter, soit de prendre le risque que les gens te paient pas. Et s'ils te paient pas, tu laisses tomber. Il ne faut même pas te plaindre parce que ça peut être dangereux. [...] Je crois que parmi les cinq premiers risques, y'a le crime organisé au même titre que le non-paiement des fournisseurs, ou de l'électricité qui vire tes produits, enfin parmi les risques à prendre en compte [quand tu lances une entreprise]. (Léo, Belge, 45 ans)

Somme toute, parmi les participants à cette recherche, très peu sont ceux qui ont eu de graves problèmes face à la délégation. Ceux qui en ont fait mention ont réussi à négocier, par l'entremise de leur « avocat », une solution qui n'a pas eu d'impact significatif sur leur entreprise. Cela dit, le fonctionnement du commerce et des affaires au Mexique, ses aspects informels en particulier, les laisse dans un flou légal et administratif qui n'est pas sans les rendre inconfortables. Même sur le plan du statut de leurs employés, certains nagent dans un malaise, comme Paulo, qui me raconte que les règles font en sorte qu'il se retrouve dans l'impossibilité d'engager ses employés à forfait. La seule manière possible pour les entreprises de fonctionner avec des employés, me dit-il, est de les engager en sous-traitance :

Tout le thème du *outsourcing, you know*. Tout le monde le fait, personne ne dit qu'il le fait. Je ne savais pas ça. Je voyais tous les coûts et c'était impossible pour moi de contracter des employés. Quand j'ai trouvé la solution du *outsourcing*, je me suis rendu compte que tout le monde le faisait — et c'est vrai que c'était plus raisonnable en fait. Je ne voulais pas le faire, mais je ne voyais pas d'autres solutions, et pendant un an je me suis questionné, j'en dormais mal la nuit, je me demandais ce que je faisais, je me disais que j'étais un mauvais patron, tout ça. Culpabilité. Tout ça pour me rendre compte que c'est le contraire, que tout le monde le fait. Il n'y a personne qui ne le fait pas. À part le gouvernement, personne n'engage à forfait. Et j'ai des investisseurs mexicains ! Eux me disaient, « non, non, ne fait pas de *outsourcing* ». Mais en fait, ils le disaient avec une petite bouche, *they didn't really mean it*. Au début, je ne le comprenais pas. Je me disais que je ne pouvais pas faire ça. En fait, c'était un secret ouvert. Moi, ça me fait peur demander. Je ne veux pas demander, tu sais. Après, mon conseiller me disait de ne pas le faire, mais lui le faisait avec son entreprise... tu vois, j'aurais aimé que, dès le début, qu'un de mes investisseurs me dise, sans hypocrisie : ça marche comme ça, comme ça, comme ça, bon c'est dit, on en parle plus, mais voilà,

au moins je ne me serais pas fatigué autant avec ce thème-là. C'est pareil pour la boutique. Personne ne s'est assis avec moi pour me dire, « Regarde, je vais te conter la vérité, tu vas découvrir la mafia de la délégation. Personne. » (Paulo, Espagnol, 30 ans)

Ainsi, même un entrepreneur qui a réussi à bien se positionner sur le plan entrepreneurial, comme Paulo, et qui semble avoir un soutien significatif puisqu'il a dans son équipe des investisseurs mexicains partageant ses intérêts, n'est pas nécessairement au courant des règles du jeu réelles en ce qui a trait au commerce à Mexico.

### **5.4.3 Une difficulté à développer des relations d'affaires engagées**

Contrairement à la thèse de Granovetter qui identifie l'importance des « liens faibles » comme base pour construire une entreprise à succès, il semble que pour les entrepreneurs qui ont participé à cette recherche, les liens demeurent souvent justement trop faibles pour développer des relations d'affaires suffisamment engagées pour agir comme soutien envers leur projet. Plusieurs participants m'ont donné des exemples qui illustraient ce problème, en mentionnant des promesses non tenues ou des incohérences entre les dires et l'agir de personnes mexicaines sur qui ils comptaient pour faire avancer un dossier. C'est ce que raconte Samia, qui tentait tant bien que mal de créer les partenariats nécessaires au développement de son système de récompense à la consommation, dans cet extrait :

Donc, par exemple, avec le projet, il y a une fille avec qui je voulais collaborer, il y en a eu beaucoup des gens qui m'ont dit qu'ils voulaient participer au projet, mais après à ce point-ci, je ne sais pas ce que ça signifie. Après, ils disparaissent, où ils te disent oui, mais finalement ils ne font pas ce qu'ils ont à faire. C'est un peu ça qui m'est arrivé. Même dans ma vie personnelle, au quotidien, je ne sais pas comment te dire. Comme par exemple, il y a peu, j'allais travailler sur un livre, un livre de recherche d'entrepreneuriat social. Et ils ont annulé. Ils m'avaient confirmé ça pour avril [nous sommes au mois de juin], et ils viennent d'annuler. Alors, ça m'est arrivé souvent, ce genre de chose. (Samia, Espagnole, 30 ans)

Comme Samia, plusieurs participants m'ont raconté être dans l'attente du coup de pouce d'une connaissance, sans qui ils se sentent dans l'impossibilité de faire avancer un dossier. Pour Jonathan, notamment, ce sont ses associés mexicains qui devraient, selon lui, mobiliser davantage

leurs contacts pour élargir la clientèle, puisque lui-même ne connaît pas tant de gens. Antoine, d'autre part, me raconte l'histoire de cet « ami » qui lui a fait « perdre son temps », puisqu'il devait l'accompagner dans des processus administratifs qu'il ne connaissait finalement pas réellement. Cette situation a laissé à Antoine un goût amer et, interprétant l'attitude de cet ami comme un manque d'honnêteté, il s'est révélé pour lui comme une vague connaissance à qui il ne parlera plus désormais, me dit-il. Cela rappelle aussi Paulo, qui s'attendait à plus de soutien de la part de ses investisseurs mexicains. En fait, ils espèrent généralement des solidarités qui se révèlent absentes. Léo, qui tient une pâtisserie, qualifie ce « problème » de l'ordre du « culturel » et semble donc, lui aussi, avoir rencontré cette difficulté à établir des relations d'affaires sérieuses, comme il l'explique ici :

Et là aussi, c'est un problème culturel, c'est que les gens adorent discuter en fait. On peut parler douze heures d'un projet, et le lendemain on parlera d'autres choses, et après d'autres choses, et encore une fois c'est agréable parce que tu passes un bon moment. Mais quand c'est toi qui es à l'origine d'un projet et que tu attends quelque chose, l'autre personne ne fait que promettre, là c'est désespérant. Sinon c'est très agréable de dire que tu vas faire un truc et pas le faire, dans l'absolu. Pas de souci avec ça. Ici, j'ai eu des propositions de gens, et à partir du moment où je me mettais à discuter chiffres, vraiment, c'était on se voit demain, et puis ils venaient pas, et j'ai jamais eu personne qui m'a dit « écoute ça m'intéresse pas, j'ai bien réfléchi ». Donc c'est oui, oui, oui, et puis y'a un moment où tu sens que t'insistes. Et ça fait 4 ans, et j'ai pas réussi à convaincre quelqu'un, et puis pourtant ils voient que je suis là depuis 4 ans, et puis ouais les ventes augmentent, y'a pas de doute. (Léo, Belge, 45 ans)

Dans ces passages où Léo et Samia décrivent leur difficulté à comprendre le niveau d'engagement de leurs interlocuteurs mexicains, qui ne sont que deux exemples parmi plusieurs autres, on constate la frustration que peuvent vivre les participants à espérer ou à entrevoir des collaborations qui les aideraient à propulser leur projet, mais qui finissent souvent en queue de poisson, selon eux. Comme pour les systèmes de fonctionnement administratif devant lesquels ils se sentent déboussolés, il semble qu'ils ne soient pas nécessairement outillés, au premier abord, pour comprendre les codes de confiance ou même simplement pour concevoir une manière de faire où les mots ne reflètent pas obligatoirement un réel désir d'implication. En conséquence, ils perçoivent parfois des opportunités de partenariat là où il n'y en a pas forcément. Ils finissent

souvent par constater qu'ils ont peu de personnes sur qui ils peuvent réellement s'appuyer, ou auprès de qui trouver du soutien, ce qui les déçoit.

#### 5.4.4 Des liens sociaux et des réseaux plus restreints

Bueger (2017) remarque que « l'agentivité dépend et est l'effet des réseaux de relations mis en place dans et par la pratique » (p. 835, traduction libre). À l'instar de cette citation, le rôle des liens sociaux apparaît crucial pour le développement de l'agentivité. Or, nous venons de voir que la création de relations d'affaires engagées s'est avérée un défi. En plus de devoir apprendre une série de codes informels ainsi que les fonctionnements des codes sociaux et économiques, les participants à cette recherche ont dû tenter de construire leur réseau de connaissance. Comme développé précédemment, plusieurs entrepreneurs rencontrés disaient ne pas avoir beaucoup de temps pour leurs loisirs ou avoir peu d'occasions de faire des rencontres pour développer davantage leurs réseaux, particulièrement ceux qui avaient des locaux physiques et des employés. Mis à part le manque de disponibilité relié à leurs responsabilités entrepreneuriales, certains ont tout de même tenté de développer des connexions en fréquentant des endroits de cotravail (*coworking*) et en participant à des activités pour entrepreneurs. Or, ils ont affirmé que ces efforts avaient eu des résultats limités. Plusieurs m'ont parlé d'une facilité de créer un premier contact avec des Mexicains, contrasté avec cette difficulté d'établir des liens de confiance. C'est ce que raconte Sabrina qui est au Mexique depuis 20 ans :

C'est très facile de rencontrer des gens [à Mexico], de faire des copains, je mets entre guillemets. De se faire des amis, comme ça. Au début, t'as l'impression d'avoir plein d'amis, et puis en fait, quand même, tu n'es pas... c'est très superficiel. Du coup pour moi, je pense que c'est ce qui était le plus dur au début. [...] Donc, quand moi on me disait « ah oui on s'appelle », bah on s'appelle. Ou je t'appelle ce soir ou ce week-end. Donc moi j'attendais le coup de téléphone, mais on m'appelait jamais. Je ne comprenais pas, c'était offensif, c'était vexant. [...] dire on s'appelle ce week-end, c'est une manière de dire non, en fait. Je crois que ça a été ça le plus difficile pour moi au début, de me faire un cercle d'amis. Un cercle social. Sentir que j'étais chez moi, et que j'avais des amis à moi sur lesquels compter. Ça a été très long, finalement. Et c'était très frustrant. (Sabrina, Française, 43 ans)

Généralement, les réseaux qu'ils ont constitués n'étaient donc pas effectifs, ils manquaient de consistance. Tout se présente comme si la niche qu'ils espéraient occuper dans l'économie ne s'établissait pas dans un environnement social organique. Puisqu'ils sont éloignés de leur famille et de leurs amis les plus proches, leurs réseaux demeurent somme toute assez restreints. Il faut dire que pour ce qui est de leur réseau provenant de personnes européennes également, que ce soit de leur propre pays ou d'autres pays d'Europe, ce sont souvent des réseaux mouvants : plusieurs étaient finalement au Mexique de manière temporaire, de sorte que certains me confient que plusieurs des personnes qui ont croisé leur chemin depuis leur arrivée au Mexique sont désormais dans un autre pays. Ainsi, la création de solidarités nécessaires à la réussite entrepreneuriale en contexte migratoire s'est avérée plutôt caduque pour ces entrepreneurs.

Il semble qu'il aurait été préférable pour plusieurs d'entre eux, voire nécessaire, d'être entourés de personnes qui ont évolué à Mexico pour avancer plus aisément dans leur projet entrepreneurial. Car, il y a tout de même ceux qui ont un[e] partenaire mexicain[e] et qui bénéficient, voire dépendent des réseaux de ces derniers. Cela dit, leur conjoint ou conjointe ne sont pas nécessairement dans l'entrepreneuriat et, dans ces cas, l'apport de ce « canal » demeure surtout plus de l'ordre du réseau privé. Sa portée entrepreneuriale est donc limitée. Par contre, on constate que les entreprises dont le ou les partenaires mexicains étaient investis significativement dans le projet se retrouvent parmi les six qui demeurent actives aujourd'hui : celles de Nassim et Bastien. Le premier avait d'ailleurs beaucoup d'autres personnes mexicaines impliquées activement dans le projet, tandis que Bastien avait aussi deux associés mexicains qui étaient en réalité des amis de longue date connus en Europe. Il y a celles d'Emmanuelle et de Sabrina, dont on peut dire que le commerce a évolué en affaire familiale puisque leur conjoint mexicain prenait pleinement part à l'entreprise. Puis, il y a Arthur, Michaël et Giano, qui, quant à eux, bénéficiaient de la présence de leur famille, dont certains membres résidaient eux aussi au Mexique depuis plusieurs années. Par ailleurs, parmi ceux qui sont au Mexique depuis de nombreuses années, la tendance est plutôt de me dire qu'ils préféreraient être entourés de Mexicains — bien qu'ils gardent quelques amis provenant du même pays qu'eux. Paradoxalement, ils bénéficieraient d'un support social plus grand dans leur pays d'origine qu'à Mexico. Cela a d'ailleurs été évoqué comme

motif de retour au pays d'origine de la part de trois participants que j'ai pu interroger à la suite de leur départ de Mexico.

## **5.5 En conclusion : des attentes élevées, des moyens restreints**

Dans ce chapitre, nous avons démontré exhaustivement que les jeunes entrepreneurs européens qui opèrent au Mexique ne recherchent pas nécessairement la panacée : leur entreprise est de petite taille et leur visée est à petite échelle. Qu'elle soit plus centrée sur des aspects moraux, identitaires ou libertaires, leur quête, tous types confondus, est orientée par une certaine notion d'accomplissement personnel, certes, mais celle-ci dépend du sentiment d'avoir un impact. En analysant la composition de leur projet, les (peu de) personnes impliquées, leurs quêtes et leurs satisfactions, on voit aussi que les participants à cette recherche interprètent leur quête entrepreneuriale comme un processus d'autovulnérabilisation volontaire, qui les invite même à flirter avec une précarité certaine, comme mentionné auparavant. Ce portrait nous éloigne considérablement des éléments qui ressortent de la littérature sur l'entrepreneuriat en contexte migratoire (nommés successivement ethnique, immigré, puis transnational). Cette dernière, il faut le rappeler, met plutôt de l'avant les motivations de natures collective et familiale, ainsi que les mécanismes de solidarité développés par des migrants qui sont socialement considérés comme désavantagés par leur condition migratoire. Pour les entrepreneurs présentés ici, tout semble indiquer que l'apport « collectif » qu'ils souhaitent apporter demeure un élément essentiel à la quête entrepreneuriale, sans toutefois s'ancrer dans les relations réelles : celles-ci sont remplacées par un imaginaire de ce que serait leur contribution sociale, laquelle passe à travers la problématique développée autour du projet. Toutefois, on peut se questionner à savoir s'ils arrivent, et dans quelle mesure, à intégrer les marchés mexicains et à faire leur place dans la joute sociale et entrepreneuriale. Comment se positionne-t-il pour faire avancer ces aspirations, pour mettre de l'avant leur projet ? Dans le prochain chapitre, nous étudierons la manière dont ils négocient leur position sociale.

## Chapitre 6

# Le positionnement social et la négociation identitaire des entrepreneurs

Lors du terrain ethnographique, j'ai assisté à une conférence sur l'entrepreneuriat au lieu de *coworking* WeWork. Des centaines de personnes étaient présentes. Après une brève période de *pitch* où cinq entrepreneurs ont présenté leurs concepts d'entreprises, Cristof, un Espagnol dans la trentaine avancée, entrepreneur reconnu, s'est présenté devant le public. « *Emprende sin chingadera*<sup>89</sup> » était le titre de sa présentation. Ce conférencier était au Mexique depuis plusieurs années. Dans son discours, il mentionne régulièrement sa conjointe mexicaine et leurs amis, l'importance qu'ils ont pour lui. Son accent espagnol est encore légèrement audible, mais à l'instar du titre de sa conférence, il utilise constamment un vocabulaire mexicain, ou plutôt le jargon populaire de la ville de Mexico (*wey, chingar, pinche, pendejo*, etc.)<sup>90</sup>. D'un ton plutôt arrogant, mais aussi empathique, il martèle l'importance de générer une bonne proposition de valeur, il insiste sur la passion envers son projet, de son admiration envers les gens qui aspirent à changer le monde. Il tente visiblement de motiver le public et de l'inviter à chercher du sens à ce qu'ils font, tout en mentionnant le potentiel créatif qu'auraient particulièrement les Mexicains. À la fin de sa présentation enflammée a eu lieu une période de questions. La première est provenue d'une femme qui s'est levée et lui a demandé: « On sait qu'ici, il y a beaucoup de *malinchismo*. Comment est-ce qu'on peut compétitionner sur le marché sachant que les Mexicains ne valorisent pas ce qu'on fait ici? Quand on sait qu'ils vont probablement préférer quelque chose qui vient d'ailleurs? » En effet, la présentation de soi comme entrepreneur vient avec une réponse

---

<sup>89</sup> La traduction serait « Entrepren sans conneries » (traduction libre). Chingadera peut aussi signifier quelque chose de sans valeur. Il s'agit d'un jargon familier, voir vulgaire.

<sup>90</sup> Encore une fois, il s'agit d'un vocabulaire familier et vulgaire. *Wey* désigne mec ou type, *chingar* se rapproche de la signification du mot humilier, *pinche* est un juron et *pendejo* serait l'équivalent de stupide.

de la part du public qui n'est pas sans le ramener à sa condition étrangère et aux conceptions préalables qu'ils ont sur le sujet qui se présente.

Les Européens au Mexique ont une image collective construite à partir d'un contexte sociohistorique qui les associe autant à l'étranger désirable qu'à l'étranger « pernicieux », comme nous l'avons exploré dans le chapitre 2. Les entrepreneurs européens en particulier sont à la fois dépeints comme des figures de prestige et comme de potentielles menaces à la cohérence nationale. Comment les éléments symboliques rattachés au statut d'Européen des entrepreneurs de cette recherche interviennent-ils au moment de se présenter dans le monde social, c'est-à-dire lorsqu'ils entrent en contact avec leurs pairs mexicains ? Dans le chapitre qui suit, nous souhaitons faire intégrer les outils sémantiques qui permettent de comprendre l'expression du rapport à l'altérité au Mexique, particulièrement celle du « premier monde » (*primer mundo*), pour reprendre un terme souvent utilisé à Mexico. L'observation de la présence d'un lexique de l'altérité mexicain dans la sphère sociale mettra en évidence le racisme qui lui est inhérent, et permettra de voir que l'idéal de l'être mexicain, qui n'est ni étranger ni indigène, place les entrepreneurs dans un cadre social préétabli dans lequel ils doivent se positionner. Les entrepreneurs ont tôt fait de s'apercevoir que leur présentation de soi est une négociation continue auprès de leurs pairs mexicains. Les entrepreneurs saisissent que ce cadre leur est extérieur et qu'ils ne le comprennent pas d'emblée : ils tentent alors de se l'approprier peu à peu. Afin de saisir quel est l'effet de ce rapport à l'altérité spécifique au contexte de Mexico sur l'expérience des entrepreneurs participants, nous examinerons comment ces derniers se présentent dans le monde social; comment le cadre symbolique préétabli se configure au moment de se présenter individuellement ou de présenter leur projet entrepreneurial — c'est-à-dire lorsque les entrepreneurs, considérés comme des « étrangers *primer mundistas* » entrent en interaction avec des pairs mexicains —; et finalement, comment les Européens réagissent face aux attentes qui viennent avec ces catégories.

## 6.1 La présentation de soi de l'entrepreneur européen à Mexico

### 6.1.1 Le mythe fondateur de l'entreprise

À l'instar de la métaphore théâtrale de Goffman (1973), les participants créent en quelque sorte les conditions pour faire leur entrée en scène dans le monde social avec leur projet : celui-ci devient le présentoir qui leur permet de se situer et de se positionner. Nous avons vu dans le chapitre précédent que les projets entrepreneuriaux ont en commun de permettre une certaine expression de soi. Que leur projet soit présenté comme une quête pour la liberté et la créativité, pour la participation à une cause qui met surtout de l'avant leurs valeurs morales, ou qu'elle soit liée à leur identification à une dite « culture entrepreneuriale », les participants utilisent des éléments de leur parcours pour justifier les décisions qu'ils prennent à l'intérieur de leur entreprise. Souvent, ils bâtissent l'histoire de l'origine de leur projet à partir d'anecdotes personnelles qui expriment selon eux le bien-fondé de leur entreprise. Cette histoire, qui peut paraître parfois anodine, devient comme le mythe fondateur de leur identité d'entrepreneur. En voici un premier exemple, celui de Bastien, l'entrepreneur qui a fondé une agence qui visait à accompagner des étudiants mexicains dans leur projet d'études à l'étranger :

J'avais cette petite copine de l'époque qui est Mexicaine [qui étudiait avec moi en Europe]. Je me suis rendu compte qu'il y a pas mal de gens d'Amérique latine qui veulent venir étudier en Europe. Le problème, c'est que beaucoup d'entre eux sous-estiment l'aspect culturel. Quand ils arrivent, c'est véritablement un choc. Originellement, les gens qui viennent dans un autre pays, c'est dur au début, mais après, on s'adapte. C'est assez rapide, on décide d'y rester un certain temps. Mais en fait, ils se sont rendu compte que s'ils avaient préparé un peu plus les choses, c'aurait été encore mieux. Donc avec ce pote du master, bon tu sais un peu comment ça fonctionne, on est jeune, on se dit « ah un jour j'aurai ma propre boîte », etc. Et quand l'occasion arrive, tu te dis bon, est-ce qu'on la monte, ou pas ? Au final, au départ, ils étaient inquiets, et au final, non, et puis bien, je l'ai fait moi-même et certains m'ont suivi. (Bastien, Français, 33 ans)

En présentant une histoire qui les situe dans un lieu et un moment donné, comme le fait ici Bastien, leur image d'entrepreneur prend forme et se fait concrète. La problématisation du projet, indispensable pour donner de la cohérence à leur narratif d'entreprise, devient sa raison d'être : elle donne du sens et dicte les conduites à venir. Toutefois, au-delà de la satisfaction personnelle

d'expression de soi, elle sert aussi à constituer le matériel symbolique qui leur permettra de rentrer en interaction avec les clients, les partenaires ou les associés potentiels. Au départ, ce matériel symbolique se réfère à leurs propres repères culturels, comme le démontre Sabrina, qui œuvre dans l'industrie touristique, en me communiquant le contexte de la mise en place de son entreprise :

C'était en plus l'époque où y'avait beaucoup, y'a toujours beaucoup de violence, mais y'avait toute cette idée que le Mexique est super violent, « ne venez » pas [on disait aux touristes de ne pas venir] et machin. Et moi je voyais mes parents qui venaient et qui souffraient à Mexico. Donc c'était l'idée de recevoir des gens, les faire se sentir bien, leur faire connaître des choses qu'ils ne connaissaient pas du Mexique, qui vont les rapprocher du Mexique, en fait. C'était un petit peu l'idée. C'est comme ça que j'ai commencé, en travaillant sur cette idée. (Sabrina, Française, 43 ans)

Bien que la problématisation soit toujours reliée à des histoires personnelles, certains développent le mythe à partir d'expériences réelles et senties, alors que d'autres créent leurs récits après une démarche analytique ayant pour but de se positionner stratégiquement dans le marché qu'ils investissent. C'est particulièrement vrai chez les entrepreneurs de type identitaire, comme Paulo, qui, comme on l'a vu dans le chapitre 5, a créé une entreprise de nourriture pour animaux dans le but de développer ses compétences entrepreneuriales :

Le *pitch*, c'est, « Nous sommes amoureux des animaux de compagnie ». Aujourd'hui, ils font partie de la famille, ce ne sont plus des chiens de garde, ils sont traités comme des enfants. Il n'y avait pas d'entreprises à Mexico qui les traitaient comme des enfants. Il y avait une entreprise unique, c'était un monopole, et c'était très transactionnel et pas du tout émotionnel. Alors on donne beaucoup d'attention au produit. On est très bon avec les vétérinaires et l'attention aux clients. Nous avons un programme d'inscription d'accompagnement des animaux... etc., [...]. Pour dire la vérité, j'adore les animaux, mais ça n'a pas été par passion. Ça, tu vas le lire dans les journaux [où on a fait l'objet d'articles], mais non. Tout le monde raconte ce genre d'histoires, mais en réalité, nous, ça a été très analytique. (Paulo, Espagnol, 30 ans)

Comme le dit Paulo, tous racontent de telles histoires : cela fait partie de la culture entrepreneuriale. Ce mythe fondateur est essentiel pour la présentation de l'entrepreneur dans l'arène sociale, car il contient le bagage symbolique de l'entreprise. C'est à partir des récits qu'ils créent autour de ce mythe qu'ils se basent pour nourrir les interactions lors de rencontres, et c'est

à partir de ceux-ci qu'ils vont se positionner socialement. Dans le contexte migratoire dans lequel les participants se trouvent, la question est de savoir comment ce matériel symbolique, construit par des entrepreneurs somme toute « étrangers », est en mesure d'être reçu de la part de la population dans laquelle il se trouve, c'est-à-dire par leurs pairs mexicains et pour leurs clients potentiels.

### **6.1.2 L'usage de l'étiquette européenne**

Ainsi, les entrepreneurs se situent par le biais d'une problématique qui les touche ou du moins, qu'ils s'approprient. Ils se l'approprient de manière à ce qu'elle soit rattachée à leur soi dans le projet. En ce sens, certains vont baptiser leur entreprise à partir d'éléments auxquels ils s'identifient, comme leur nationalité, leur langue maternelle, leurs allégeances. Je pense à Nassim, par exemple, propriétaire d'un énorme resto-bar et dont le nom choisi fait référence aux enquêtes journalistiques qu'il avait menées dans sa vie avant d'atterrir à Mexico. Je pense aussi à Émile, qui a nommé son bistro « l'Appart », en français, et qui était une espèce de reproduction de l'appartement qu'il avait habité à Paris avant de venir s'installer au Mexique. En d'autres mots, pour plusieurs d'entre eux, l'identité entrepreneuriale se construit comme une sorte d'extension de leurs antécédents personnels.

Le processus entrepreneurial implique aussi de développer une identité visuelle (constituée d'un logo, d'une palette de couleurs, d'une typographie, etc.) qui se retrouvera dans les lieux de travail, comme dans la vitrine de la boutique ou du restaurant, et prendra parfois forme jusque dans de tout petits détails. Cette présentation visuelle est le résultat d'une réflexion autour de la signification de leur entreprise : celle qu'elle a pour eux, mais aussi celle qu'ils souhaitent projeter pour les autres. Ce processus se présente donc comme une manière de matérialiser leur expression de soi et leur donne l'occasion de prendre la parole sur ce qui importe le plus pour eux. Comme décrit dans le chapitre précédent, il s'agit d'un canal pour poursuivre leur quête d'individualité, leur quête identitaire et leur quête morale. Ils apportent ensuite cette construction identitaire dans la joute sociale, où ils tentent de trouver leur place. Une opération de mise en public doit alors se mettre en place. Elle prend différentes formes, comme la participation à des

compétitions de *start-up*, la participation à des soirées de *pitch*<sup>91</sup>, la tenue d'un kiosque dans les marchés (ambulants ou fixes) et, bien évidemment, la présence active sur les différents réseaux sociaux et plateformes web. Dans ce présentoir, leur « étrangeté » européenne va de pair avec l'identité d'entrepreneur qu'ils ont singulièrement construite et qu'ils tentent de mettre de l'avant, parfois volontairement et parfois non. En effet, plusieurs tentent de créer de la valeur avec leur produit en utilisant leur aspect européen explicitement. C'est le cas d'Emmanuelle, qui possède un comptoir alimentaire zéro-déchet, dont le but est essentiellement d'inciter les gens à adopter des habitudes de consommation par l'utilisation de contenants réutilisables :

Pour certains produits, le côté français, oui ça fonctionne. Par exemple, quand je parle de fromage, ben là, ça me sert disons de dire voilà, depuis que je suis au Mexique, j'ai cherché un bon camembert et c'est le meilleur que j'ai trouvé. Voilà, je m'y connais... je ne le dis pas comme ça, mais c'est un peu le côté je m'y connais en camembert, vous pouvez me faire confiance, je suis Française, quoi. Pour ce genre de produits, oui ça sert. D'autres produits, comme la ratatouille, qui est une recette typiquement française, je dis voilà « vous connaissez la ratatouille, c'est une recette typiquement française, de chez moi, et on fait comme ça, comme ça », et ça se sent qu'ici ça marche quoi. Ça a un impact assez positif en fait. Pour les clients, et pour certains produits, c'est très... je sais que ça joue en ma faveur, je ne vais pas le cacher. (Emmanuelle, Française, 35 ans)

Ainsi, il semble que pour ces entrepreneurs, exposer une identité européenne soit perçu comme un atout pour leur projet, car elle induirait un gage de qualité, voire une certaine « authenticité » des produits. Or, comme nous avons pu le constater lors de notre terrain, ce n'est pas parce qu'un produit présente une apparence de « qualité », ou propose quelque chose d'authentique que les gens vont désirer pour autant le consommer. Bien souvent, un participant qui met trop de l'avant la valeur de son produit par sa source culturelle européenne, comme pour Emmanuelle ici, aura de la difficulté à fidéliser une clientèle qui, au mieux, consommera le produit parce qu'elle le connaît personnellement et veut l'encourager, ou bien par curiosité. Ou alors, ils s'attireront une clientèle particulière, laquelle ne représente pas la majorité de la population, ce

---

<sup>91</sup> Ces soirées sont des événements de réseautage où une série d'entrepreneurs ont l'occasion de présenter leur entreprise en tentant de se démarquer et de se vendre de manière efficace à un public.

qui limitera les possibilités de croissance de l'entreprise. À titre d'exemple, je me souviens d'avoir moi-même organisé un évènement à Mexico, dans le cadre d'une célébration personnelle, en compagnie d'amis mexicains. J'ai proposé les services de quelques-uns de ces entrepreneurs participants à la recherche pour les traiteurs, et bien que ces amis aient pourtant connu les deux entrepreneurs en question, ils ont démontré une réticence et ont même tenté de me dissuader de les embaucher. Grosso modo, ils argumentaient que les prix s'avèreraient trop élevés pour des produits qui n'allaient pas nécessairement plaire d'emblée à tous les invités. Selon eux, il valait mieux se tourner vers des traiteurs plus traditionnels informels qui serviraient des plats mexicains dont tout le monde serait satisfait. En effet, trop ancrer la création de valeurs de leur entreprise à partir de son identité européenne risque de confiner les entrepreneurs du côté de « l'étrangeté », ce qui n'est pas nécessairement propice au développement durable d'une clientèle fidèle. Fabrice, qui possédait un bistro belge, semblait l'avoir bien saisi :

J'ai ressorti ma belgitude avec ce que je fais, mais c'est un restaurant belge mexicain, j'habite peut-être pas là, mais en tout cas, je représente la Belgique ici. Et avec mon savoir-faire, bon, la restauration, donc un restaurant belge, belge mexicain. [...] tu vois le nom, Belxicano, j'essaie de mettre en valeur aussi le Mexique. Tu vois je n'ai pas mis le Belge, tu vois. Si tu retires deux lettres, ça fait mexicano. Donc je pense que ça peut jouer. Parce que bien sûr, ils aiment le côté étranger, découvrir autre chose, mais je pense que quand tu es mexicain, tu vois justement, un restaurant européen, qui okay, se met en valeur, mais qui au mieux met aussi en valeur ton pays, je pense que c'est doublement, tu joues doublement dessus, quoi. Belxicano c'est le mélange entre deux cultures, et c'est un peu moi finalement, puisque depuis le temps que je suis ici, j'ai bien connu le Mexique, et on m'a appelé moi le Belxicano, tu vois. Je ne l'ai pas demandé, mais on ne me croit pas que je suis Belge quand je parle en Espagnol. (Fabrice, Belge, 31 ans)

Dans le cas de Fabrice ici présenté, on constate qu'il utilise une stratégie impliquant une notion de mixité dans la présentation de son entreprise, qui n'est peut-être pas sans rappeler, quelque part, l'idéal de métissage au cœur de l'imaginaire national que nous avons décrit dans le chapitre 2. J'ai d'ailleurs pu constater que cette stratégie plaisait à certains Mexicains : en discutant de la vision que présentait Fabrice avec deux amis, ceux-ci m'ont répondu que l'entrepreneur avait « compris quelque chose » et qu'il leur paraissait en effet important qu'un Européen tienne compte des attentes culturelles des Mexicains au moment d'ouvrir un commerce.

Il y a donc plusieurs entrepreneurs pour qui la mise de l'avant de l'appartenance nationale, qu'elle soit seulement européenne ou mixte (c'est-à-dire incluant des éléments « typiquement mexicains »), est volontaire, voire stratégique. C'était le cas d'Émile, Fabrice, Emmanuelle, Léo, Thibaud et Jonathan, puisque leur entreprise était basée sur des produits alimentaires d'origine européenne (bistro belge ou français, crêpier, laitier, pâtissier, conseiller en vin, etc.). Évidemment, pour Laura, Sophie et Antoine, qui enseignaient le français, il était naturel de mettre de l'avant le fait d'être des francophones natifs pour faire valoir leur crédibilité. Notons cependant que ceux-ci m'ont fait part du manque de motivation fréquent de leurs étudiants, pour qui l'apprentissage du français revêtait une importance secondaire, qui provoquait de nombreuses annulations des cours et en affectait leur revenu. Pour Bastien, Jordan, Denis et Oscar, c'était le développement de l'expertise dans une institution européenne qui était exploité pour présenter une valeur ajoutée à leurs services-conseils.

Pour les treize autres entrepreneurs, si l'origine européenne n'était pas particulièrement mobilisée pour valoriser leur entreprise, c'était de toute façon leurs pairs mexicains qui les y confinaient. Il semble que cet élément les situait socialement même davantage que le statut d'entrepreneur ou de professionnel à Mexico pour leurs interlocuteurs. C'était le cas du graphiste Giano, par exemple, qui me disait détester se faire constamment appeler « l'Italien » par ses pairs mexicains, mais qui semblait ne pas pouvoir y échapper. Il était au Mexique depuis une décennie, où il œuvrait comme graphiste à titre de travailleur indépendant, et il se considérait plutôt comme un citoyen du monde. Or, mon colocataire mexicain de l'époque qui m'avait présenté Giano, Carlos, se référait constamment à lui comme « l'Italien ». Lui qui se considérait comme son ami proche depuis plusieurs années, selon ses dires, savait pourtant que Giano ne désirait pas se faire catégoriser par cette appartenance nationale. Or, Carlos ne semblait pas pouvoir s'empêcher de noter les différences qu'il voyait entre son expérience et celle de Giano, du fait que ce dernier était Européen : le traitement des autres au premier abord, la manière dont il était vu dans l'espace public et l'attrait des femmes envers Giano, notamment. Tous les rapports sociaux impliquaient cette différence, teintaient l'expérience respective de ces deux compagnons.

## 6.2 Les préconceptions liées au statut d'étranger du premier monde

### 6.2.1 La présomption de privilèges

L'une des premières appellations que les Européens reçoivent lorsqu'ils arrivent à Mexico est *güero* ou *güera* (*güerito* ou *güerita* en est l'euphémisme). Comme présenté dans le chapitre 2, portant entre autres sur la figure de l'étranger du premier monde au Mexique, ces termes sont associés à une position privilégiée dans la société. Il réfère à la blancheur, à un statut supérieur et à une position économique favorable : les trois vont de pairs. L'extrait suivant est le premier commentaire que m'a fait Germán, un Mexicain de 35 ans, qui était ami avec deux des entrepreneurs participants à la recherche, lors d'un entretien que nous avons partagé par vidéoconférence. Il vivait désormais à Montréal depuis deux ans, mais il avait l'habitude d'être entouré d'étrangers européens lorsqu'il vivait à Mexico. « Pour te faire une description rapide, je pense qu'être *extranjero* au Mexique, et encore plus si tu es *güerito*, c'est plus qu'une distinction de race. C'est une profession ». (Germán, Mexicain, 35 ans).

Selon l'interprétation de Germán, un statut socioéconomique particulier était attribué à ses amis étrangers et *güeros* (c'est-à-dire, dont le phénotype dénote une origine européenne, selon l'usage qu'il en fait ici). Il est vrai qu'à leur arrivée à Mexico, les Européens auront assurément tôt fait de se faire interpeller de la sorte, incluant bien évidemment les entrepreneurs participants. Cette conversation avec Arthur, le Français qui connaît bien le Mexique pour y avoir résidé pendant une partie de son enfance, démontre qu'il constate qu'on lui confère un statut privilégié socialement en raison de sa race et de sa nationalité :

- A : Entre amis, ils m'appellent le Français, dans la rue, pour me vendre quelque chose, c'est *el güerito*.
- E : Est-ce que c'est un terme péjoratif ou c'est positif pour toi ?
- A : *Güero* ? C'est positif. Ouais, *güerita*, *güerito*, ouais.
- E : Parce que ça fait référence justement à la classe plus élevée ou...
- A : Non, je ne pense pas non, simplement... tu vas peut-être remarquer aussi, quand t'es blanc on te vouvoie. J'ai remarqué ça, par exemple, venant de certains employés qu'on vouvoie par rapport à la couleur de peau.
- E : On te vouvoie ?

- A : Ou on va aussi m'appeler *Don*. *Don* Adrien, tu vois. Ça me fait toujours rigoler ça. On est toujours bien traité ici, surtout pour le côté Français, Européen, ou Occidental... t'es toujours... on a de la chance. On a une bonne image. (Arthur, Français, 32 ans)

Lors des entrevues qui se sont tenues dans des cafés avec les participants, j'ai pu observer que nous nous faisons aborder régulièrement, souvent pour nous faire demander de l'argent ou par les vendeurs ambulants. Ces derniers abordaient tous les clients du café, mais ils se montraient particulièrement insistants envers nous. Dans la rue, dans les restaurants et les boutiques, dans les environnements de travail et dans l'espace public en général, les répondants disaient recevoir des traitements particuliers. Cette différenciation prend forme par l'insistance des vendeurs telle que tout juste mentionnée, mais peut aussi se percevoir par une attitude « obséquieuse » de la part des gens qui travaillent dans le service, selon plusieurs des entrepreneurs. Ce sont, du moins, les mots utilisés par Léo, le pâtissier belge :

Écoute, j'étais avec un pote mexicain, il est petit et tout ça. Il va au bar et il demande une bière. Et le gars, le serveur lui dit non, ce n'est pas encore ouvert. Je lui dis « attends, je vais y aller. » [...] Je vais au barman et je lui dis que je veux une bière. Il me donne la bière. [...] C'est super déplaisant, de voir des gens obséquieux parce que t'es blanc. En gros, l'Europe est coupable de la majorité des crimes de l'humanité, considérant la création des États-Unis, qui fut un des crimes les plus majeurs. Ça te fou un peu mal de se faire sentir supérieur. Ça me met mal à l'aise. (Léo, Belge, 45 ans)

Rappelons aussi que le statut que dénote l'appellation *güero* est aussi relatif au genre, c'est-à-dire que la « *güera* » se distingue en ce qu'elle représente, entre autres, un objet de désir. Les effets de ce symbolisme semblaient bien compris par les entrepreneures que j'ai interrogées, comme le démontre Sabrina, entrepreneure qui est au Mexique depuis 20 ans, par cette anecdote :

J'avais une copine belge, très blonde, elle vivait dans le centre historique, et je me souviens vraiment... ça m'avait marqué parce qu'elle, elle me disait j'en ai marre, je veux rentrer en Belgique, je ne supporte plus le harcèlement dans la rue, et tout ça. Je ne comprenais pas. Ben déjà tu vois, les Mexicains, dans la rue, quand tu vas... y'a quand même les regards, la séduction et tout ça, c'est assez fort. Mais alors elle, comme elle était blonde... on marchait toutes les deux dans la rue, et dans le centre-ville, alors, ce que moi je pouvais vivre, c'était accentué dix fois plus. Les regards,

quelqu'un lui a mis la main aux fesses, les regards lascifs, les réflexions, et je me disais, oh. Mais tu vois, n'importe quelle fille, ça nous arrive dans la rue, ici. [...] Mais être blonde... et même en plus des fois il y a des Mexicaines qui sont blondes et je crois qu'elles vivent un peu la même chose. Mais être blonde au Mexique, blonde aux yeux clairs, je pense que c'est vraiment difficile. À moins que tu vives dans un autre milieu socioéconomique, et encore. (Sabrina, Française, 42 ans)

Nous avons également vu, dans le chapitre traitant du contexte, que le terme *naco* s'appliquait comme figure antinomique du *güero* et de la *güera*. Un seul des Européens que j'ai interrogés a utilisé ce terme, et c'était en reprenant les mots de Mexicains pour m'expliquer une situation. C'est un terme que j'ai entendu régulièrement de la part de Mexicains qui m'ont expliqué qui pouvait être considéré ainsi. Il est notoire que l'étranger européen qui est à Mexico temporairement peut demeurer complètement ignorant de son existence, jusqu'à ce qu'une circonstance quelconque fasse en sorte qu'on lui explique la signification du terme. Mais encore là, il lui faudra quelque temps et une volonté sincère de comprendre le langage social pour pouvoir reconnaître les « traits » *naco*. Selon leur perception, c'est un terme auquel il ne s'associe et n'utilise pas, cette notion sombre de l'altérité ne lui étant jamais destinée. Même lorsque l'Européen est très intégré, il serait bien malvenu de l'utiliser et une erreur de contexte pourrait facilement lui valoir du ressentiment de ses compagnons, susceptibles d'y voir l'expression d'un sentiment de supériorité. Alors que je questionnais Carlos, un Mexicain qui a été mon colocataire, afin d'améliorer ma propre compréhension de l'usage de ces différents termes de l'altérité, il m'a indiqué que ce terme était raciste et m'a affirmé que personne ne devrait l'utiliser, encore moins les étrangers ou les gens de classes plus élevées. En définitive, en considérant que ce spectre *güero/naco* définit l'intrication symbolique entre la race et la classe au Mexique (voir Navarrete, 2017), le fait que les entrepreneurs se fassent appeler *güero* constamment indique une présomption qu'ils jouissent d'avantages sociaux, voire de privilèges.

## **6.2.2 La monnaie comme mesure de l'avantage nationale**

Lors d'une conversation informelle avec l'une de mes premières colocataires à Mexico, qui gérait une maison familiale où elle louait des chambres aux étrangers pour des séjours, Lina m'a parlé de ces « hippies » européens ou canadiens, pour reprendre ses termes, qu'elle hébergeait.

Ils étaient principalement de jeunes étudiants ou de jeunes travailleurs qui se plaignaient, selon elle, de ne pas avoir d'argent ou plutôt, de « faire comme s'ils n'avaient pas d'argent ». Selon son interprétation, ceux-là disaient devoir payer leurs dépenses seuls, mais Lina était convaincue que leurs parents avaient sûrement beaucoup d'argent, ne serait-ce que par la différence du coût de la vie et de leur accès à une monnaie avantageuse.

L'importance de la monnaie dans la définition des relations nord-sud est évidente. Au-delà du résultat matériel des inégalités qu'elle engendre, elle représente aussi symboliquement les rapports de pouvoir. À partir de l'idée que l'avantage économique d'avoir accès à l'euro ou au dollar, les pairs mexicains associent la monnaie et la nationalité des entrepreneurs, ce qui place irrémédiablement ces derniers dans le cadre de l'entrepreneur avantagé, de manière quasi naturelle. Par ailleurs, je me souviens du commentaire d'une dame qui avait demandé de l'argent à l'un des entrepreneurs que j'étais en train d'interviewer. Alors qu'il lui a répondu qu'il n'en avait pas, elle lui avait rétorqué : « *Güero sin dinero? Entonces debe de ser un poco tontito!* » (Un *güero* sans argent ? Alors c'est que tu dois être un peu con !). En effet, tout se passe comme si les Européens qui entreprennent une affaire au Mexique devaient réussir, entre autres par le biais de cet avantage monétaire. Voici un exemple à partir d'un commentaire émis par Germán, un ami de quelques-uns des entrepreneurs de la recherche qui vivait désormais à Montréal :

Je veux dire que pour les Mexicains, souvent c'est plus difficile. C'est un des avantages, et je te dis, comme entrepreneurs de commerce aussi, les Européens ont une manière... je ne sais pas si c'est une manière, mais ils peuvent chercher les ressources. Ou alors ils viennent avec leurs ressources, évidemment, avec leurs euros ou leurs livres sterling, ça vaut beaucoup plus [au Mexique]. Alors, avec l'argent qu'il y a en Europe, ils ne peuvent pas faire un commerce, mais à Mexico, ils peuvent le faire parfaitement. (Germán, Mexicain, 35 ans)

Pourtant, Jenny, qui a un commerce de rue et un service de traiteur en voie de se formaliser, a une opinion bien différente sur ses capacités financières. C'est cette même entrepreneure et amie de ce Germán qui me confie sa frustration d'être perçue comme une personne nantie alors qu'elle ne l'est pas, après une journée de travail exigeante qu'elle avait terminée à 19h :

Quand je vais faire les achats, ils me voient comme si j'avais de l'argent, mais ils n'ont aucune idée. Aujourd'hui, j'étais avec un ami qui vend des *chicharrones* [du lard frit]. On parlait d'achats et moi je sais que lui il gagne beaucoup plus que moi en vendant ce qu'il vend. On s'est mis à calculer. Si je compte combien de travail je fais, combien je dépense, combien je vends, combien je paie pour mon loyer... Je suis la plus pauvre de toutes ! [...] Ce qui me dérange, c'est que oui [les commerçants mexicains] font de l'argent, mais après ils me voient moi comme la riche, à cause de ma peau. (Jenny, Anglaise, 33 ans)

### 6.2.3 Indifférencier le différenciable : l'expression du racisme et du classisme à Mexico, l'appréciation de la blancheur et les *whitexicans*

Dans le chapitre 2, nous avons vu le concept d'appréciation pour la blancheur, qui rassemble l'ensemble des comportements qui discriminent favorablement les personnes blanches tels que la pigmentocratie, le colorisme ou l'eugénisme symbolique (voir chapitre 3). Plusieurs entrepreneurs m'ont effectivement parlé de l'effet de cette « appréciation pour la blancheur » dans leur expérience d'entrepreneur au Mexique. Reprenons l'exemple de Léo évoqué plus haut, qui a poursuivi son exemple au bar en affirmant que :

C'est ça le truc, c'est que [en tant qu'entrepreneur] en Belgique, si tu ne pars de rien, t'es un parvenu. Ici, t'es blanc. Donc, t'as déjà un statut social. Aussitôt que tu parles vaguement deux langues, là c'est... c'est trompeur aussi. Je te parlais du racisme, tu peux très vite t'imaginer que t'es quelqu'un que t'es pas, en réalité. Quand tu rentres chez toi, t'es toujours le couillon que t'es. Y'a peu d'étrangers qui admettent ça. C'est que tu montes, oui, tu montes de classe sociale quoi, en apparence. (Léo, Belge, 45 ans)

Le fait que Léo termine sa phrase en mentionnant qu'ils « montaient de classe en apparence » n'a rien d'anodin. Celui-ci souligne que si, dans l'espace public, la couleur de peau vient avec un traitement particulier, cela ne définit pas nécessairement une appartenance à une élite ou une condition sociale supérieure. Il y a en effet une nuance à prendre en compte entre être étranger du premier monde et faire partie des plus hautement privilégiés. Quelques entrepreneurs m'ont fait part de ce terme utilisé depuis à peine quatre ou cinq années pour désigner « une élite blanche et déconnectée de la réalité du peuple » : les *whitexicans*. Ce sont les entrepreneurs qui ont passé le plus de temps au Mexique qui en viennent à me parler de cette « classe privilégiée et intouchable ». Ce commentaire de Giano, qui habitait Mexico depuis déjà

plus de dix ans, est l'expression d'une appartenance à un groupe social plus humble et moins avantage que ce que prévoient, au premier abord, les traitements spéciaux réservés aux étrangers *primermundistas* :

La frange sociale élevée, qui est une petite pointe de la pyramide, ils sont intouchables. Tu n'y rentres pas. Tu ne la vois même pas. Ils n'existent pas ! Ils restent entre eux, ils restent dans les lieux qui leur appartiennent, ils ne marchent pas dans la rue, ces choses-là. Sinon, la frange moyenne haut, comme à Polanco, ils sont les descendants de ces familles-là et ils commencent à faire des choses plus alternatives, ils sortent un peu de leur monde fermé. Pour entreprendre leur chose. Mais ils ne parlent pas vraiment avec la classe moyenne. Ils parlent, mais ils te regardent comme s'ils étaient au-dessus. Tu peux être étranger, ce que tu veux, ils vont peut-être te montrer un peu plus d'intérêt, en voyant que tu es étranger, ils pensent que peut-être tu as une vision qui se rapproche de la leur, mais ça en reste là. [...] Leur perception c'est, « vient parler avec moi, okay tu es Espagnol, c'est bien ». Mais si comme étranger, ils voient que tu n'es pas du même niveau qu'eux, tu restes là. Ils le voient, ils te laissent derrière. Alors c'est des gens qui ont de l'argent, une certaine culture, certaines idées sociales de toute façon... ils restent dans la frange sociale qui leur appartient. L'idée c'est : rentre dans cette frange sociale qui t'appartient. C'est dans celle-là que tu travailles, et tu y restes. (Giano, Italien, 33 ans)

Il n'en demeure pas moins que les pairs mexicains distinguent les étrangers « du premier monde » des autres migrants qui font partie du paysage de Mexico, comme me le mentionne clairement Milo, un entrepreneur mexicain d'une trentaine d'années qui m'a accordé une entrevue afin de me parler de son rapport aux étrangers à travers son entreprise.

Ici, on dit qu'il y a du *malinchismo*. Qui est de préférer un étranger à un Mexicain, juste parce qu'ils ne sont pas Mexicains. En priorité : États-Unis, Canada et Europe. Asie pas tant que ça, Latino-Américain pas tant que ça, d'Afrique non plus. Mais il n'y en a pas tant que ça. Il y en a, comme dans la Zona Rosa, il y a les Coréens, une communauté gigantesque, mais ils travaillent seulement entre Coréens. Comme les Japonais de Polanco et de la Colonia de Valle, qui sont seulement entre eux. Il y a des Colombiens, mais ce n'est pas si facile pour eux. Tandis que les Espagnols et les Français, j'en connais au moins dix. Et eux, ils travaillent dans des agences de graphisme, ils le font bien, ils sont tranquilles, ils n'ont pas de problèmes (Milo, entrepreneur mexicain, 30 ans).

Dans cet extrait, on comprend que Milo considère les étrangers européens comme « désirables », à l'instar de ce qui a été exposé au chapitre 2. En effet, le terme *malinchismo* utilisé

d'entrée de jeu par Milo est susceptible de mieux décrire ce rapport particulier aux étrangers qui les maintient dans une position ambiguë, qui leur confère un statut particulier duquel il est difficile de s'abstraire. Or, ce même entrepreneur a cru bon de me préciser, à la suite de notre entrevue, qu'il ne se voyait pas, pour sa part, avoir une relation intime avec une personne étrangère. Sans que j'aie moi-même abordé la question des relations amoureuses, il m'expliqua qu'il était impossible pour lui de concevoir qu'il puisse développer une complicité avec une personne qui ne saurait comprendre les subtilités de la culture mexicaine. Cet entrepreneur se distinguait par ailleurs par son mode de vie cosmopolite : il avait fait ses études supérieures aux États-Unis et avait été amené à voyager un peu partout à travers le monde au cours de sa jeune carrière. Déjà détenteur de plusieurs entreprises, celui-ci avait clairement accès à des ressources qui surpassaient grandement les capacités économiques de la plupart des jeunes au Mexique. Ainsi, bien qu'il s'agisse d'un cas singulier, son commentaire m'a semblé faire écho aux propos de Giano mentionné un peu plus haut, qui évoquait une limite quant à l'intégration possible envers une certaine frange sociale qu'il disait « en haut de la pyramide sociale ».

#### **6.2.4 *El malinchismo* : entre appréciation, ressentiment et rejet**

L'imaginaire de l'autre au Mexique, qui se situe sur un spectre dont les extrémités sont l'indigénéité et le cosmopolitisme « du premier monde », comme nous l'avons vu dans le chapitre 2, pose donc un cadre symbolique de prime abord inconnu par les entrepreneurs participants à cette recherche. Nous constatons que si les Mexicains et les entrepreneurs perçoivent que ces derniers sont susceptibles d'avoir des privilèges, certaines nuances doivent être apportées quant à la portée concrète de ces avantages. La notion lexicale qu'est le *malinchismo* est capitale pour l'étude des sujets européens qui nous intéresse dans cette recherche, car elle révèle le rapport tendu qu'ils expérimentent avec leurs pairs mexicains. C'est un terme sujet à heurter les sensibilités de leurs pairs mexicains, comme l'a partagé avec moi Karim, un étudiant montréalais de 30 ans, qui était à Mexico depuis un an et qui y avait vécu d'autres séjours auparavant. Alors que j'arrivais à Mexico, j'ai croisé cette personne que j'allais remplacer à titre de locataire dans la maison où j'ai été accueillie. Il m'a confié une réflexion au sujet de celle qui allait être ma future colocataire mexicaine. Il s'est mis à m'expliquer que cette dernière, qui s'appelait

Lina et avait 28 ans, était souvent entourée d'étrangers. Il m'explique qu'il s'était mis à prendre un malin plaisir à blaguer en la qualifiant de « *malinchista* ». Karim m'a ensuite dit que cette dernière avait fini par se fâcher sincèrement contre lui, ce qui lui avait fait comprendre la portée du mot, son côté vexant. « C'est un mot fort », m'avait-il averti, ajoutant cette phrase : « Tu vas voir qu'on va te dire qu'il y a du *malinchismo*, mais il y a aussi du chauvinisme en fait ».

À la lumière de ce que Karim m'avait prédit, plusieurs des entrepreneurs m'affirmaient ouvertement et d'emblée que « les Mexicains adoraient les étrangers », soit en spécifiant ceux qui venaient des pays du nord, ou alors en précisant qu'ils n'incluaient pas les étrangers venus des pays d'Amérique centrale, lesquels sont plutôt considérés comme des migrants — ce qui semble confirmer le *malinchismo* comme une attitude qui résonne avec leur expérience de contacts avec des Mexicains. Voici comment l'a exprimé Émile, entrepreneur qui tenait un bistro :

C'est vraiment un peuple qui aime beaucoup l'étranger en fait. Après, il y a ici ce qu'ils appellent la partie Malinche, c'est quand les conquistadors sont arrivés, les Mexicains se sont sentis attirés par les étrangers en fait. Je pense qu'ils ne se valorisent pas suffisamment, ils valorisent plus le fait d'être étranger, alors pas tous les étrangers. Ils valorisent les Européens, les Nord-Américains, par exemple si t'es Péruvien ou Bolivien euh, ou Chilien, ils ne valorisent pas ça. Ils valorisent plus les étrangers cultivés qui ont une certaine histoire, etc. (Émile, Français, 37 ans)

À l'instar d'Émile, ils sont convaincus de projeter une image positive du fait qu'ils viennent de l'Europe et mentionnent même, dans certains cas, un « sentiment d'infériorité » qu'auraient les Mexicains, comme l'a fait Jonathan :

Ensuite, moi j'aime beaucoup les Mexicains, je trouve que c'est des gens très gentils. En plus, une question que tu vas me poser je crois, du coup je te donne déjà la réponse, malheureusement pour eux je trouve que les Mexicains ont un complexe d'infériorité, qui a été confirmé par pas mal de Mexicains dans mon entourage, en ayant cette même discussion, c'est-à-dire que l'étranger pour eux c'est forcément quelqu'un de plus cultivé, plus connaisseur, peut-être qu'il travaillera plus dur, enfin. Du coup, les Mexicains adorent les étrangers. (Jonathan, Français, 26 ans)

Ce type de commentaire très stéréotypé provient particulièrement des entrepreneurs qui sont arrivés au Mexique dans les deux ou trois dernières années, tout au plus. Chez ceux qui

habitaient depuis beaucoup plus longtemps au Mexique, comme Sabrina ou Giano, les doyens de cette recherche en ce qui concerne le temps passé à Mexico (ou même chez Karim, qui semblait avoir bien saisi la notion de *malinchismo*), les discours sont beaucoup plus nuancés. Les discours de ces derniers laissent penser qu'ils connaissent maintenant davantage les arrières-scènes sociales et peuvent percevoir la complexité de la relation entre le Mexique et l'étranger du « premier monde ». Nous y reviendrons plus loin.

Une grande partie des interlocuteurs de la recherche avaient donc somme toute cette perception similaire que les étrangers européens sont les bienvenus à Mexico, comme nous l'avons aussi déjà démontré dans le chapitre 4, lorsque nous avons exposé l'expérience d'intégration rapide qu'ils ont vécue dès leur arrivée. C'était non seulement la perception des entrepreneurs participants à la recherche, mais aussi celle des répondants mexicains. Parmi ceux-là, plusieurs croyaient que les opportunités étaient plus grandes pour les étrangers, les contacts plus faciles à faire, et qu'un préjugé favorable envers leurs produits ou leur professionnalisme leur serait bénéfique. Or, nous avons vu dans le chapitre 5 que la capacité des participants à développer des liens d'affaires de confiance et à étendre leurs réseaux était en réalité limitée. Lors d'une entrevue avec l'entrepreneur mexicain d'un espace communautaire de travail (*coworking*) que j'ai fréquenté, Aldo (35 ans) m'a fait part de son point de vue de cette manière :

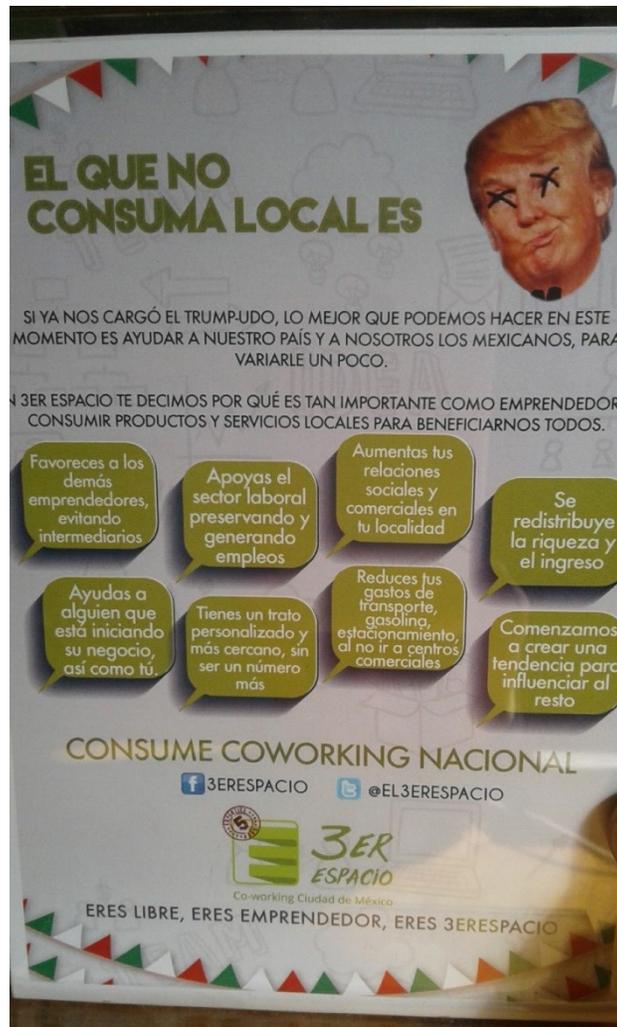
Quand tu es très connu, naturellement les gens vont penser que tu as beaucoup de contacts. Les contacts, c'est bien connu, pour la culture populaire, que ça t'ouvre des portes. Alors quand tu es seul, et que tu te bats comme indépendant, c'est très facile te perdre. Je pense qu'au niveau culturel, ça va dans le même sens. C'est pour ça qu'être étranger, c'est facile d'ouvrir des portes à Mexico. Pour être différent. Juste pour être différent, tu attires l'attention. Sans avoir à dire un mot. [...] J'insiste, l'idée de travailler pour un étranger, ça te fait penser que c'est de grandes idées, juste pour ça. Quand tu es Mexicain et que tu veux inviter quelqu'un dans ton projet, il y a cette notion qu'avec un étranger tu vas faire une meilleure affaire qu'avec un Mexicain.  
(Aldo, Mexicain, 35 ans)

Visiblement critique des attitudes qu'il considère *malinchistas*, Aldo n'appliquait pas cette logique à sa propre pratique en entreprise : il était focalisé sur l'importance du développement de l'économie locale et il y avait un positionnement clair en ce sens dans les locaux de l'entreprise. Par exemple, dans la foulée de l'élection de Donald Trump en novembre 2016, l'évènement avait

été une occasion pour lui de publiciser la vision d'un Mexico indépendant économiquement et fort de ses propres initiatives entrepreneuriales. Des pamphlets avaient été apposés sur toutes les tables, dévoilant les tendances nationalistes de l'entreprise (voir Figure ).

Figure 3

Pamphlet publicisant la vision d'un Mexico indépendant



Ses employés étaient tous bel et bien Mexicains, et je ne trouvais, en somme, pas de traces tangibles de faveurs accordées aux étrangers dans ce milieu de travail en particulier. Cette remarque sur le *malinchismo* lors de l'entrevue était plutôt une sorte de dénonciation. Dans le même ordre d'idées, j'ai aussi entendu l'histoire inverse de la part d'un Mexicain qui m'a

mentionné que son directeur d'entreprise, dans le contexte d'une entrevue d'embauche, avait dit à ses employés qu'il ne voulait pas donner le poste à un « étranger », parce qu'il valait mieux « valoriser les talents d'ici ». En effet, la crainte d'être soi-même *malinchista* ou de le paraître peut être au moins aussi déterminante dans le rapport aux Européens que la tangibilité d'attitude *malinchista* en soi. Certains interlocuteurs ont même mentionné, lors d'une conversation que j'ai eue avec eux, l'idée d'un ressentiment de la part de certains de leurs amis mexicains envers les étrangers « *primermundistas* ». Carlos, par exemple, raconte :

J'ai des amis qui ont beaucoup de ressentiment, mais ça n'a pas de sens. Ils ne veulent pas parler l'anglais, par exemple, parce que c'est la langue de l'impérialiste. Mais après bon, tu vois, le mec étudie la philosophie, une chose totalement occidentale. Je lui dis, *guy*, tu étudies Deleuze, un Français, tu es dans ce truc d'élite et totalement quoi. Et après tu as du ressentiment envers les étrangers, mais bon, tu joues ce jeu toi aussi, quoi. (Carlos, Mexicain, 38 ans)

En somme, tout semble indiquer que les discours qui sont mobilisés autour des attitudes *malinchistas* qu'auraient les Mexicains envers les étrangers ne se révèlent pas comme un avantage dans l'expérience des participants à la recherche en tant qu'entrepreneurs, ni sur la réussite de leurs projets entrepreneuriaux. Le fait de présenter l'image d'un statut « avantage » du fait d'être Européen peu, au contraire, susciter une volonté de ne justement pas se montrer *malinchista*, ce qui peut potentiellement créer des formes de rejet, du moins dans certain cas, selon les données de cette recherche.

En outre, face à leurs pairs mexicains, les entrepreneurs européens peuvent notamment être l'objet d'un désir coupable, être confrontés à la perception de bénéficier d'un favoritisme provoquant une réaction de rejet, ou encore parfois faire l'objet d'une attention envahissante. Également, le statut d'étranger « du premier monde » ne met pas les participants à l'abri de préjugés défavorables à leur endroit. Nous l'avons vu à travers l'appellation *gringo*, maintenant plus souvent attribuée aux États-Uniens dans le contexte de Mexico, qui représente aussi cet « autre » qui a accès aux ressources matérielles, mais qui peut faire preuve d'un manque de jugement moral. Il existe un stéréotype du *gringo* comme un être niais, voire déficient. Cela se révèle parfois par des commentaires émis dans les arrières-scènes sociales. Par exemple, je me

souviens d'un moment où, lors d'une soirée, deux connaissances mexicaines avaient invité une femme française qui était en visite à Mexico à sortir en ville avec nous. Cette femme avait un lien familial avec de très bons amis d'un des deux Mexicains en question. Alors que nous l'attendions dans un lieu achalandé, l'un a demandé à l'autre ce qui la caractérisait afin de pouvoir la distinguer, puisque nous ne l'avions jamais vu. Après une brève description, il a rétorqué « ah, ça c'est la description de n'importe quelle étrangère sans intérêt ». Sans surinterpréter le sens qu'avait ce commentaire lorsqu'il a été émis, on peut au minimum déceler une intention de dévaloriser la femme en question par le biais de son « étrangeté ».

Comme dernier exemple, Hans, l'allemand qui avait une entreprise de lunettes optiques et qui était aussi professeur d'entrepreneuriat, a partagé une anecdote représentative de situations déplaisantes qui peuvent survenir en tant qu'Européen. Alors qu'une de ses collègues avait organisé un évènement social entre les employés, celui-ci n'avait pas été en mesure d'y participer, en raison de son agenda chargé lié à son entreprise. La collègue s'était offusquée de son absence, l'interprétant comme un manque de considération. À la suite de l'évènement, Hans avait reçu de sa part un courriel de reproches « véhéments », m'a-t-il dit, dans lequel elle laissait entendre qu'il ne se serait probablement pas permis une telle absence s'il avait été dans son propre pays. Elle lui aurait signifié qu'il s'était comporté ainsi parce qu'il était au Mexique, sous-entendant un lien entre une attitude inconsidérée de sa part et son statut d'étranger.

### **6.2.5 Les étrangers instrumentalisés ?**

Si les participants peuvent être confrontés à des préjugés négatifs à leur égard, ils sont encore plus susceptibles d'être sollicités à différentes fins. Maintes fois, des pairs mexicains m'ont mentionné qu'être vu en compagnie d'étrangers « du premier monde » les ferait paraître distingués, différents : ce serait un moyen de se faire remarquer. De la même manière que de porter certains vêtements distinctifs ou encore se promener dans une voiture neuve, être accompagné d'un étranger *primermundista* attirerait l'attention précisément parce que cela indiquerait un certain niveau social. Ainsi, pour les employeurs mexicains, par exemple, il pourrait être avantageux d'avoir dans son équipe des Européens parce qu'ils constituent un gage symbolique de cosmopolitisme, un trait inhérent aux plus hautes franges de la société mexicaine.

Ou encore, il se peut qu'un préjugé positif à l'égard de leur diplomation et de leurs compétences, voire une culture de la discipline supposée, les discrimine positivement dans certains secteurs d'activités. Sabrina mentionne l'attitude de certains clients qui, selon elle, se servaient de son statut d'Européenne pour projeter une image de prestige à leurs propres clients lors d'évènements de dégustations :

Je pense qu'en tant que Française, bon, surtout dans le milieu des langues... du français, des langues étrangères, c'est clair qu'il y a toujours cette idée que oui, elle est Française *nativa*, on va lui donner du boulot. Bon après, j'avais ma formation et tout ça, mais c'est vrai que je pense qu'il faut être honnête, je pense que c'est quand même plus facile d'être reçu dans certains milieux. En tant que *güerita*. Même si je ne me considère pas *güerita*, mais ici je suis *güerita*. Je pense qu'il y a ça. Je me suis rendu compte aussi que dans certains *eventos corporativos*, quand on travaille en dégustation pour les entreprises, certains clients profitent et disent, parce que je travaille avec une collègue et elle est Belge, mais elle a une entreprise mexicaine, elle est chocolatière. Elle, pareil, ça fait 15-16 ans qu'elle est ici au Mexique. On faisait des dégustations de mezcal et de chocolat. Et donc, le client nous présentait comme Belge et Française. Et là, tout de suite tu ressens que ça fait plus classe pour ses clients de dire voilà, elles sont étrangères. (Sabrina, Française, 42 ans)

Germán, ce Mexicain ami avec deux des entrepreneurs participants à la recherche, dont il a été question plus haut, nous a lui aussi livré sa vision sur la manière dont les Mexicains « utilisent » les étrangers :

La dame du marché, elle est très gentille, *buena onda* [une attitude agréable], mais ensuite tu vois que c'est seulement par intérêt, parce que tu lui achètes. Tu me comprends, il y a cet intérêt de la part des Mexicains envers les étrangers. Du genre, « qu'est-ce que je peux retirer de lui ? Quel peut être mon bénéfice ? » [...] Regarde Amado, quand il est arrivé à Mexico, au début, il a vite trouvé du travail à People for Bike. Et après, avant tous ces collègues, il a obtenu la gérance de la boutique de Polanco. (Germán, Mexicain, 35 ans)

Dans ce cas, Germán parle de l'obtention du travail d'Amado (un entrepreneur participant à cette recherche) lors de son arrivée au Mexique, comme d'un privilège obtenu grâce à son statut d'étranger, tout en précisant que son embauche était dans l'intérêt de l'employeur en question. En effet, il est fort probable que ce statut ait eu une influence sur l'embauche d'Amado, mais il n'en demeure pas moins que ce dernier avait des diplômes d'études supérieures en sciences

biologiques, donc vivait en fait une expérience d'emploi déqualifiante. Somme toute, les bénéfices du statut d'Européen sont intrinsèquement reliés aux bénéfices potentiels des personnes avec qui ceux-ci s'associent. Cela confine parfois les relations à une sorte d'arrangement où l'économique et le paraître sont les motifs principaux. Cela est valide non seulement dans la perception des relations d'affaires ou à l'emploi, mais s'étend dans certains cas aux relations personnelles, amoureuses ou d'amitié. Voici notamment une histoire tirée d'une discussion avec un de mes colocataires mexicains, qui était un musicien qualifié et qui avait eu l'occasion de faire de longs séjours en Europe pour sa carrière, que j'ai par la suite notée dans mes mémoires de terrains. Elle illustre entre autres comment des Mexicains peuvent rechercher le statut d'Européen pour doré leur image.

Carlos m'a raconté l'histoire d'un de ses amis qui a étudié à Milan et qui vient d'une famille fortunée, qui vit dans un *Pueblo* près de Querétaro. Il me raconte qu'il est gai, de toute évidence. Qu'il a étudié dans l'une des plus grandes écoles de mode de Milan. En rentrant de Milan, il serait rentré avec une femme lituanienne au Mexique, dans son village natal. Il insiste sur le fait qu'elle soit *güera*. Que la maman était fière et contente, parce que son fils allait se marier. Il me raconte le mariage, où il y avait des centaines d'invités : que les mariés étaient rentrés en grande pompe à dos de cheval. Il me dit que pour lui, la scène était une vraie comédie, une mascarade sociale, digne des *telenovelas*. Il me dit que de son point de vue, le mariage avait été organisé pour les apparences, pour « conserver le statut social » de son ami homosexuel. Il me dit :

mais tu sais cette fille, la première chose qu'elle a faite lorsqu'elle s'est mariée, c'est changer son nom sur Facebook pour De Santiago, le nom de son mari. Là-bas, elle venait de je ne sais quelle campagne, un trou perdu ou quelque chose... sa mère est venue. Ce n'était pas une femme très éduquée. Mais ici, parce qu'elle est étrangère, et *güera*, tout de suite elle a eu accès à cette espèce de... comme si tout à coup elle était quelqu'un, puis maintenant elle joue le rôle de femme de maison, avec des gens qui l'aident à s'occuper de la maison. Puis c'est l'arrangement qu'ils ont. Je ne crois pas que ce soit une question d'amour. Mais la famille, eh bien elle est contente. Alors lui, il va rester dans le *closet*, c'est la vie qu'il a choisi, et puis voilà. (Carlos, Mexicain, 38 ans)

L'histoire ne raconte pas si l'accord supposé par mon colocataire entre les parties était éclairé et consentant, mais ici n'est pas le centre du propos exposé. Nous souhaitons surtout

souligner que la perception qu'il dévoile dans son récit reflète ce préjugé qui veut que certains étrangers, pour être blancs dans ce cas-ci, gagnent à venir au Mexique. Le fait que la femme, qui aurait été choisie parce qu'elle serait considérée comme une *güera*, ait changé son nom pour De Santiago rapidement sur ses réseaux sociaux est perçu comme une accession rapide vers les hautes franges sociales, et donc, comme un bénéfice. En échange, son ami et sa famille s'assurent de conserver une image qui, semble-t-il, aurait été compromise par l'homosexualité du jeune homme, et ce, sans trop de risque social du fait que la femme en question est étrangère. Sa description, qui met au centre le supposé bénéfice gagné par la femme, permet d'omettre la question d'une possible instrumentalisation de celle-ci par son nouveau mari et la famille de ce dernier.

## **6.3 La réaction des entrepreneurs au positionnement social qui leur est disponible**

### **6.3.1 Quand les avantages sont mis à l'épreuve : l'acceptation, les frustrations et les désillusions**

Face à ce cadre symbolique de l'autre dans lequel ils sont placés, les entrepreneurs participants tentent de se situer dans le monde social en tenant des discours qui diffèrent les uns des autres. Alors que certains étaient bien convaincus de leur position avantageée en tant qu'étrangers à Mexico, d'autres finissent par dire que ce statut n'a finalement pas beaucoup d'impact sur leurs affaires et sur leur projet entrepreneurial, malgré cette apparente altérité. C'est ce que nomme Nassim, propriétaire d'un restaurant et centre culturel, dans cet extrait :

Je pense que le résultat c'est que c'est autant difficile pour un étranger que pour un Mexicain. La différence n'est pas dans... pour monter un commerce est tout autant difficile. Mon ami Ricardo, qui monte un commerce, et il a de l'expérience parce que c'est un des propriétaires [de cette entreprise et ce cinéma indépendant], et quand je parle avec lui, je vois bien qu'il est dans la même situation que moi. Toutes les difficultés que nous avons eues à passer, toutes les batailles pour les papiers, tout ça. Lui est Mexicain et moi Espagnol, ce sont deux grands projets, l'un à côté de l'autre, même taille, mêmes difficultés. Le nerf de la guerre, c'est qu'à Mexico, tout peut être arrangé avec un contact, avec de l'argent, et je ne sais quoi, ni combien... ça, c'est une arme à double tranchant. (Nassim, Espagnol, 35 ans)

Comme Nassim, Hans, Paulo et Arthur m'ont tous affirmé qu'après l'impression d'accéder à un avantage en tant qu'Européen, ils estimaient maintenant que les défis qu'ils rencontraient en tant qu'entrepreneurs étaient probablement les mêmes que n'importe quel entrepreneur, peu importe la nationalité. D'autres, comme Fernanda, vont au contraire réagir au cadre symbolique établi par l'expression de frustrations. Après m'avoir exposé son expérience d'emploi difficile à Mexico, suivi de difficultés rencontrées au moment d'établir son entreprise et les embuches à sa croissance, elle a tenu des discours qui cherchaient à dénoncer les aprioris auxquels elle a fait face du fait d'être Espagnole, tout en réitérant une supériorité par son attitude professionnelle :

Je crois que [l'Espagnol] est un peu plus entreprenant. Plus courageux, à l'heure de prendre des décisions, de promouvoir, de proposer. Je pense que le Mexicain est tout le contraire. [...] Mais être étranger, c'est très compliqué. Et il est souvent arrivé que des gens me disent que pour être étrangère, comme Espagnole, tu arrives ici tout s'ouvre à toi. Ils disent que c'est plus facile pour toi que pour un étranger. Moi je dis non, c'est un mensonge ça. [...] La réalité, c'est que c'est plus difficile, surtout pour un entrepreneur, pour un commerce. La réalité c'est que nous on ne connaît pas « *fulano y fulanito* » [un tel ou un tel] qui va nous dire, regarde c'est comme ça. Va là, fais-le comme ça. Mais eux, ils ont leur famille, ils ont ce voisin de toujours, cet ami de l'école... simplement ils savent des choses pour avoir été ici depuis toujours. (Fernanda, Espagnole, 33 ans)

Certains entrepreneurs viennent aussi à comprendre qu'ils n'échappent tout simplement pas aux nombreuses contraintes qui sont liées aux réalités du fonctionnement de l'économie mexicaine. Ils mentionnent, dans ce cadre, que ces frustrations ont été une phase où ils en avaient contre le contexte culturel dans lequel ils se trouvent au Mexique. Notamment par rapport aux délais non respectés, à la ponctualité, et à l'engagement de leurs fournisseurs, de leurs employés ou de leurs clients. Émile, entrepreneur français ayant un bistro, explique que s'est ensuivi un état d'adaptation et d'appréciation des apprentissages qu'il en a tirés :

La relation avec les gens, les gens sont vraiment très chaleureux, c'est très agréable. Mais y'a des choses qui sont plus compliquées qu'en Europe. C'est beaucoup moins bien organisé, les gens n'ont pas la même notion d'implication au travail. Ils ne sont pas respectueux des horaires. Tu dois toujours être derrière eux. Tu attends ton fournisseur, tu perds ton temps, ton argent [...]. Au bout de deux/trois mois, ça commençait vraiment à m'agacer, et pendant six mois j'étais très énervé, très remonté quoi. J'étais devenu... bon, c'est exagéré, mais limite on pourrait dire que j'étais devenu

raciste envers le travailleur mexicain. Et après j'ai commencé à m'habituer. Et tu prends sur toi, parce que en fait, t'es énervé, impatient et stressé, mais ça change rien. C'est à toi de prendre du recul, obligé à prendre des solutions alternatives. [Il me raconte deux histoires d'employés qui ont quitté l'entreprise en raison de problèmes qu'ils avaient dans leur vie personnelle]. Aujourd'hui, ce que j'aime c'est justement qu'ici on est moins dans l'anticipation, c'est moins carré. Finalement ça a ses bons côtés et moi j'ai changé. (Émile, Français, 37 ans)

En dernière instance, certains entrepreneurs avec qui j'ai eu deux entrevues approfondies à plusieurs mois d'écart avaient quant à eux changé de perception d'une entrevue à l'autre quant à leur place en tant qu'étrangers à Mexico, affichant une certaine déception. C'est le cas de Jonathan, dont l'expérience avec ses associés lui avait appris que son interprétation de la relation qu'il avait eue avec eux — et surtout, de leur engagement dans le projet — avait été erronée. Jonathan s'était associé à deux entrepreneurs franco-mexicains qu'il admirait particulièrement. Lors de notre première entrevue, il avait démontré beaucoup d'enthousiasme vis-à-vis de ce partenariat, soulignant que ses associés avaient plusieurs entreprises et l'avaient quelques fois invité dans des clubs sélects, ce qu'il considérait comme un privilège. En réalité, ce jeune Français était le seul à s'investir dans le projet entrepreneurial qu'il portait (qui était un concept de vente de vin à travers le cybercommerce). Il m'avait souligné au passage qu'il attendait que ses associés mobilisent leurs réseaux et leurs ressources dans l'objectif de faire croître le projet qui stagnait. Rappelons que pour se lancer en affaires avec eux, Jonathan avait délibérément laissé un style de vie plutôt aisé en tant qu'expatrié. Lorsque je l'ai recontacté pour une deuxième entrevue, environ sept mois plus tard, il était rentré en France et était à la recherche d'un nouvel emploi. Il a exposé ses impressions sur la situation qui l'a mené à quitter le Mexique de cette manière :

Quand j'ai vu que le projet n'avancait pas, j'ai pensé que je perdais mon temps au Mexique. Quand je me suis assis avec mes associés avant de m'en aller, je me suis rendu compte que ce qui était pour moi un projet important auquel je tenais et que je pensais qu'on ferait grandir ensemble, pour eux c'était plus comme un passe-temps. C'était plus comme un loisir à côté de leurs entreprises importantes si tu veux. Donc, c'est pour ça qu'ils n'y mettaient pas tellement d'efforts. Moi j'y ai mis beaucoup de cœur et c'est encore un projet auquel je tiens à cause de ça, mais ça m'a désillusionné, si tu veux, quand j'ai constaté ça. J'aurais aimé le savoir dès le début, c'était quoi leurs intentions réelles. (Jonathan, Français, 26 ans)

### 6.3.2 Le refus d'être traité comme un étranger

À la lumière de ce qui vient d'être dit, on peut se demander comment s'articulent les niveaux d'altérité entre eux et comment est reçue l'information sur la place particulière qui est attribuée aux étrangers *primermundistas* dans ce cadre symbolique par les entrepreneurs participants à cette recherche. Cette anecdote de Giano, l'entrepreneur italien qui vivait au Mexique depuis une dizaine d'années, offre un exemple sur la manière dont peut être interprété, sémantiquement parlant, le rapport entre les niveaux d'aspiration sociale (qu'on aurait pu nommer « classe »), le racisme, l'argent et le convenable :

Va-t'en aux franges un peu plus basses [de la société]. Oui, il existe une espèce de *malinchismo*, parce qu'ils vont te dire « ah, lui il est blanc, lui c'est un *güero*, alors c'est certain qu'il a de l'argent ». Au final, c'est dérivé d'un manque d'information, d'un imaginaire qu'on leur a proposé. Sauf que ça se brise en un instant. Un cas exemplaire : on était en train de boire des bières un ami et moi, dans la Del Valle [un quartier moyen de Mexico], et assis juste à côté de nous, il y avait deux gars qui paraissaient être de Tepito<sup>92</sup>. Les gens de Tepito sont des travailleurs. Des gens de commerce. Effectivement, ils nous ont raconté qu'ils travaillaient dans la vente de parfums et du commerce, et qu'ils travaillaient beaucoup. Des gens très travailleurs. Alors on a discuté, et tout à coup ils me disent « Ah ! Tu es Italien, tes parents sont d'Italie ! » Et un d'eux me raconte : « Regarde, ma sœur voulait se marier avec un Italien. Elle l'a connu dans un voyage à la plage. » Alors, il me dit que ce gars est finalement venu rester avec eux, dans leur maison, pendant six mois. Et il me dit qu'il pensait que c'était des gens super là-bas [il lève la main au-dessus de sa tête comme pour dire « en haut »], mais il me dit « en fait, ils sont plus *nacos* que nous ! » (Giano, Italien, 33 ans)

Dans cet extrait, on comprend que pour les Mexicains mis en scène dans l'exemple de Giano, l'Italien « blanc », « *güero* », et supposément de « haut niveau », parce qu'Italien, se révèle plus « *naco* » (donc inconvenable) que ceux qui se considèrent pourtant de « bas niveaux ». Ainsi, ce que Giano nous dit c'est que le *malinchismo* apparaît comme un leurre, une illusion, et que l'étranger n'a finalement rien de mieux que le plus modeste des Mexicains. Il est même susceptible d'être problématique, désagréable, et peut manquer de savoir-vivre. On remarque aussi que le

---

<sup>92</sup> Un quartier reconnu comme populaire, très connu pour son grand marché informel, un *tianguis*, qui regorge de produits de marques falsifiées.

participant en question, en valorisant le côté très travailleur des gens de Tepito, cherche à démontrer son degré d'intégration et de connivence avec les Mexicains, peu importe leur classe, plutôt qu'avec de tels Italiens décrits comme « plus *nacos* » qu'eux.

Il n'est donc pas étonnant que lorsque les entrepreneurs sont au Mexique depuis un moment et qu'ils ont choisi d'y rester définitivement, ils souhaitent que la différence de leur « étrangeté » ne soit plus un enjeu, ni même un sujet de conversation pour les gens qu'ils rencontrent. Ils ont bien compris que, quelque part, malgré toute cette apparence de privilèges que pourrait leur donner le statut d'Européen, cette étiquette les confine dans une catégorie à part qui nuit à leur tentative de créer des relations plus profondes avec leurs pairs mexicains. Certains essaient de m'en faire la preuve en m'expliquant, par exemple, qu'il y a certains termes normalement réservés aux Mexicains, qu'ils peuvent maintenant utiliser avec quelques-uns de leurs amis sans les offusquer<sup>93</sup> — ce qu'un autre Européen ne pourrait pas faire normalement. Voici de nouveau l'exemple de Giano qui m'explique ensuite qu'il ne veut plus être associé à sa nationalité italienne :

Je déteste profondément qu'ils se réfèrent à moi comme l'Italien. Du genre, « ah, lui, l'Italien ». Je me dis quel *pendejo* [idiot dans un jargon mexicain]. Qu'est-ce que j'ai à voir avec les Italiens *wey* [jargon qui exprime une familiarité] ? Ils pensent que je suis *pinche rico wey* [très riche, jargon familier]. Je ne suis pas une définition nationale. Mais justement, ça réfère à cette gradation nationale. « Ah, le Français, ah, l'Espagnol ». Toi, ils ne t'appellent surement pas la Canadienne non ? Tu es plus la Française, non ? Parce que, ce que ça veut dire, c'est leur référent de ce qui est mieux, non ? Alors au début ils me voient comme un étranger, et ensuite quand ils me parlent ils disent, attends, tu es qui ? Et c'est comme, « ah, okay, au fond tu es un peu mexicain ». Mais ça, c'est après un moment. Même que quand je parle, j'essaie de faire en sorte que [mon accent] ne se note pas. (Giano, Italien, 33 ans)

Il est bien évident qu'il ne suffit pas d'habiter à Mexico depuis de nombreuses années pour se défaire de son statut d'étranger, et qu'il est en quelque sorte inaccessible de « devenir mexicain ». Or, la grande majorité des entrepreneurs essaient tout de même d'adopter les

---

Un exemple commun est l'expression « *guey* » ou « *wey* », utilisée entre amis principalement chez les jeunes adultes — et davantage chez les hommes —, qui est réservée aux personnes avec qui il y a un bon degré de connivence, une entente mutuelle, une confiance sur les rôles des deux protagonistes qui l'utilisent. C'est un terme familier.

expressions, les comportements, voire les visions du monde ou les valeurs pensées comme étant « mexicaines » afin d'échapper à leur étrangeté. C'est ce que m'exprime Sabrina, par exemple, qui habite à Mexico depuis déjà 20 ans :

Au début, je n'étais pas comme une Mexicaine, quand même, parce que voilà, mais bon après un moment, les gens... en fait je me suis dit, je veux être perçue comme une Mexicaine. Je ne veux pas être traitée comme une étrangère. Du coup, j'ai essayé le plus possible de parler comme une Mexicaine, mais bon, après y'a toujours quelque chose qui te trahit. (Sabrina, Française, 42 ans)

Par ailleurs, non seulement ils tentent d'adopter les codes sociaux mexicains et d'avoir des conduites qui les distancieraient de leur étrangeté, mais tous les entrepreneurs interrogés m'ont dit, par exemple, s'entourer volontairement surtout de Mexicains plutôt que d'Européens dans leur vie au Mexique. Ils tiennent aussi régulièrement des discours de distinctions vis-à-vis d'autres étrangers auxquels ils ne souhaitent pas être identifiés, comme Giano, qui m'a aussi raconté que plusieurs étrangers « ignares » voyaient à tort le Mexique comme une « république de bananes » (*republica bananera*), alors qu'il s'agit en fait, selon lui, de l'une des plus grandes civilisations du monde. Il y a aussi l'exemple de Jenny, l'entrepreneure anglaise, qui tentait de se distancier des piètres valeurs morales d'un américain qu'elle avait connu. Elle m'avait dit :

Je ne suis pas comme ce type entrepreneur que j'ai connu qui ne parlait même pas espagnol. C'était un *gringo*, et lui, oui, il faisait de l'argent. *No me cayaba bien* [je ne m'entendais pas avec lui] parce qu'il ne s'est même pas donné la peine d'apprendre la langue. Il était vulgaire, parlait un mauvais anglais, il traitait mal ses employés, et il voyageait aux États-Unis quand il le voulait. (Jenny, Anglaise, 33 ans)

En somme, bien que les entrepreneurs reconnaissent certains privilèges dont ils bénéficient du fait d'être des étrangers européens, blancs, avec une scolarité qui est vue d'un bon œil, lorsqu'ils constatent que ce statut vient avec une part d'aprioris négatifs, ils changent leur manière de se positionner. Ils le font en se dissociant de l'étranger « pernicieux et sans valeur morale » tout en tentant d'intégrer, autant qu'ils le peuvent, les conduites qui leur confèreraient leur « mexicanité ».

## 6.4 En conclusion : un positionnement social à la fois distinctif et négocié

Les résultats présentés dans ce chapitre font volte-face à la littérature des migrations nord-sud qui laissent surtout entendre que ce sont les sujets du nord qui imposent un rapport de domination lorsqu'ils se rendent dans un sud. Dans ce cas-ci, ce Mexique qui les « accueille » a ses propres paramètres d'inclusion et d'exclusion, comme l'a démontré l'approche interactionniste. Celle-ci nous a amenée à comprendre que les symbolismes nationaux participent à créer chez les Européens un « autre » particulier, qui fait partie de son paysage national bien avant que les migrants ne s'y rendent. Ironiquement, leur propre migration est un phénomène qui les précède, et les avantages qui leur sont préattribués sont autant d'outils pour les positionner dans des espaces précis, en quelque sorte réservés pour eux.

Pour conclure, on constate qu'au moment de se mettre en scène socialement, les entrepreneurs ne sont pas forcément d'emblée outillés pour faire valoir avec efficacité l'étiquette d'« Européen » qui vient avec leur présentation de soi. Comme dans n'importe quelle situation migratoire, on leur assigne une catégorie préétablie qui teinte dès le départ leurs interactions sociales, qui rend parfois inconfortable leur positionnement social. Elle pose une distance entre eux et les autres. Au fil du temps, certains vont comprendre de mieux en mieux les codes et la place qui leur est assignée : c'est alors qu'ils apprendront à négocier, dans la mesure du possible, une position plus susceptible de les rapprocher réellement de leurs pairs mexicains. Dans le chapitre suivant, nous allons discuter de l'ensemble de ces résultats par rapport à la littérature existante sur les migrations nord-sud et de leur portée, puis exposerons les limites ou les points non abordés qui pourraient soulever des pistes pour de futures recherches.

## Conclusion

L'objectif principal de cette thèse était de décrire l'expérience de l'entrepreneuriat en contexte nord-sud, laquelle a été très peu abordée par les universitaires, à travers le cas spécifique d'entrepreneurs européens en début ou en milieu de carrière dans la ville de Mexico. Dans notre recension des écrits, nous avons relevé quelques constats quant au traitement qui a été fait des migrations nord-sud. Dans la première partie, nous avons vu que les migrants du nord étaient plutôt conceptualisés comme des sujets mobiles, voire déterritorialisés. Par ce fait, les ruptures et les disjonctions qu'ils rencontrent dans leurs parcours, comme les moments de sédentarité « obligée », ont souvent été ignorées dans les recherches. C'est également le cas de la question de l'incorporation des migrants du Nord dans les sociétés où ils se trouvent dans les Suds. Pour pallier ces lacunes, nous avons vu que l'anthropologie avait été en mesure de démontrer l'importance des structures méso comme les réseaux, ainsi que les subjectivités affectées par les représentations ou les imaginaires, puis, de l'agentivité des sujets, dans la structuration des déplacements globaux, dont ceux Nord-Sud. C'est pourquoi, dans cette recherche, nous avons choisi de nous pencher sur l'expérience de migrants entrepreneurs du point de vue de leurs subjectivités, tout en tentant d'observer comment ces échelles du social venaient s'y rattacher. En examinant leur expérience, nous avons pu constater à quel point les distinctions implicites qui ont été faites entre migrants du Nord et migrants du Sud sont en concordance ou non avec l'expérience de ces sujets en particulier. Nous avons conclu que, pour ce faire, il était impératif de comprendre le contexte dans lequel cette expérience se vivait, non seulement d'un point de vue économique et spatial, mais également en exposant les symbolismes particuliers qui circulent quant au rapport aux étrangers européens au Mexique.

Dans le premier chapitre de résultats, nous avons précisé « qui » étaient ces entrepreneurs, « d'où » ils venaient et « où » ils s'en allaient, en examinant leurs parcours professionnels et leurs trajectoires de mobilité depuis leurs études jusqu'au moment d'entreprendre une affaire dans le contexte de Mexico. Nous avons par le fait même exposé les caractéristiques et les interprétations qu'ils faisaient de cette succession de choix et de mouvements (géographiques comme

professionnels) qui ressortent de leurs expériences. Dans le deuxième chapitre de résultats, nous sommes attardée à l'expérience de l'entrepreneuriat en tant que tel, en présentant les projets qu'ils ont mis en place, puis en les déclinant en fonction de trois types de quêtes qui se rapportent à la manière dont les entrepreneurs présentent leur vision du projet et leurs motivations : c'est-à-dire ce qui donnait une direction au projet. Nous avons fait ressortir les motivations transversales à tous les projets présentés, puis avons abordé les principales difficultés ou contingences rencontrées par les entrepreneurs pour faire fonctionner leur entreprise. Dans le troisième chapitre de résultats, nous avons exploré comment ils se positionnent et négocient leur identité au moment d'entrer en scène socialement avec leur projet entrepreneurial. Nous avons pu constater que leur identité européenne venait de pair avec leur présentation de soi et qu'elle était un élément avec lequel ils devaient composer, naviguant dans les paramètres que cette position sociale leur offrait d'emblée dans le contexte de la ville de Mexico. Dans les lignes qui suivent, nous ferons ressortir les grands points à retenir de ces résultats, les questionnements qu'ils font émerger, et ce, en soulignant en quoi ils apportent une contribution à la littérature existante. Nous terminerons en relevant les limites de cette recherche et les pistes de réflexion à entamer pour de futurs travaux universitaires.

## **7.1 Les contributions et réflexions sur les résultats**

### **7.1.1 La valorisation de la mobilité et de l'entrepreneuriat : vers des trajectoires toujours plus singulières et incertaines ?**

Pour saisir le sens de l'expérience des participants à notre recherche, nous avons considéré que la dimension temporelle était essentielle pour comprendre les décisions de migrer comme d'entreprendre, d'où la nécessité de s'attarder aux parcours qui les y a menés. En effet, notre approche biographique et interactionniste nous a permis d'appréhender cette expérience comme processuelle et dynamique, et de constater les changements de situations professionnelles et migratoires (et même parfois relationnelles) qui l'ont constituée. Si la littérature dans le champ des études migratoires a bien démontré qu'une migration vient la plupart du temps de pair avec un changement de statut expérimenté par les sujets, cet élément a surtout été associé au vécu des migrants du Sud. Or, cette recherche démontre que les migrants des Nord dans les Suds sont

également susceptibles de vivre une série de changements dans leur statut professionnel, dans leur statut migratoire et, plus largement, dans leur position socioéconomique.

La socio-anthropologie a démontré que l'individualisation croissante des trajectoires biographiques, l'éclatement des possibles professionnels et l'effritement des carrières sécurisantes dans les sociétés dites postindustrielles brouillent plus que jamais la lecture des différentes réalités sociales des personnes, puisqu'il est plus difficile de les associer à des profils standards de référence (Johnson-Hanks, 2002). En effet, les participants de cette étude suivent diverses trajectoires professionnelles et de mobilité qui s'éloignent des parcours conventionnels. Les bifurcations qui surviennent sont parfois étonnantes dans leur récit. Alors que ces parcours hétérogènes semblent parfois avoir peu en commun au niveau du type d'études ou du domaine entrepreneurial qu'ils investissent, ils sont certainement similaires dans leur forme : ils présentent plusieurs moments de changements majeurs et radicaux, et l'issue de ces changements est rarement celle qu'ils avaient espérée. Tout semble indiquer que leurs trajectoires sont davantage marquées par des ruptures. Elles sont entrecoupées de remises en question et de choix balisés par des contingences. Cela va dans le sens contraire d'une conceptualisation implicite des migrations Nord-Sud comme étant plutôt fluide et sans grandes difficultés ou conséquences pour les sujets (par exemple en l'associant à la mobilité décrites par Sheller et Urry (2006) dont la métaphore est le flot, ou dans les études postcoloniales qui décrivent des expériences de mobilité aisées).

Dans cette recherche, on constate que la socialisation à la mobilité provient entre autres des institutions, à travers la scolarisation. Elle est aussi utilisée comme une voie de professionnalisation, faisant d'ailleurs échos aux études de Garneau (2007) ou Ballatore (2013). Or, c'est aussi à travers des futurs professionnels et personnels imaginés, qui impliquent plusieurs mobilités, que les participants forgent des trajectoires qui les amènent à connaître plusieurs expériences de différentes natures à l'étranger, que ce soit des voyages d'exploration touristique ou des séjours de mobilité professionnelle. Cela crée, en somme, des parcours fort singuliers d'un entrepreneur à l'autre. Si ces trajectoires impliquent une série de stratégies et des ruptures, elles sont toujours dirigées par une idée d'accomplissement de soi qui est liée à cette mobilité — une mobilité qui n'est pas nécessairement géographique, mais où ils sentent que leur « soi » progresse.

Ainsi, les trajectoires se développent de manière à ce que les participants veuillent investir davantage les lieux où ils se rendent. Si la sensation de s'intégrer à la société mexicaine est positive pour leur progression, selon eux, l'étape suivante est l'accomplissement à travers l'impression d'améliorer les choses dans cette société : c'est là où le projet entrepreneurial leur apparaît comme le canal approprié pour participer au développement du Mexique.

Dans les portraits de leur parcours, on constate qu'une potentielle déqualification professionnelle est bien présente. Forcément, l'arrêt de nombreux projets entrepreneuriaux indique une bifurcation où plusieurs sujets ont dû repenser leur vie par la suite, rediriger leur trajectoire vers de nouveaux objectifs. Ces sujets, pensés « privilégiés » rappelons-le, auraient-ils en partie perdu les avantages qu'ils avaient à leur arrivée ? Le cas de Jenny, qui ne peut plus rentrer à Londres par ses propres moyens (comme c'était par ailleurs aussi le cas pour Fabrice, Nassim, et Michaël), nous informe du fait que ces trajectoires singulières dans un Sud sont susceptibles de mener les entrepreneurs à une certaine réduction de leur motilité. En d'autres mots, une fois bien incorporés dans la société mexicaine, on voit qu'ils se retrouvent dans une position socioéconomique qui se rapproche des « classes moyennes mexicaines » et de leurs conditions. Sur un plan global, ils perdent en quelque sorte les avantages qu'ils avaient en Europe, du moins temporairement. En somme, à partir du moment où ils n'ont plus de revenus européens, ils se retrouvent au « même niveau » que leurs pairs mexicains, mais ils n'ont pas nécessairement le même support social, d'autant plus si leurs liens familiaux sont absents sur le territoire.

Comme présenté dans nos résultats de recherche, une incertitude quant à leur avenir entrepreneurial comme professionnel fait partie de leur expérience de manière quasi permanente. Ces constats nous amènent à nous questionner sur la valorisation de la mobilité comme de l'entrepreneuriat et leur promotion auprès des jeunes Européens. Elles semblent constituer des éléments qui les amènent à se représenter des futurs meilleurs pour leur soi dans l'ailleurs comme dans l'autonomie professionnelle, mais les réalités économiques et sociales qu'ils rencontrent créent plutôt des expériences qui ont le potentiel de fragiliser leur trajectoire plus que de la renforcer. Si l'entrepreneuriat comme la mobilité créent des expériences vécues positivement par les sujets, on peut se questionner concernant les effets à long terme sur l'autonomie

professionnelle, financière, mais aussi sur la possibilité de se projeter dans un futur sécurisant sur les plans émotionnels. Quand les participants pourront-ils atteindre la stabilité éventuellement désirée que plusieurs ont évoquée ?

### **7.1.2 La quête entrepreneuriale des migrants européens : une agentivité surévaluée ?**

Dans la deuxième partie de la recension des écrits, nous avons vu que l'approche postcoloniale a été la plus mobilisée pour traiter des sujets des Nords se trouvant dans les Suds, surtout à travers l'étude des expatriés : de ce fait, l'accent de ces recherches a davantage été la manière dont les sujets reproduisaient des inégalités raciales et de genre, que ce soit à travers la production d'espaces privilégiés et ségrégués, ou encore à travers des formes de domination envers des locaux ou des travailleurs immigrés dans les zones de contacts. Toutefois, nous avons vu que des profils migratoires des sujets du Nord semblent s'être diversifiés avec la démocratisation et l'accessibilité grandissante des mobilités grâce à la prolifération des transports et des technologies, ce qui a mené au développement d'une littérature portant sur les *self-initiated expatriates*, les *middling migrants* ainsi que sur les *lifestyle migrants*. Ces différents profils présentent des caractéristiques similaires aux migrants du Sud traditionnellement étudiés, entre autres par leur recherche d'une meilleure qualité de vie, mais ils diffèrent en ce qu'ils semblent toujours avantagés par rapport à ces derniers. En s'attardant à des entrepreneurs en particulier, il allait de soi que leur agentivité allait être au centre de leur expérience et faire l'objet de notre attention. Ainsi, nous avons pu constater que leur manière de naviguer dans le contexte de Mexico en tant qu'entrepreneurs immigrés se rapprochait en partie des migrants traditionnellement étudiés, tout en ayant des particularités reliées à la fois à leurs propres subjectivités issues de leur socialisation en Europe et à leur statut d'étranger européen dans cette ville. Plutôt que de focaliser sur comment ils reproduisent des inégalités, nous nous sommes penchée sur leur parcours individuel, leurs motivations et leur expérience d'incorporation à Mexico.

Nous avons vu que les projets entrepreneuriaux sont motivés par une idée d'accomplissement du soi, qui passe par les valeurs et la morale des entrepreneurs. Si ces valeurs morales diffèrent d'un entrepreneur à l'autre, desquelles résultent des types de projets tout aussi

variés, tous ont en commun la sensation d'avoir quelque chose à apporter en ce qui a trait au développement à Mexico : c'est un moteur essentiel dans leur processus entrepreneurial. Le fait qu'ils pensent sincèrement avoir certains moyens pour le faire est contrasté par le fait qu'ils sont confrontés à la difficulté de faire croître leur affaire. On retrouve même, dans la littérature universitaire, une tendance implicite à penser que le fait de venir d'un Nord procure des avantages qui permettraient une meilleure agentivité. Cela se reflète entre autre par la mise de l'avant des concepts de privilège et de domination qui sont centrales dans les approches postcoloniales (Croucher, 2012; Fechter et Walsh, 2010; Goss, 2019; Lan, 2011; Leonard, 2008, 2010). S'ils ont en effet un avantage en raison de régimes de mobilité qui facilitent leur établissement dans un Sud, les réalités du monde économique dans les contextes qu'ils investissent, elles, n'offrent absolument des facilités équivalentes pour les migrants moyens (*middling migrants*). Les réseaux de solidarités si nécessaires au succès entrepreneurial, comme l'ont démontré les études sur l'entrepreneuriat ethnique, transnational et immigré (Kloosterman et Rath, 2006; Pécoud, 2004; Portes, 1995; Portes et al., 2002; Portes et Manning, 1985; Portes et Sensenbrenner, 1993; Santelli, 2010; Saxenian, 2000; Solano, 2020; Tarrus, 1992, 2002; Valdez, 2016; Waldinger, 1993; Zhou, 2004) se sont révélés presque absents de l'expérience des entrepreneurs européens de notre recherche.<sup>94</sup>

L'expérience des participants de cette recherche démontre que ceux-ci ont des rapports plutôt horizontaux avec leurs pairs mexicains, et qu'ils s'insèrent dans la société à travers le biais de leur projet entrepreneurial, entre autres. Loin de créer des réseaux sur une base nationale ou ethnique, s'ils ont des contacts et des amis provenant aussi de l'Europe, ils partagent la plus grande partie de leur quotidien avec des Mexicains, dont leurs collègues, amis, ou partenaires de vie. Or, la profondeur des liens qu'ils créent avec ceux-ci peut varier : ils sont parfois momentanés, parfois teintés d'une tendance à l'instrumentalisation de la part de leurs pairs mexicains. Dans plusieurs cas, ces liens sont insuffisants pour les soutenir à long terme dans l'établissement de leur projet

---

<sup>94</sup> Par ailleurs, à vue de nez, peu de liens significatifs ont pu être constatés entre les anciens réseaux d'immigrants Européens qui se sont établis à Mexico dans le passé et les participants de cette recherche. Ceci dit, la question des liens entre ces groupes et d'éventuels autres migrants mériteraient d'être adressés pour de futures recherches.

entrepreneurial comme dans leur projet d'établissement à long terme à Mexico. En revanche, nous avons constaté que ceux qui avaient des liens significatifs au Mexique même, soit ceux qui avaient des membres de leur famille ou des conjoints mexicains, se projetaient davantage à Mexico dans le long terme. Le fait que le monde entrepreneurial de Mexico en particulier soit basé sur un filet social composé de liens forts, à commencer par la famille, n'est donc peut-être pas déconnecté de la difficulté que rencontrent les étrangers à développer des liens d'affaires de confiance avec des Mexicains. Ainsi, cela démontre que leur agentivité n'est pas forcément plus importante parce qu'ils proviennent de l'Europe, contrairement à ce qui est perçu par les entrepreneurs, par les Mexicains interrogés et même de la part des universitaires qui ont conceptualisé les migrations Nord-Sud comme privilégiés (voir les auteurs à la page 263). En d'autres mots, contrairement à ce qu'avance une perspective purement postcoloniale des migrations Nord-Sud, cette recherche n'indique pas que les participants seraient des agents reproducteurs d'une hégémonie transmise par leurs subjectivités (Basch et al., 2005), mais qu'au contraire, ils doivent absolument négocier avec les subjectivités des acteurs qu'ils rencontrent sur place.

### **7.1.3 L'importance des symbolismes nationaux particuliers dans l'expérience d'incorporation des migrants du Nord**

Quelques universitaires ont souligné l'importance persistante des particularismes nationaux dans les configurations sociales qui peuvent émerger par la présence de nouveaux groupes et profils de migrants dans les sociétés réceptrices (voir Chapitre 1). Également, l'image des Nords sur les imaginaires et les aspirations des personnes des sud qui souhaitent y migrer a fait l'objet de nombreuses recherches (Salazar, 2011; Hillmann et al., 2018). Toutefois, l'effet des symbolismes nationaux sur l'expérience des étrangers du Nord dans les sud a été beaucoup moins abordé. En effet, la littérature présente l'expérience de ces derniers comme aisée, voire privilégiée, mais présente très peu la manière dont la localité structure aussi leur expérience et peut produire une incorporation qui implique son lot de défis pour ces sujets. Or, cette recherche est un exemple qui indique l'une des manières dont les symbolismes nationaux qui participent à la représentations des « étrangers du premier monde » au Mexique, placent les *middling-migrants* du Nord dans une position sociale particulière et ambiguë, entre désirables et progressistes mais ignares moralement.

Ces symbolismes nationaux et les représentations de l'étranger *primermundista* — *güeros*, *gringos*, bénéficiant des attitudes *malinchistas* des Mexicains — leur confèrent des identités assignées qui marquent leur expérience migratoire. Les Mexicains interrogés les percevaient comme plus riches, mieux reçus; ils avaient une image qui les relie à une élite et un prestige. Cependant, les étrangers sont aussi perçus comme moralement douteux, ils peuvent être menaçants pour la nation mexicaine dans le cadre de la compétitivité économique et par leur capacité à investir des espaces. Ainsi, dans leurs interactions quotidiennes, les participants sont confrontés à des comportements qui reflètent ces perceptions : ce sont parfois des traitements privilégiés, mais ce sont aussi parfois des préjugés négatifs à leur égard. Ils se doivent alors de négocier leur position sociale au fur et à mesure qu'ils apprennent les codes que la société a, en quelque sorte, préalablement orchestrés pour eux, ce qui signifie un apprentissage complexe du monde social dans lequel ils s'investissent. De la même manière que les migrants traditionnellement étudiés, ils doivent faire un travail d'incorporation et d'adaptation afin de passer de l'état de l'inconnu au connu. Loin d'être facilité par cette position spécifique, leur projet entrepreneurial est le porte-étendard de cette identité assignée et négociée. À travers leur projet, plusieurs d'entre eux négocient par ailleurs une part de « mexicanité ».

## **7.2 Les limites de la recherche, les avenues inexplorées et les pistes de recherches futures**

### **7.2.1 La trajectoire après un « échec » entrepreneurial ou une migration de retour : les trajectoires à l'épreuve des évènements contingents**

Que sont devenus ces entrepreneurs au moment d'écrire ces lignes ? Qu'est devenu leur projet ? Leurs discours ont-ils évolué, leur vision du futur s'est-elle consolidée, ont-ils poursuivi dans la voie de l'entrepreneuriat, certains se sont-ils lancés dans une énième mobilité ? Si nous savons qu'un bon nombre d'entre eux n'opéraient déjà plus en décembre 2019, il y a des raisons de croire que la situation de certains d'entre eux ait encore changé. Cette recherche ne prendrait que plus de sens en sachant qu'elles ont été les prochaines étapes de leur parcours afin de constater, par exemple, si un « regain » de la position socioéconomique a été possible à la suite de l'expérience d'un échec entrepreneurial. De plus, nous avons très peu de données sur les raisons

qui ont mené à la fermeture de plusieurs des entreprises des participants. Il pourrait en effet se révéler pertinent de mener de futures recherches sur les trajectoires de migrants qui ont entrepris dans un Nord et dont le projet n'a pas fonctionné comme prévu. Il serait intéressant d'explorer quelle est leur expérience de migration de retour, si tel est le cas, ou encore quelle est leur expérience de retour à l'emploi traditionnel, si tel est le cas également. Cela permettrait de tirer des conclusions plus importantes en ce qui concerne les conséquences à long terme de faire des choix relativement risqués comme l'entrepreneuriat et la succession de projets de mobilité.

### 7.2.2 Les expériences particulières liées au genre

Dans cette recherche, nous nous sommes principalement attardée à des entrepreneurs qui sont Européens, jeunes ou *middle aged*, qui se sont tous avérés scolarisés (même si cette dernière caractéristique ne faisait pas partie de nos critères de sélection). L'une des conditions particulières à laquelle nous nous sommes peu attardée est la question du genre et l'effet que celui-ci a pu avoir sur l'expérience des étrangers entrepreneurs à Mexico. D'emblée, il a été plus difficile de trouver des entrepreneurs non masculins/femmes. Or, il ressort souvent de la littérature portant sur le genre et sur les expatriés que l'expérience des femmes expatriées est marquée d'inégalités, que ce soit dans leur couple hétérosexuel ou bien vis-à-vis d'autres femmes avec qui elles entrent en contact (des femmes dites locales ou « immigrées »), de qui elles auraient tendance à se distinguer (Leonard, 2010; Yeoh et Willis, 2005).

Dans cette étude, les femmes interrogées sont des entrepreneures qui se sont incorporées à la ville de Mexico de manière plutôt autonome, menant un projet d'entreprise qui est leur. Néanmoins, nous avons vu par le biais de la *güera* que les catégories préétablies qui concernent les femmes étrangères étaient susceptibles de se révéler différentes de celles de leurs pairs masculins, ne serait-ce que par une identité assignée différente. Dans certains cas, les femmes entrepreneures ont en effet exprimé des expériences particulières qu'elles attribuaient au fait d'être une femme étrangère, comme l'attention reçue dans les lieux publics. Or, nous avons observé que les hommes européens faisaient aussi l'objet d'une attention particulière. En somme, il aurait été fort intéressant d'approfondir les distinctions qui émergent dans leurs expériences, qu'elles soient perceptuelles ou factuelles.

De plus, nous avons constaté, dans le chapitre 5, que les projets entrepreneuriaux des femmes participantes étaient en grande partie du type que j'ai nommé « entrepreneurs au service d'une cause ». Ainsi, pourquoi celles-ci auraient-elles tendance à davantage présenter leur entrepreneuriat comme un projet à vocation sociale ou collective, alors que tous les entrepreneurs « identitaires » étaient plutôt des hommes qui n'hésitaient pas à présenter leur projet en lien avec un désir de réussite entrepreneuriale, ou comme une vocation identitaire ? Qu'est-ce que cette distinction nous dit sur leur manière différenciée d'intégrer la valorisation de l'entrepreneuriat, ou encore sur leur rapport à la société qu'ils investissent ? Ces questions mériteraient certainement un approfondissement futur.

### **7.2.3 Les stratégies de la régulation du statut migratoire**

L'obtention de la résidence mexicaine ou de leur permis de travail n'a pas fait l'objet de beaucoup de discussions lors de mes échanges avec les participants à cette recherche. Si plusieurs s'étaient rendus à Mexico par le biais d'un permis de travail en tant qu'expatriés, d'autres étaient passés par le biais de leur entreprise afin d'obtenir une résidence. Néanmoins, nous savons que quelques-uns d'entre eux, particulièrement ceux qui étaient venus comme touristes, avaient recours à des stratégies diverses afin d'allonger leur séjour au Mexique sans tracas : un passage à la frontière sud avec le Guatemala ou un séjour de vacances en Europe pouvait être nécessaire, et utilisé par certains des entrepreneurs avant de réussir à avoir leur documentation officielle. Cette question n'a pas semblé être une grande préoccupation pour les participants. Néanmoins, il aurait été intéressant d'examiner plus précisément quelles sont donc ces pratiques et stratégies qui permettent aux Européens de contourner les réglementations concernant leur droit de résidence, ainsi que celles qui leur ont permis de l'obtenir. Cela permettrait encore une fois de comparer les pratiques informelles, surtout associées aux migrants du sud, à l'expérience des migrants du Nord qui doivent eux aussi user de canaux irréguliers afin de mettre à bien leur projet migratoire.

#### **7.2.4 Une recherche enclavée dans quelques quartiers de la métropole nationale : l'intérêt d'étudier une variété de contextes locaux**

Le fait que les participants sont concentrés dans des quartiers précis, c'est-à-dire dans la Roma et son pourtour, et le type d'entreprise de petite taille qu'ils fondent ont défini un profil précis d'entrepreneurs. Il aurait été possible de s'attarder à l'entrepreneuriat en contexte balnéaire ou dans d'autres grandes villes : on répertorie en effet des entrepreneurs étrangers à Veracruz, à Monterrey, à Querétaro, à Oaxaca et à Puebla. Si nous sommes penchée seulement sur l'entrepreneuriat dans le contexte de la métropole, c'est d'abord parce qu'il y a là la plus grande concentration d'Européens et d'étrangers de tout acabit. Il y a aussi le fait que ce centre économique du pays contient un type de culture entrepreneurial particulier, du fait qu'il s'agit d'une ville cosmopolite, qui contient son lot de communautés diverses. Cela reste donc une thèse ancrée dans l'expérience urbaine de la métropole, une thèse métrocentriste. Elle ne peut évidemment se targuer de représenter le Mexique dans son ensemble, mais bien Mexico seulement, et quelques quartiers en particulier, soit la Roma et son pourtour, dont l'histoire est reliée aux présences européennes. Toutefois, étant donné que plusieurs migrations de retraités dans des villes Balnéaires ont été décrites au Mexique (Bantman-Masum, 2015; Goss, 2019), cela constitue en fait un apport à la littérature, plutôt qu'une faille. Néanmoins, on ne saurait appliquer les expériences d'incorporation décrites dans cette thèse aux autres contextes locaux d'Amérique latine, mais il serait des plus pertinents de voir quelle est l'expérience d'étrangers entrepreneurs dans des contextes de province au Mexique, ou même dans d'autres contextes d'Amérique latine en général.

#### **7.2.5 Notre position en tant que « *primermundista* », un point de vue situé**

Le fait d'être nous-même appréhendée comme une étrangère « *primermundista* » nous a permis de mieux comprendre les relations entre les Mexicains et les participants à la recherche, ainsi que la manière dont pouvait être reçue la perception des Mexicains sur les étrangers par les Européens qui souhaitaient s'incorporer à Mexico et y développer des relations. S'il nous était possible d'associer l'expérience vécue par les entrepreneurs au niveau relationnel à notre propre expérience, évidemment cela demeure situé dans notre propre position sociale relativement

privilegiée (au contraire des entrepreneurs, mes revenus étaient toutefois canadiens). Nous croyons que cette expérience partagée avec les participants a eu l'avantage d'ouvrir la question de l'incorporation avec moins d'inhibition lors des entrevues, en raison de référents expérientiels similaires. Néanmoins, cette même position était susceptible de teinter les dialogues avec les pairs mexicains quant à cette question. Étant donné que nous étions une étrangère du Canada, c'est possiblement avec beaucoup plus de filtres que nos interlocuteurs ont partagé avec nous leurs impressions reliées aux Européens et aux migrants du Nord. Par exemple, des préjugés latents envers les étrangers ont pu être davantage décelés à travers l'observation de scènes ou des expériences vécues que par le biais de dialogues.

### 7.3 Les constats finaux de la thèse

Nous avons débuté cette thèse par la mention d'une perception selon laquelle l'expérience d'une migration Sud-Nord versus une migration Nord-Sud serait forcément différente. En nous attardant à des Européens entrepreneurs jeunes adultes et *middle aged* au Mexique, nous avons comme objectif de participer à l'effort de description des migrations Nord-Sud et de la diversité d'expériences qu'elles comportent. D'une part, en utilisant une approche qui intègre les temporalités de leur parcours, nous avons pu faire ressortir des formes communes qui auraient pu nous échapper si nous nous étions seulement attardé à leur expérience à Mexico même. En remettant leur expérience dans le contexte de leur trajectoire, nous avons pu constater leur besoin de rompre avec une trajectoire entamée à plus d'un moment. Également, cela a permis de constater ce qui a pu être sacrifier ou délaissé de la part des entrepreneurs afin d'accéder à une quête qui avait plus de sens pour eux. En bref, en nous penchant sur leurs parcours et sur leur quête, nous avons pu remettre en question la valorisation de la mobilité comme de l'entrepreneuriat qui a crû au cours des années 2000 et qui s'est reflétée dans nombre de politiques économiques et éducatives sur le globe. D'autre part, en regardant le cas des sujets-acteurs entrepreneurs spécifiquement, nous nous assurons de sortir des paradigmes de la « bulle occidentale » bien souvent associée à ces expériences migratoires, ce qui nous a ouvert la voie pour aborder la question de leur incorporation à la société mexicaine. Cela nous a permis de constater comment les subjectivités, d'un point de vue émique (celles des entrepreneurs) mais

aussi étique (celles des Mexicains avec qui ils sont en contact), orientaient cette expérience dans le temps.

Notre constat global est que dans le contexte de Mexico, l'expérience de migration Nord-Sud, lorsqu'elle est associée à un projet entrepreneurial naissant ou en développement, comporte plusieurs éléments similaires aux expériences de migration en contexte Sud-Nord, tout en comportant son lot de particularités qui se rapportent, entre autres, aux historicités postcoloniales. En ce qui a trait aux éléments qui la rapprochent des migrations traditionnellement étudiées, on retrouve la nécessité d'incorporer des réseaux locaux, la possibilité de vivre des expériences de déqualification professionnelle ou d'expérimenter une situation économique « par le bas », la nécessaire utilisation de fonctionnements informels, la nécessité d'apprendre et d'intégrer les codes locaux et la difficulté potentielle à créer des liens de confiance avec des personnes clés sur place. C'est donc également une expérience marquée d'incertitudes et de moments de précarité relative qui a été décrite dans cette recherche. Néanmoins, l'expérience des participants est également marquée, en parallèle, par le rappel continu des inégalités du Nord et du Sud par le biais des interactions quotidiennes, lesquelles sont parfois orientées par les imaginaires collectifs et nationaux du rapport à Mexico au premier monde. Nous avons constaté que le système de sens sur place leur propose une position spécifique qui semble privilégier les Européens quant à leur investissement dans certains espaces publics, et leur permet une expérience d'intégration (finalement plutôt superficielle) vécue positivement. Avec le temps, ils sont souvent néanmoins confrontés à diverses perceptions positives et négatives à leur égard, ce qui les amène à vouloir négocier une part de « mexicanité ». En somme, ce sont des expériences remplies de nuances qui ont été décrites dans cette recherche, qui remettent en question les conceptions dichotomiques des Nord et des Suds du monde tout en réitérant le rôle que cet imaginaire continue de jouer dans les rapports humains.

## Liste des références bibliographiques

- Abrams, N. A. (2011). *La Malinche como símbolo de la nación : las exploraciones de la Malinche como la madre que se traiciona, que se vende y que se abandona* [Thèse de doctorat, Union College]. Honors Theses. <https://digitalworks.union.edu/theses/931>
- Acosta-García, R. et Martínez-Ortiz, E. (2015). Mexico through a superdiversity lens: already-existing diversity meets new immigration. *Ethnic and Racial Studies*, 38(4), 636-649. <https://doi.org/10.1080/01419870.2015.980289>
- Agier, M. (2013). *La condition cosmopolite : l'anthropologie à l'épreuve du piège identitaire*. La Découverte.
- Aguirre Beltrán, G. (1972). *La Población negra de México : estudio ethnohistorico*. Fondo de Cultura Economica.
- Åkerlund, U. et Sandberg, L. (2015). Stories of lifestyle mobility: representing self and place in the search for the 'good life'. *Social & Cultural Geography*, 16(3), 351-370. <https://doi.org/10.1080/14649365.2014.987806>
- Alazraki, P. C. (2012). Liberalismo a prueba. La expulsión de « extranjeros perniciosos » en México durante la República Restaurada (1867-1876). *Revista de Indias*, 72(255), 377-408. <https://doi.org/10.3989/revindias.2012.012>
- Alberro, S. (1992a). *Del gachupín al criollo : o de cómo los españoles de México dejaron de serlo* (Vol. 122). Colegio de México, Centro de Estudios Históricos.
- Alberro, S. (1992b). *Les Espagnols dans le Mexique colonial : Histoire d'une acculturation*. Armand Colin; EHESS.
- Almanza, B. (2019, 28 juin). "Whitexicans" : la etiqueta que busca poner en evidencia "el racismo y clasismo" de la gente blanca y adinerada en México. *BBC News Mundo*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-48098551>
- Amit, V. (2001). A clash of vulnerabilities: Citizenship, labor, and expatriacy in the Cayman Islands. *American Ethnologist*, 28(3), 574-594. <https://doi.org/10.1525/AE.2001.28.3.574>
- Amit, V. (2011). "Before I settle down": Youth travel and enduring life course paradigms. *Anthropologica*, 53(1), 79-88. <https://www.jstor.org/stable/41475731>
- Amit, V. (2012). The raptures and ruptures of mobility. *Identities*, 19(4), 501-509. <https://doi.org/10.1080/1070289X.2012.676261>

- Amit, V. (dir.). (2007). *Going first class?: New approaches to privileged travel and movement* (Vol. 7). Berghahn Books.
- Anaya, D. S., Navarro, M. G., Smithers, S. R., García, A. G., Lázaro, A. G., Brugat, D. P.,... et Lloyd, J. D. (2006). *Xenofobia y xenofilia en la Historia de México siglos : XIX y XX. Homenaje a Moisés González Navarro*. SEGOB, Instituto Nacional de Migración.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=569424>
- Anderson, B. (2006). *Imagined communities: Reflections on the origin and spread of nationalism* (Édition révisée). Verso books.
- Andresen, M., Al Ariss, A. Walther, M. et Wolff, K. (dir.). (2013). *Self-initiated expatriation: Individual, organizational, and national perspectives* (Vol. 54). Routledge.
- Andrews, A. L. (2018). Moralizing regulation: The implications of policing “good” versus “bad” immigrants. *Ethnic and racial studies*, 41(14), 2485-2503.  
<https://doi.org/10.1080/01419870.2017.1375133>
- Angrignon-Girouard, É. (2020). ¿Migrantes o expatriados? Amigüedad en el posicionamiento de jóvenes europeos en México. Dans A. Duquette, C. Oechimen et A. M. Salazar (dir.), *Movilidades y fronteras en América Latina. Una mirada transdisciplinar*. Universidad Autónoma de México.
- Anthias, F. et Cederberg, M. (2009). Using ethnic bonds in self-employment and the issue of social capital. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 35(6), 901-917.  
<https://doi.org/10.1080/13691830902957692>
- Appadurai, A. (1990). Disjuncture and difference in the global cultural economy. *Theory, Culture & Society*, 7(2-3), 295-310. <https://doi.org/10.1177/026327690007002017>
- Appadurai, A. (1996). *Modernity at large: Cultural dimensions of globalization* (Vol. 1). University of Minnesota Press.
- Appadurai, A. (2001). Grassroots globalization and the research imagination. Dans A. Appadurai (dir.), *Globalization* (p. 1-21). Duke University Press.  
<https://doi.org/10.1515/9780822383215-001>
- Arango, J. et Baldwin-Edwards, M. (dir.). (2014). *Immigrants and the informal economy in Southern Europe*. Routledge.
- Arnett, J. J. (2014). *Emerging adulthood: The winding road from the late teens through the twenties*. Oxford University Press.
- Artinger, S. et Powell, T. C. (2016). Entrepreneurial failure: Statistical and psychological explanations. *Strategic Management Journal*, 37(6), 1047-1064.  
<https://doi.org/10.1002/smj.2378>

- Askins, K. et Pain, R. (2011). Contact zones: participation, materiality, and the messiness of interaction. *Environment and Planning D: Society and Space*, 29(5), 803-821.  
<https://doi.org/10.1068/d111109>
- Baas, M. (2017). The mobile middle: Indian skilled migrants in Singapore and the 'middling' space between migration categories. *Transitions: Journal of Transient Migration*, 1(1), 47-63.  
[https://doi.org/10.1386/tjtm.1.1.47\\_1](https://doi.org/10.1386/tjtm.1.1.47_1)
- Baldassari, S. (2006, juillet). Implementing the Community Lisbon Programme: Fostering entrepreneurial mindsets through education and learning. Dans M. van Praag (dir.), *Entrepreneurship and Human Capital* (p. 68-73). Amsterdam Center for Entrepreneurship.
- Ballatore, M. (2013). Revenir et repartir ! Trajectoires de mobilités étudiantes et diplômées du sud et du nord de l'Europe. *Cahiers québécois de démographie*, 42(2), 335-369.  
<https://doi.org/10.7202/1020612ar>
- Baltar, F. et Icart, I. B. (2013). Entrepreneurial gain, cultural similarity and transnational entrepreneurship. *Global Networks*, 13(2), 200-220. <https://doi.org/10.1111/glob.12020>
- Bantman-Masum, È. (2015). Les Étatsuniens de Mérida, Mexique : mobilité ou migration? *Revue européenne des migrations internationales*, 31(2), 119-138.  
<https://doi.org/10.4000/remi.7308>
- Baré, J.-F. (2007). De l'anthropologie au développement et retour. *Revue Tiers Monde*, 191(3), 591-610. <https://doi.org/10.3917/rtm.191.0591>
- Basave, A. (2011). *México mestizo*. Fondo de Cultura Económica.
- Basch, L., Schiller, N. G. et Blanc, C. S. (dir.). (2005). *Nations unbound: Transnational projects, postcolonial predicaments, and deterritorialized nation-states*. Routledge.
- Baszanger I. (1992). Les chantiers d'un interactionnisme américain, Dans A. Strauss, *textes réunis et présentés par I. Baszanger, La Trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionnisme*, (p. 11-63). L'Harmattan.
- Bathaïe, A. (2009). Les étapes dans le parcours migratoire de jeunes Afghans sur les routes européennes. Dans P. Rouillard (dir.), *Portraits de migrants, portraits de colons I* (p.107-114). De Bocard.
- Bauer, T. K. et Zimmermann, K. F. (1999, septembre). *Occupational mobility of ethnic migrants* (IZA Discussion paper N° 58) [Document de travail].  
<https://www.econstor.eu/handle/10419/20893>
- Bauman, Z. (1999). *Le coût humain de la mondialisation*. Hachette Littératures.
- Bauman, Z. (2000). *Liquid modernity*. Polity Press.

- Beaverstock, J. V. (2005) Transnational elites in the city: British highly-skilled inter-company transferees in New York city's financial district, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 31(2), 245-268. <https://doi.org/10.1080/1369183042000339918>
- Beck, U. (2008). *La société du risque : Sur la voie d'une autre modernité*. Flammarion.
- Beck, U. et Beck-Gernsheim, E. (2002). A life of one's own in a runaway world: Individualization, globalization and politics. Dans E. Beck-Gernsheim (dir.), *Individualization: Institutionalized Individualism and its Social and Political Consequences*. SAGE.  
<http://dx.doi.org/10.4135/9781446218693.n2>
- Beja, F. B. (2008). La persecución de los chinos en México. *Estudios de Asia y África*, 43(2), 477-486. <https://www.redalyc.org/pdf/586/58611186007.pdf>
- Benson, M. (2014). Trajectories of middle-class belonging: The dynamics of place attachment and classed identities. *Urban Studies*, 51(14), 3097-3112.  
<https://www.jstor.org/stable/26145929>
- Benson, M. (2016). *Lifestyle migration: Expectations, aspirations and experiences*. Routledge.
- Benson, M. et O'Reilly, K. (2009). Migration and the search for a better way of life: a critical exploration of lifestyle migration. *The sociological review*, 57(4), 608-625.  
<https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.2009.01864.x>
- Berger, A. A. (2009). The hero as traveler, the traveler as hero. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 26(1), 98-104. <https://doi.org/10.1080/10548400802660258>
- Bernard, A., Bell, M. et Charles-Edwards, E. (2014). Life-course transitions and the age profile of internal migration. *Population and Development Review*, 40(2), 213-239.  
<https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2014.00671.x>
- Bernard, M.-C. (2014, juin). Récits de vie et interactionnisme symbolique à la croisée des chemins dans la recherche en éducation. *Actes du Congrès international de la section mexicaine de l'AFIRSE « Épistémologies et méthodologies de recherche en éducation » sur support électronique bilingue (espagnol et français), Mexico [CD ROM espagnol et français]*.  
<http://dx.doi.org/10.13140/2.1.2208.6405>
- Berriane, M., Aderghal, M., Idrissi Janati, M. et Berriane, J. (2013). Immigration to Fes: The meaning of the new dynamics of the Euro-African migratory system. *Journal of Intercultural Studies*, 34(5), 486-502. <https://doi.org/10.1080/07256868.2013.827825>
- Berset, A., Weygold, S. A., Crevoisier, O. et Hainard, F. (1999). Qualification-déqualification professionnelles des immigrants. Approche théorique. *Revue européenne des migrations internationales*, 15(3), 87-100. <https://doi.org/10.3406/remi.1999.1693>
- Bertaux, D. (2016). *Le récit de vie* (4<sup>e</sup> éd.). Armand Colin.

- Bertaux-Wiame, I. et Tripier, P. (2006). Les intermittents du foyer ou les arrangements entre membres des couples qui travaillent loin l'un de l'autre. *Cahiers du genre*, 41(2), 11-22. <https://doi.org/10.3917/cdge.041.0011>
- Bessin, M. (2009). Parcours de vie et temporalités biographiques : quelques éléments de problématique. *Informations sociales*, 156(6), 12-21. <https://doi.org/10.3917/inso.156.0012>
- Bianchi, R. V. (2000). Migrant tourist-workers: Exploring the 'contact zones' of post-industrial tourism. *Current Issues in Tourism*, 3(2), 107-137. <https://doi.org/10.1080/13683500008667869>
- Blain, M. J., Fortin, S. et Alvarez, F. (2014). Être médecin et immigrant au Québec : une identité professionnelle malmenée. *Revue européenne des migrations internationales*, 30(3-4), 139-162. <https://doi.org/10.4000/remi.7021>
- Blunt, A. (2007). Cultural geographies of migration: mobility, transnationality and diaspora. *Progress in human geography*, 31(5), 684-694. <https://doi.org/10.1177/0309132507078945>
- Bonfil Batalla, G. (1990). *México profundo: Una civilización negada*. México. Los Noventa.
- Bonizzoni, P. (2018). Challenging the social reproduction crisis: Young Italian middle-class families in London. *Journal of Family Studies*, 24(1), 25-40. <https://doi.org/10.1080/13229400.2017.1375423>
- Bontemps, V. et Puig, N. (2014). Composer (avec) la frontière. Passages, parcours migratoires et échanges sociaux. *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 30(2), 7-12. <https://doi.org/10.4000/remi.6799>
- Boulet, M. (2012). Le degré de déqualification professionnelle et son effet sur les revenus d'emploi des femmes immigrantes membres d'une minorité visible du Québec. *Canadian journal of women and the law*, 24(1), 53-81. <https://doi.org/10.3138/cjwl.24.1.053>
- Boutinet, J.-P. (1990). *Anthropologie du projet*. Presses universitaires de France.
- Bouvier, P. (1995). *Socio-anthropologie du contemporain*. Galilée.
- Brasseur, M. (2012). L'entrepreneuriat des seniors comme quête existentielle. *Revue française de gestion*, 227(8), 81-94. <https://doi.org/10.3166/RFG.227.81-94>
- Bréchet, J. P. (1994). Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise. *Revue française de gestion*, (99), 5-14.

- Bréchet, J. P. et Desreumaux, A. (2004, 2-4 juin). *Pour une théorie stratégique de l'entreprise : projet, collectif et régulations* [Communication]. 13e Conférence Internationale de l'AIMS, Normandie, Vallée de Seine. <https://www.strategie-aims.com/events/conferences/10-xiiieme-conference-de-l-aims/communications/585-pour-une-theorie-strategique-de-lentreprise-projet-collectif-et-regulations/download>
- Bredeloup, S. (2016). De l'Europe vers les Suds : nouvelles itinérances ou migrations à rebours ? *Autrepart*, 77(1), 3-15. <https://doi.org/10.3917/autr.077.0003>
- Brettell, C. B. (2007). Adjustment of status, remittances, and return: Some observations on 21<sup>st</sup> century migration processes. *City & Society*, 19(1), 47-59. <https://doi.org/10.1525/city.2007.19.1.47>
- Brettell, C. B. et Hollifield, J. F. (2014). Introduction. Dans C. B. Brettell et J. F. Hollifield (dir.), *Migration theory: Talking across disciplines* (p. 1-36). Routledge.
- Brézault, M. (2016). La mobilité internationale, vecteur de professionnalisation du parcours des étudiants ? Dans P. Lemistre et V. Mora (dir.), *Professionnalisation des publics et des parcours à l'Université* (CÉREQ Échanges, n° 3, p. 15-36). Centre d'études et de recherche sur les qualifications. <https://www.cereq.fr/professionnalisation-des-publics-et-des-parcours-luniversite-groupe-de-travail-sur-lenseignement>
- Brubaker, R. (2004). *Ethnicity without groups*. Harvard University Press.
- Brunila, K. (2012). A diminished self: Entrepreneurial and therapeutic ethos operating with a common aim. *European Educational Research Journal*, 11(4), 477-486. <https://doi.org/10.2304/eej.2012.11.4.477>
- Bruyat, C. (1994). Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat. *Revue française de gestion*, 20(101), 87-99.
- Buchenau, J. (2001). Small numbers, great impact: Mexico and its immigrants, 1821-1973. *Journal of American Ethnic History*, 20(3), 23-49.
- Buchenau, J. (2004). *Tools of Progress: A German Merchant Family in Mexico City, 1865-Present*. UNM Press.
- Bueger, C. (2017). Performing piracy: A note on the multiplicity of agency. *Journal of International Relations and Development*, 22(4), 832-852 <https://doi.org/10.1057/s41268-017-0122-0>
- Burden, D. K. (2007). Reform Before *La Reforma* : Liberals, Conservatives and the Debate over Immigration, 1846—1855. *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 23(2), 283-316. <https://doi.org/10.1525/msem.2007.23.2.283>

- Burrick, D. (2010). Une épistémologie du récit de vie. *Recherches qualitatives, Hors Série(8)*, 7-36.  
[http://www.recherche-qualitative.qc.ca/documents/files/revue/hors\\_serie/hors\\_serie\\_v8/HS8\\_Burrick.pdf](http://www.recherche-qualitative.qc.ca/documents/files/revue/hors_serie/hors_serie_v8/HS8_Burrick.pdf)
- Butler, E. W. (2018). *Mexico and Mexico City in the world economy*. Routledge.
- Bynner, J. (2005). Rethinking the youth phase of the life-course. The case for emerging adulthood? *Journal of youth studies*, 8(4), 367-384.  
<https://doi.org/10.1080/13676260500431628>
- Canzler, W., Kaufmann, V. et Kesselring, S. (dir.). (2008). *Tracing mobilities: Towards a cosmopolitan perspective*. Ashgate.
- Carbonell, M. (2012). *Debido proceso legal y expulsión de personas extranjeras : un comentario al nuevo artículo 33 constitucional*. Institute de Investigaciones Jurídicas.  
<http://ru.juridicas.unam.mx/xmlui/handle/123456789/38599>
- Carter, M. J. et Fuller, C. (2016). Symbols, meaning, and action: The past, present, and future of symbolic interactionism. *Current Sociology*, 64(6), 931-961.  
<https://doi.org/10.1177/0011392116638396>
- Castanon, J. (2014, 24 novembre). *El problema es la informalidad*. Confederation of the Mexican Republic.
- Castells, M. (2009). *The rise of the network society*. Wiley-Blackwell.
- Castillo, M. Á. et Germán, G. (2012, février). Xenofobia y discriminación en México. Dans M. Vereá (dir.), *Anti-Immigrant Sentiments, Actions, and Policies: the North American Region and the European Union* (p. 251-274). Centro de Investigaciones sobre América del Norte.  
<http://ru.micisan.unam.mx:8080/xmlui/handle/123456789/21399>
- Castles, S. (1998). *The age of migration: International population movements in the modern world*. Macmillan International Higher Education.
- Chacko, E. (2007). From brain drain to brain gain: reverse migration to Bangalore and Hyderabad, India's globalizing high tech cities. *GeoJournal*, 68(2), 131-140.  
<https://doi.org/10.1007/s10708-007-9078-8>
- Checa Olmos, J. C., Arjona Garrido, Á., Pardo, R. et García-Arjona, N. (2012). Deporte e integración. Variables que intervienen en el contacto cultural de los jóvenes inmigrados en España. *Revista de Psicología del Deporte*, 21(2), 233-242.  
<https://www.redalyc.org/pdf/2351/235126897003.pdf>
- Chicha, M.-T. (2010). La déqualification des immigrées hautement qualifiées à Montréal : une question de degré. *Nos diverses cités*, (7), 77-82.  
<https://www.researchgate.net/profile/Fasal-Kanoute/publication/322131338>

- Chicha, M.-T. (2012). Discrimination systémique et intersectionnalité : la déqualification des immigrantes à Montréal. *Canadian journal of women and the law*, 24(1), 82-113.  
<https://doi.org/10.3138/cjwl.24.1.082>
- Cicchelli, V. (2012). *L'esprit cosmopolite : Voyages de formation des jeunes en Europe*. Presses de Sciences Po.
- Cicchelli, V. (2013). The cosmopolitan 'Bildung' of Erasmus students' going abroad. Dans Y. Hébert et A. A. Abdi (dir.), *Critical perspectives on international education* (p. 205-208). SensePublishers.
- Clarke, N. (2005). Detailing transnational lives of the middle: British working holiday makers in Australia. *Journal of Ethnic and Migration studies*, 31(2), 307-322.  
<https://doi.org/10.1080/1369183042000339945>
- Cohen, E. (1977). Expatriate communities. *Current Sociology*, 24(3), 5-90.  
<https://doi.org/10.1177/001139217702400301>
- Conradson, D. et Latham, A. (2005). Friendship, networks and transnationality in a world city: Antipodean transmigrants in London. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 31(2), 287-305. <https://doi.org/10.1080/1369183042000339936>
- Coronado, G. (2008). Insurgencia y turismo : reflexiones sobre el impacto del turista politizado en Chiapas. *Pasos. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 6(1), 53-68.  
<https://doi.org/10.25145/j.pasos.2008.06.005>
- Cosquer, C. (2020). Une cage dorée ? Expériences genrées du privilège migratoire dans l'« expatriation ». *Sociologie*, 11(3), 223-242. <https://doi.org/10.3917/socio.113.0223>
- Courant, S. L. (2014). « Être le dernier jeune ». Les temporalités contrariées des migrants irréguliers. *Terrain: Anthropologie & sciences humaines*, (63), 38-53.  
<https://doi.org/10.4000/terrain.15490>
- Covert, L. P. (2017). *San Miguel de Allende : Mexicans, foreigners, and the making of a world heritage site*. University of Nebraska Press.
- Crépeau, F. (1995). *Droit d'asile, de l'hospitalité aux contrôles migratoires*. Bruylant.
- Croucher, S. (2007). « They Love Us Here » : American Migrants in Mexico. *Dissent*, 54(1), 23-28.
- Croucher, S. (2012). Privileged mobility in an age of globality. *Societies*, 2(1), 1-13.  
<https://doi.org/10.3390/soc2010001>
- Cunin, E. (2017). The "Black Foreigner" in the Quintana Roo Territory (Mexico): Between Otherness and Sameness. *The Journal of Latin American and Caribbean Anthropology*, 22(2), 339-356. <https://doi.org/10.1111/jlca.12249>

- Czarniawska, B. (2007). *Shadowing: and other techniques for doing fieldwork in modern societies*. Copenhagen Business School Press DK.
- D'Andrea, A. (2006). Neo-nomadism: A theory of post-identitarian mobility in the global age. *Mobilities*, 1(1), 95-119. <https://doi.org/10.1080/17450100500489148>
- Das-Munshi, J., Leavey, G., Stansfeld, S. A. et Prince, M. J. (2012). Migration, social mobility and common mental disorders: critical review of the literature and meta-analysis. *Ethnicity & Health*, 17(1-2), 17-53. <https://doi.org/10.1080/13557858.2011.632816>
- Davies, B. et Bansel, P. (2007). Neoliberalism and education. *International Journal of Qualitative Studies in Education*, 20(3), 247-259. <https://doi.org/10.1080/09518390701281751>
- De Singly, F. (2003). *Les uns avec les autres : quand l'individualisme crée du lien*. Armand Colin.
- Dehoorne, O. (2002). *Tourisme, travail, migration : interrelations et logiques mobilitaires*, 18(1), 7-36. <https://doi.org/10.4000/remi.1676>
- Delory-Momberger, C. (2005). Espaces et figures de la ritualisation scolaire. *Hermès*, 43(3), 79-85. <https://doi.org/10.4267/2042/23992>
- Denave, S. (2017). Comprendre les bifurcations dans les parcours professionnels. *Vie sociale*, 18(2), 109-125. <https://doi.org/10.3917/vsoc.172.0109>
- Désilets, G. (2010). Stratégies cosmopolites : vers un meilleur « vivre-ensemble » au sein de la communauté bahá'í de Montréal. *Diversité urbaine*, 10(1), 27-42. <https://doi.org/10.7202/045042ar>
- Désilets, G. (2019). Mobilité et modes de vie des travailleurs temporaires qualifiés. Les migrants *middling* à Montréal. *Diversité urbaine*, 19, 11-30. <https://doi.org/10.7202/1065118ar>
- Désilets, G. (2020). Consuming the neighbourhood? Temporary highly skilled migrants in Montreal's Mile End. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, (numéro spécial), 1-18. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2020.1732616>
- Doherty, N., Dickmann, M. et Mills, T. (2011). Exploring the motives of company-backed and self-initiated expatriates. *The International Journal of Human Resource Management*, 22(03), 595-611. <https://doi.org/10.1080/09585192.2011.543637>
- Durán-Merk, A. (2015). Construcciones y experiencias de la infancia en un contexto migratorio : el caso de los alemanes en México (1900-1933). *Revista Tempo e Argumento*, 7(14), 85-115. <http://dx.doi.org/10.5965/2175180307142015085>
- EFE Economía. (2012, 24 août). México, un país de oportunidades para jóvenes españoles cualificados. *El País*. [https://elpais.com/economia/2012/08/25/agencias/1345854689\\_898743.html](https://elpais.com/economia/2012/08/25/agencias/1345854689_898743.html)

- Elder, G. H. (1985). Perspectives if the life course. Dans G.H. Elder (dir.), *Life course dynamics*, (p.23-49). Cornell University Press.
- Elder, G. H. Jr. (1995). The life course paradigm: Social change and individual development. Dans P. Moen, G. H. Elder Jr. et K. Lüscher (dir.), *Examining lives in context: Perspectives on the ecology of human development* (p. 101-139). American Psychological Association.  
<https://doi.org/10.1037/10176-003>
- Escobar, A. (1995). *Encountering development: the making and unmaking of the third world*. Princeton University Press.
- Estrada, L. (Réalisateur). (2014). *La dictadura perfecta* [Film]. TV MX.
- Faist, T. (2008). Migrants as transnational development agents: an inquiry into the newest round of the migration–development nexus. *Population, space and place*, 14(1), 21-42.  
<https://doi.org/10.1002/psp.471>
- Faist, T. (2013). The mobility turn: a new paradigm for the social sciences? *Ethnic and Racial Studies*, 36(11), 1637-1646. <http://dx.doi.org/10.1080/01419870.2013.812229>
- Faist, T., Fauser, M. et Reisenauer, E. (2013). *Transnational migration*. John Wiley & Sons.  
<https://doi.org/10.1002/9780470670590.wbeog910>
- Falck, M. (2013). *Sociologie de la construction de la carrière migratoire* [Thèse de doctorat inédite]. Université de Toulouse 2 Jean Jaurès.
- Farrer, J. (2011). Global nightscapes in Shanghai as ethnosexual contact zones. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 37(5), 747-764. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2011.559716>
- Fassin, D. (2021). Préface. L'obsession des frontières. Dans D. Fassin (dir.), *Les nouvelles frontières de la société française* (p. i-vii). La Découverte.
- Faubion, J. D., et Marcus, G. E. (2009). *Fieldwork is not what it used to be. Learning Anthropology's Method in a Time of Transition*. Cornell University Press.
- Fauchart, E. et Gruber, M. (2020). Entrepreneurship and identity. Dans A. D. Brown (dir.), *The Oxford handbook of identities in organizations* (p. 766-779). Oxford University press.  
<https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198827115.013.11>
- Favell, A. (2001). Migration, mobility and globaloney: metaphors and rhetoric in the sociology of globalization. *Global networks*, 1(4), 389-398. <https://doi.org/10.1111/1471-0374.00022>
- Favre, H. (1994, juillet-août). Race et nation au Mexique de l'indépendance à la Révolution. *Annales HSS*, 49(4), 951-976. <https://doi.org/10.3406/ahess.1994.279302>

- Fechter, A.-M. (2007). Living in a Bubble. Dans V. Amit (dir.), *Going first class? : New approaches to privileged travel and movement* (vol. 7, chap. 3). Berghahn.
- Fechter, A.-M. (2016). *Transnational Lives: Expatriates in Indonesia*. Routledge.
- Fechter, A.-M. et Walsh, K. (2010). Examining 'expatriate' continuities: Postcolonial approaches to mobile professionals. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 36(8), 1197-1210.  
<https://doi.org/10.1080/13691831003687667>
- Flipo, A. (2013). Mobilité et passage à l'âge adulte. *Agora débats/jeunesses*, 65(3), 23-35.  
<https://doi.org/10.3917/agora.065.0023>
- Flipo, A. (2018). Entre misérabilisme et injonction à la mobilité : Dominocentrisme et dominomorphisme dans l'étude des migrations internationales. Dans N. Ortar, M. Salzbrunn et M. Stock (dir.), *Migrations, circulations, mobilités : Nouveaux enjeux épistémologiques et conceptuels à l'épreuve du terrain* (p. 45-57). Presses universitaires de France.
- Fol, S. (2010). Encouragement ou injonction à la mobilité ? *Revue Projet*, 314(1), 52-58.  
<https://doi.org/10.3917/pro.314.0052>
- Foucault, M., Davidson, A I. et Burchell, G. (2010). *The government of self and others: Lectures at the Collège de France 1982–1983*. Springer.
- Gamio, M. (1922). *La población del valle de Teotihuacan. El medio en que se ha desarrollado, su evolución étnica y social, iniciativas para procurar su mejoramiento*. Dirección de Antropología y Dirección de Talleres Gráficos Dependiente de la Secretaría de Educación Pública.
- Gane, N. (2001). Chasing the 'runaway world': the politics of recent globalization theory. *Acta Sociologica*, 44(1), 81-89. <http://www.jstor.org/stable/4194864>
- Gans, H. J. (2009). First generation decline: downward mobility among refugees and immigrants. *Ethnic and Racial Studies*, 32(9), 1658-1670. <https://doi.org/10.1080/01419870903204625>
- Garneau, S. (2006). *Les mobilités internationales à l'ère de la globalisation : une comparaison sociologique des carrières spatiales et des socialisations professionnelles d'étudiants français et québécois* [Thèse de Doctorat, Université Lyon 2]. theses.fr. [http://theses.univ-lyon2.fr/documents/lyon2/2006/garneau\\_s](http://theses.univ-lyon2.fr/documents/lyon2/2006/garneau_s)
- Garneau, S. (2007). Les expériences migratoires différenciées d'étudiants français. *Revue européenne des migrations internationales*, 3(1), 139-161.  
<https://doi.org/10.4000/remi.3731>

- Geoffrion, K. (2016). Femmes blanches en Afrique subsaharienne. De la coopération internationale à la mixité conjugale. *Cahiers d'études africaines*, 221-222(1-2), 127-152. <https://doi.org/10.4000/etudesafricaines.18933>
- Giddens, A. (1991). *Modernity and Self-identity: Self and Society in the Late Modern Age*. Stanford University Press
- Giguère, N. (2013). L'expérience de la rencontre avec l'autre imaginé : cercle interprétatif et négociation identitaire chez les expatriés occidentaux en Inde. *Diversité urbaine*, 13(2), 107-128. <https://doi.org/10.7202/1025164ar>
- Gil Lázaro, A. (2003). « Extranjeros perniciosos » : Infractores y delincuentes españoles en la Ciudad de México (1910-1936). *Revista de Indias*, 63(228), 477-494. <https://doi.org/10.3989/revindias>
- Girling, R. A. et Bamwenda, E. (2018). The emerging trend of 'Expatpreneurs': a headache for the pre-existing ethnic entrepreneur theories. *Sosyoekonomi Journal*, 26(38), 207-219. <https://ideas.repec.org/a/sos/sosjrn/180412.html>
- Glaser, B. S. et Strauss, A. (2010). *La découverte de la théorie ancrée : stratégies pour la recherche qualitative*. Arman Colin. Ouvrage original publié en 1971.
- Goffman, E. (1973). *La mise en scène de la vie quotidienne : I. La présentation de soi* (A. Accardo, trad.). Éditions de Minuit.
- Gonzalbo, P. (1998). *Familia y orden colonial*. El Colegio de México.
- González Navarro, M. (1993). *Los extranjeros en México y los mexicanos en el extranjero* (vol. 1). COLMEX.
- González-Murphy, L. V. et Koslowski, R. (2011). *Entendiendo el cambio a las leyes de inmigración de México*. Wilson Center.
- Goss, D. R. (2019). « It's like going back in time »: How White retirees use expatriation to reclaim White dominance. *Sociological Perspectives*, 62(4), 538-553. <https://doi.org/10.1177/0731121418817250>
- Goyer, L. (2012). Parcours universitaire et parcours migratoire : une étude qualitative de l'expérience des étudiants internationaux. Dans F. Picard et J. Masdonati (dir.), *Les parcours d'orientation des jeunes : dynamiques institutionnelles et identitaires* (p. 255-276). Les Presses de l'Université Laval.
- Gracia Hernández, M. (2015, 15 juillet). México. Une país de jóvenes con falta de oportunidades. *Milenio*. <https://www.milenio.com/opinion/maximiliano-gracia-hernandez/la-economia-del-tunel/mexico-un-pais-de-jovenes-con-falta-de-oportunidades>

- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510. <https://www.jstor.org/stable/2780199>
- Granovetter, M. S. (2000). *Le marché autrement : les réseaux dans l'économie*. Desclée de Brouwer.
- Griffiths, M., Rogers, A. et Anderson, B. (2013, mars). *Migration, time and temporalities: Review and prospect*. COMPAS Research Resources Paper. [https://www.compas.ox.ac.uk/wp-content/uploads/RR-2013-Migration\\_Time\\_Temporalities.pdf](https://www.compas.ox.ac.uk/wp-content/uploads/RR-2013-Migration_Time_Temporalities.pdf)
- Grillo, R. (2007). Betwixt and between: Trajectories and projects of transmigration. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 33(2), 199-217. <https://doi.org/10.1080/13691830601154138>
- Grossetti, M. (2010). Imprévisibilités et irréversibilités : les composantes des bifurcations. Dans M. Grossetti (dir.), *Bifurcations. Les sciences sociales face aux ruptures et à l'évènement* (p. 147-159). La Découverte. <https://doi.org/10.3917/dec.bessi.2009.01.0147>
- Grossetti, M., Degenne, A. et Bidart, C. (2011). *La vie en réseau : dynamique des relations sociales*. Presses universitaires de France. <https://doi.org/10.3917/puf.bidar.2011.01>
- Gruzinski, S. (2016). *La colonización de lo imaginario : Sociedades indígenas y occidentalización en el México español. Siglos XVI-XVIII*. Fondo de Cultura Económica.
- Guiheux, G. et Zalio, P.-P. (2014). Entrepreneuriat et migration. Dans P. M. Chauvin (dir.), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat* (p. 177-191). Presses de Sciences Po. <https://doi.org/10.3917/scpo.chauv.2015.01.0177>
- Guisse, N. et Hoibian, S. (2015). *Une vision positive de la mobilité internationale des jeunes*. Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie. <https://www.credoc.fr/publications/une-vision-positive-de-la-mobilite-internationale-des-jeunes>
- Guttormsen, D. S. (2018). Does the 'non-traditional expatriate' exist? A critical exploration of new expatriation categories. *Scandinavian Journal of Management*, 34(3), 233-244. <https://doi.org/10.1016/j.scaman.2018.05.004>
- Hage, G. (2005). A not so multi-sited ethnography of a not so imagined community. *Anthropological theory*, 5(4), 463-475. <https://doi.org/10.1177/1463499605059232>
- Haince, M.-C. (2011). *Au cœur des institutions d'immigration : dispositifs, gestion et contrôle migratoire au Canada* [Thèse de doctorat, Université de Montréal]. Papyrus. <http://hdl.handle.net/1866/5024>
- Hamel, J. (1997). La socio-anthropologie, un nouveau lien entre la sociologie et l'anthropologie. *Socio-anthropologie*, (1). <https://doi.org/10.4000/socio-anthropologie.73>

- Hannerz, U. (1996). *Transnational connexions : Culture, people, places*. Taylor & Francis.
- Hazen, H. D. et Alberts, H. C. (2006). Visitors or immigrants? International students in the United States. *Population, Space and Place*, 12(3), 201-216. <https://doi.org/10.1002/psp.409>
- Hernández, J. A. (2010). From conquest to colonization: *Indios* and colonization policies after Mexican independence. *Mexican Studies*, 26(2), 291-322. <https://doi.org/10.1525/msem.2010.26.2.291>
- Hillmann, F., Van Naerssen, T. et Spaan, E. (dir.). (2018). *Trajectories and imaginaries in migration: The migrant actor in transnational space*. Routledge.
- Hindman, H. (2009). Cosmopolitan codifications: Elites, expatriates, and difference in Kathmandu, Nepal. *Identities: Global Studies in Culture and Power*, 16(3), 249-270. <https://doi.org/10.1080/10702890902861255>
- Hinz, F. (2008). The process of hispanization in early New Spain: Transformation of collective identities during and after the conquest of Mexico. *Revista de Indias*, 68(243), 9-36. <http://dx.doi.org/10.3989/revindias.2008.i243.645>
- Ho, E. L.-E. (2011). Migration trajectories of 'highly skilled' middling transnationals: Singaporean transmigrants in London. *Population, Space and Place*, 17(1), 116-129. <https://doi.org/10.1002/psp.569>
- Hof, H. (2018). 'Worklife pathways' to Singapore and Japan: Gender and racial dynamics in Europeans' mobility to Asia. *Social Science Japan Journal*, 21(1), 45-65. <https://doi.org/10.1093/ssjj/jyx035>
- Hoffmeyer-Zlotnik, P. (2020). *Between flows and places: Conceptualizing the migration-mobility Nexus* (Rapport n° 25). Université de Neuchâtel. <https://nccr-onthemove.ch/publications/between-flows-and-places-conceptualizing-the-migration-mobility-nexus>
- Hollifield, J. F. (2004). The emerging migration state. *International migration review*, 38(3), 885-912. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2004.tb00223.x>
- Hutnyk, J. (2005). Hybridity. *Ethnic and racial studies*, 28(1), 79-102. <https://doi.org/10.1080/0141987042000280021>
- Hytti, U. (2005). New meanings for entrepreneurs: from risk-taking heroes to safe-seeking professionals. *Journal of Organizational Change Management*, 18(6), 594-611. <https://doi.org/10.1108/09534810510628521>
- Inda, J. X. et Rosaldo, R. (2008). Tracking Global Flows. Dans J. X. Inda et R. Rosaldo (dir.), *The anthropology of globalization: a reader* (2<sup>e</sup> éd., p. 3-46). Wiley-Blackwell.

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2019, septembre). *Encuesta Nacional sobre productividad y competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/>
- Iversen, I. et Jacobsen, J. K. S. (2016). Migrant tourism entrepreneurs in rural Norway. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 16(4), 484-499. <https://doi.org/10.1080/15022250.2015.1113887>
- Jacobsen, C. M., Karlsen, M. A. et Khosravi, S. (2021). *Waiting and the temporalities of irregular migration*. Taylor & Francis.
- Janus, A. L. (2010). The influence of social desirability pressures on expressed immigration attitudes. *Social Science Quarterly*, 91(4), 928-946. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6237.2010.00742.x>
- Jaskulowski, K. et Pawlak, M. (2020). Migration and lived experiences of racism: The case of high-skilled migrants in Wrocław, Poland. *International Migration Review*, 54(2), 447-470. <https://doi.org/10.1177/0197918319839947>
- Jensen, A. (2013). Mobility regimes and borderwork in the European Community. *Mobilities*, 8(1), 35-51. <https://doi.org/10.1080/17450101.2012.747780>
- Johanson, M. (2014, 15 octobre). La nueva ola de emigrantes españoles en Latinoamérica. *BBC News*. [https://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/10/141009\\_vert\\_cap\\_emigrantes\\_espanoles\\_latinoamerica\\_yv](https://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/10/141009_vert_cap_emigrantes_espanoles_latinoamerica_yv)
- Johnson-Hanks, J. (2002). On the limits of life stages in ethnography: Toward a theory of vital conjunctures. *American Anthropologist*, 104(3), 865-880. <https://www.jstor.org/stable/3567262>
- Kaufmann, V. (2002). *Re-thinking mobility*. Ashgate.
- Kaufmann, V. (2005). Mobilités et réversibilités : vers des sociétés plus fluides? *Cahiers internationaux de sociologie*, 118(1), 119-135. <https://doi.org/10.3917/cis.118.0119>
- Kelly, P. (2006). The entrepreneurial self and 'youth at-risk': Exploring the horizons of identity in the twenty-first century, *Journal of Youth Studies*, 9(1), 17-32. <https://doi.org/10.1080/13676260500523606>
- King, R., Lulle, A., Moroşanu, L. et Williams, A. (2016). *International youth mobility and life transitions in Europe: Questions, definitions, typologies and theoretical approaches* (Document de travail n° 86). Sussex Centre for Migration Research. <https://www.sussex.ac.uk/webteam/gateway/file.php?name=mwp86.pdf&site=252>

- Klimas, P., Czakon, W., Kraus, S., Kailer, N. et Maalaoui, A. (2021). Entrepreneurial failure: a synthesis and conceptual framework of its effects. *European Management Review*, 18(1), 167-182. <https://doi.org/10.1111/emre.12426>
- Kloosterman, R. (2006). Mixed embeddedness as a conceptual framework for exploring immigrant entrepreneurship. *Eurex Lecture*, 8, 111-135. <https://www.researchgate.net/publication/228544072>
- Knafou, R. (2000). Les mobilités touristiques et de loisirs et le système global des mobilités. Dans M. Bonnet (dir.), *Les territoires de la mobilité* (p. 85-94). Presses universitaires de France. <https://doi.org/10.3917/puf.bonne.2000.01.0085>
- Knoll, B. R. (2013). Implicit nativist attitudes, social desirability, and immigration policy preferences. *International Migration Review*, 47(1), 132-165. <https://doi.org/10.1111/imre.12016>
- Kopnina, H. (2007). *Migration and tourism: formation of new social classes*. Cognizant Communication Corporation.
- Korpela, M. (2009). *More vibes in India: Westerners in search of a better life in Varanasi*. Tampere University Press.
- Korpela, M. (2010). Me, myself and I: Western lifestyle migrants in search of themselves in Varanasi, India. *Recreation and Society in Africa, Asia and Latin America*, 1(1), 53-73. <https://journal.lib.uoguelph.ca/index.php/rasaala/article/view/1500>
- Korpela, M. (2013). Marginally mobile? The vulnerable lifestyle of Westerners in Goa. *Two Homelands*, 38, 63-72. <https://www.academia.edu/5119278/>
- Kumpikaitè-Valiūnienė, V., Duobienė, J., et Mihi-Ramirez, A. (2021). A comparison analysis between pre-departure and transitioned expatpreneurs. *Frontiers in Psychology*, 11, article 588169. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.588169>
- Kunz, S. M. (2018). *The 'Expatriate': The postcolonial politics of a migration category* [Thèse de doctorat, University College London]. <https://discovery.ucl.ac.uk/id/eprint/10054614>
- Kuzheleva-Sagan, I. et Nosova, S. (2016). Culture of digital nomads: ontological, anthropological, and semiotic aspects [Actes]. Dans *'New semiotics : Between tradition and innovations'* (p. 131-140). 12<sup>th</sup> world congress of semiotics, Sofia, 16-20 septembre 2014, New Bulgarian University. L'Association internationale de Sémiotique. <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000616730>
- Laczko, F. et Appave, G. (2015). *État de la migration dans le monde 2013 : le bien-être des migrants et le développement*. Organisation internationale pour les migrations. [https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr2013\\_fr\\_0.pdf](https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr2013_fr_0.pdf)

- Lan, P. C. (2011). White privilege, language capital and cultural ghettoisation: Western high-skilled migrants in Taiwan. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 37(10), 1669-1693. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2011.613337>
- Lardiés, R. (1999). Migration and tourism entrepreneurship: North-European immigrants in Cataluña and Languedoc. *International Journal of Population Geography*, 5(6), 477-491. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1220\(199911/12\)5:6%3C477::AID-IJPG167%3E3.0.CO;2-U](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-1220(199911/12)5:6%3C477::AID-IJPG167%3E3.0.CO;2-U)
- Le Gall, J. (2005). Familles transnationales. *Les cahiers du Gres*, 5(1), 29-42. <https://doi.org/10.7202/010878ar>
- Le Gall, J., et Meintel, D. (2011). De près et de loin: les réseaux de parenté des couples mixtes québécois. *Diversité urbaine*, 11(2), 69-89. <https://doi.org/10.7202/1014685ar>
- Le Gall, J. et Therrien, C. (2013). Introduction. Lien conjugal, migration et transnationalisme : reconfiguration des formes de conjugalité et impacts sur les processus d'intégration et de construction identitaire. *Diversité urbaine*, 13(2), 3-8. <https://doi.org/10.7202/1025158ar>
- Le Her, M. (2013). L'entrée en carrière migratoire de jeunes Français : La mobilité comme bifurcation. *Agora débats/jeunesses*, 65(3), 125-137. <https://doi.org/10.3917/agora.065.0125>
- Leinonen, J. (2012). « Money is not everything and that's the bottom line » : Family ties in transatlantic elite migrations. *Social Science History*, 36(2), 243-268. <https://doi.org/10.1017/S0145553200011780>
- Leonard, P. (2008). Migrating identities: Gender, whiteness and Britishness in post-colonial Hong Kong. *Gender, Place and Culture*, 15(1), 45-60. <https://doi.org/10.1080/09663690701817519>
- Leonard, P. (2010). Organizing whiteness: Gender, nationality and subjectivity in postcolonial Hong Kong. *Gender, Work & Organization*, 17(3), 340-358. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2008.00407.x>
- Levin Rojo, D. et Navarrete Linares, F. (dir.). (2007). *Indios, mestizos y españoles : Interculturalidad e historiografía en la Nueva España*. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Lévi-Strauss, C. (1983, décembre). Histoire et ethnologie. *Annales : Histoire, Sciences Sociales*, 38(6), 1217-1231. <https://doi.org/10.3406/ahess.1983.411017>
- Levitt, P. (2001). Transnational migration: taking stock and future directions. *Global networks*, 1(3), 195-216. <https://doi.org/10.1111/1471-0374.00013>

- Levitt, P., DeWind, J. et Vertovec, S. (2003). International perspectives on transnational migration: An introduction. *International Migration Review*, 37(3), 565-575. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2003.tb00150.x>
- Li, P. S. (2001). Immigrants' propensity to self-employment: evidence from Canada. *International Migration Review*, 35(4), 1106-1128. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2001.tb00054.x>
- Lida, C. E. (2003). Nuevas miradas : La presencia española en México. Presentación. *Revista de Indias*, 63(228), 345-354. <https://doi.org/10.3989/revindias.2003.i228.441>
- Lida, C. E. (dir.). (1994). *Una inmigración privilegiada : comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX* (Vol. 34). Alianza editorial.
- Lundström, C. (2013, janvier-février). "Mistresses" and "maids" in transnational "contact zones": Expatriate wives and the intersection of difference and intimacy in Swedish domestic spaces in Singapore. *Women's Studies International Forum*, 36, 44-53. <https://doi.org/10.1016/j.wsif.2012.09.002>
- Luthra, R. et Platt, L. (2016). Elite or middling? International students and migrant diversification. *Ethnicities*, 16(2), 316-344. <https://doi.org/10.1177/1468796815616155>
- Ma, X. (2020). Rooted cosmopolitanism and transversal politics: South Korean (Non-)expatriate parents in China and their choice of schools. *The Asia Pacific Journal of Anthropology*, 21(2), 85-102. <https://doi.org/10.1080/14442213.2020.1734070>
- Madison, G. (2005). *'Existential migration: voluntary migrants' experiences of not being-at-home in the world* [Thèse de doctorat, City University London]. <https://openaccess.city.ac.uk/id/eprint/14787>
- Madison, G. (2006). Existential migration. *Existential analysis*, 17(2), 238-260. <https://www.gregmadison.net/documents/MigrationEA.pdf>
- Mahler, S. J. (2000). Constructing international relations: The role of transnational migrants and other non-state actors. *Identities Global Studies in Culture and Power*, 7(2), 197-232. <https://doi.org/10.1080/1070289X.2000.9962665>
- Mahler, S. J. (2001). Transnational relationships: The struggle to communicate across borders. *Identities Global Studies in Culture and Power*, 7(4), 583-619. <https://doi.org/10.1080/1070289X.2001.9962679>
- Malewski, M. (2005). *GenXpat: The young professional's guide to making a successful life abroad*. <http://ir.nmu.org.ua/handle/123456789/135042>
- Mancinelli, F. (2020). Digital nomads: freedom, responsibility and the neoliberal order. *Information Technology & Tourism*, 22(3), 417-437. <https://doi.org/10.1007/s40558-020-00174-2>

- Martin, P. (2007). Managing labor migration in the 21<sup>st</sup> Century. *City & Society*, 19(1), 5-18.  
<https://doi.org/10.1525/city.2007.19.1.5>
- Martínez Assad, C. (dir.). (2010). *La ciudad cosmopolita de los inmigrantes*. Centro Histórico de la Ciudad de México, Gobierno del Distrito Federal.
- Martínez Rodríguez, M. (2011). Immigration, negotiation and cultural exchange Italian colonies in Mexico, 1881-1910. *Diasporas. Circulations, migrations, histoire*, (19), 33-40.  
<https://doi.org/10.4000/diasporas.1773>
- Martiniello, M. et Rea, A. (2011). Des flux migratoires aux carrières migratoires. Éléments pour une nouvelle perspective théorique des mobilités contemporaines. *Sociologies*.  
<https://doi.org/10.4000/sociologies.3694>
- Marttila, T. (2013). *The culture of enterprise in neoliberalism: Specters of entrepreneurship*. Routledge.
- Martuccelli, D. (2002). La production des connaissances sociologiques et leur appropriation par les acteurs. *Éducation et sociétés*, 9(1), 27-38. <https://doi.org/10.3917/es.009.0027>
- Massey, D. S. et Parrado, E. A. (1998). International migration and business formation in Mexico. *Social Science Quarterly*, 79(1), 1-20. <http://www.jstor.org/stable/42863761>
- Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A. et Taylor, J. E. (1993). Theories of international migration: A review and appraisal. *Population and Development Review*, 19(3), 431-466. <https://doi.org/10.2307/2938462>
- Mata, F. et Pendakur, R. (1999). Immigration, labor force integration and the pursuit of self-employment. *International Migration Review*, 33(2), 378-402.  
<https://doi.org/10.1177/019791839903300204>
- McDonnell, A. et Scullion, H. (2013). Self-initiated expatriate's adjustment: A neglected terrain. Dans V. Vaiman et A. Haslberger (dir.), *Talent management of self-initiated expatriates: A neglected source of global talent* (p. 136-155). Palgrave Macmillan.  
[https://doi.org/10.1057/9780230392809\\_7](https://doi.org/10.1057/9780230392809_7)
- McIntosh, P. (1989). White privilege: Unpacking the invisible knapsack. Dans A. M. Filor (chaire) (1992, octobre), *Multiculturalism* (ED355141, p. 30-36) [Compilation d'articles]. New York State Council of Educational Associations.  
<https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED355141.pdf#page=43>
- Meier, L. (dir.). (2014). *Migrant professionals in the city: local encounters, identities and inequalities*. Routledge.

- Mendoza Pérez, C. et Ortiz Guitart, A. (2008). Espacio vivido y prácticas cotidianas de españoles/as en la Ciudad de México. *Iztapalapa, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, (64-65), 165-186. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39348722008>
- Mendoza, C. (2018). Migración y movilidad de los trabajadores cualificados extranjeros de las empresas en México. *Iztapalapa. Revista de ciencias sociales y humanidades*, 39(84), 15-47. <https://doi.org/10.28928/revistaiztapalapa/842018/atc1/mendozaperez>
- Meseguer, C. et Maldonado, G. (2015). Las actitudes hacia los inmigrantes en México : explicaciones económicas y sociales. *Foro internacional*, 55(3), 772-804. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0185-013X2015000300772](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-013X2015000300772)
- Molina, J. (2013, 24 septembre). México: De turistas a inmigrantes. *El País*. [http://economia.elpais.com/economia/2013/09/12/empleo/1379011410\\_637267.html](http://economia.elpais.com/economia/2013/09/12/empleo/1379011410_637267.html)
- Moraga, C. L. (2011). La guerra. *Les cahiers du CEDREF*, (18), 45-56. <https://doi.org/10.4000/cedref.674>
- Morales Vega, L. G. (2012). Categorías migratorias en México : Análisis a la Ley de Migración. *Anuario mexicano de derecho internacional*, 12, 929-958. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-46542012000100025&script=sci\\_abstract](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-46542012000100025&script=sci_abstract)
- Moreno Lázaro, J. (2007). La otra España : Empresas y empresarios españoles en la ciudad de México durante la revolución. *América Latina en la historia económica*, 14(1), 109-156. <https://doi.org/10.18232/alhe.v14i1.313>
- Morlin, I. (2009). Récits de voyages marchands dans la seconde moitié du XVII<sup>e</sup> siècle : portrait du négociant en héros. *Études littéraires*, 40(2), 13-29. <https://doi.org/10.7202/037960ar>
- Mulder, C. H. (1993). *Migration dynamics: A life course approach* [Thèse de doctorat, University of Amsterdam]. <https://hdl.handle.net/11245/1.392642>
- Müller, A. (2016). The digital nomad: Buzzword or research category? *Transnational Social Review*, 6(3), 344-348. <https://doi.org/10.1080/21931674.2016.1229930>
- Navarrete, F. (2004). *Las relaciones interétnicas en México*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Navarrete, F. (2017). *Alfabeto del racismo mexicano*. Malpaso Ediciones SL.
- Návrátlová, H. (2014). *Good Times in Buenos Aires: Being an "Expat" in the City of Foreigners* [Mémoire de maîtrise inédit]. Stockholm University.
- Nevaer, L. (2013). As Spain's Economy Worsens, Young Adults Flock to Mexico for Jobs. *New America Media*. Consultée le 13 mars 2018 au <http://newamericamedia.org/2013/02/as-spains-economyworsens-young-adults-flock-to-mexico-for-jobs.php>

- Nicholls, A. (2013). Editorial: Heroes, *Journal of Social Entrepreneurship*, 4(2), 109-112. <https://doi.org/10.1080/19420676.2013.820385>
- Nicolaidis, A. (2020). *(Un)desirable immigrants : the perpetuation of colonial perspectives in South African immigration policies in the twentieth century* [Thèse de doctorat, University of British Columbia]. University of British Columbia Library. <https://doi.org/10.14288/1.0392586>
- Niño, J. J. C., Garza, E. G. et Palacios, L. (2008). El concepto de economía informal y su aplicación en México : factibilidad, inconvenientes y propuestas. *Estudios demográficos y urbanos*, 23(1), 21-54. <http://dx.doi.org/10.24201/edu.v23i1.1302>
- Nowicka, M. (2007). Mobile locations: construction of home in a group of mobile transnational professionals. *Global networks*, 7(1), 69-86. <https://doi.org/10.1111/j.1471-0374.2006.00157.x>
- O'Reilly, K. (2013). *The British on the Costa del Sol*. Routledge.
- Odgers-Ortiz, O. et Campos-Delgado, A. E. (2014). Figés dans le mouvement : périodes et espaces d'attente des migrants mexicains expulsés des États-Unis. *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 30(2), 113-135. <https://doi.org/10.4000/remi.6922>
- Oehmichen, C. (2001). Espacio urbano y segregación étnica en la Ciudad de México. *Papeles de población*, 7(28), 181-197. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11202808>
- Ojeda, L. G. (2009). Les entrepreneurs de Barcelonnette au Mexique : les particularités d'une chaîne d'immigrants en Amérique (1840-1914). *Entreprises et histoire*, (54), 107-137.
- Oliver, C. (2012). *Retirement migration : Paradoxes of ageing*. Routledge.
- Olwig, K. F. et Sorensen, N. N. (2003). *Work and migration: Life and livelihoods in a globalizing world*. Routledge.
- Olwig, K. F. et Valentin, K. (2015). Mobility, education and life trajectories: New and old migratory pathways. *Identities*, 22(3), 247-257. <https://doi.org/10.1080/1070289X.2014.939191>
- Ong, A. (1999). *Flexible citizenship: The cultural logics of transnationality*. Duke University Press.
- Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE]. (2016). *Start-up Latin America 2016: Building an innovative future*. <https://doi.org/10.1787/9789264265660-en>
- Ormond, M., et Nah, A. M. (2020). Risk entrepreneurship and the construction of healthcare deservingness for 'desirable', 'acceptable' and 'disposable' migrants in Malaysia. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46(20), 4282-4302. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2019.1597477>

- Ossman, S. (2013). *Moving matters: Paths of serial migration*. Stanford University Press.
- Palma Mora, M. D. M. (1999). *Inmigrantes extranjeros en México, 1950-1980* [Thèse de doctorat, Universidad Nacional Autónoma de México].  
<https://repositorio.unam.mx/contenidos/83554>
- Pani, E. (2003). De coyotes y gallinas : Hispanidad, identidad nacional y comunidad política durante la expulsión de españoles. *Revista de Indias*, 63(228), 355-374.  
<https://doi.org/10.3989/revindias.2003.i228.442>
- Parra, A. (1988). Los orígenes de la industria eléctrica en México: las compañías británicas de electricidad (1900-1929). *Historias*, 19, 139-158.  
[https://www.estudioshistoricos.inah.gob.mx/revistaHistorias/wp-content/uploads/historias\\_19\\_139-158.pdf](https://www.estudioshistoricos.inah.gob.mx/revistaHistorias/wp-content/uploads/historias_19_139-158.pdf)
- Parra, A. (2018). La Anglo Mexican Association y la Casa de la Moneda en Guanajuato en el siglo XIX. *Mundo de Antes*, 12(2 (julio-diciembre)), 127-149.  
<http://publicaciones.csnat.unt.edu.ar/index.php/mundodeantes/article/view/160>
- Parra, A. et Riguzzi, P. (2008). Capitales, compañías y manías británicas en las minas mexicanas, 1824-1914. *Revista Historias : Instituto Nacional de Antropología e Historia*, (71), 35-59.
- Parto Montaña, A. et Dávila Cervantes, C. A. (2016). Extranjeros residentes en México. Perfil sociodemográfico, ocupación y distribución geográfica en 2015. *Carta Económica Regional*, (117), 31-51. <https://doi.org/10.32870/cer.v0i117.7056>
- Parutis, V. (2014). “Economic migrants” or “middling transnationals”? East European migrants’ experiences of work in the UK. *International Migration*, 52(1), 36-55.  
<https://doi.org/10.1111/j.1468-2435.2010.00677.x>
- Paz, O. (2000). *El laberinto de la soledad*. Fondo de Cultura Económica (Édition commémorative du 50<sup>e</sup> anniversaire). (Ouvrage original publié en 1950)
- Pécoud, A. (2004). Réseaux, ethnicité et institutions dans les économies immigrées. *Hommes & Migrations*, 1250(1), 13-23. <https://doi.org/10.3406/homig.2004.4207>
- Pécoud, A. (2005). Les enjeux de l’entrepreneuriat immigré. *Revue de l’intégration et de la migration internationale*, 6(3), 377-403. <https://doi.org/10.1007/s12134-005-1019-0>
- Pécoud, A. (2010). What is ethnic in an ethnic economy? *International Review of Sociology*, 20(1), 59-76. <https://doi.org/10.1080/03906700903525677>
- Pellegrini, C. (2016). Parcours de petits entrepreneurs français à Marrakech. *Cahiers d’études africaines*, 221-222(1-2), 81-100. <https://doi.org/10.4000/etudesafriaines.18909>

- Peraldi, M. et Terrazoni, L. (dir.). (2016). Mobilités et migrations européennes en (post) colonies. *Cahiers d'études africaines*, 221-222, 9-400. <https://doi.org/10.4000/remi.14016>
- Petroff, A., Alcalde, R., Alarcón, A. et Cavalcanti, L. (2014). Las migraciones cualificadas desde una perspectiva teórica. *Informes USA*, (22), 1-12. <https://www.academia.edu/16472991/>
- Piché, V. (2009). Les travailleurs migrants, nouveaux non-citoyens du monde. *Possibles*, 32(3-4), 41-51. <http://redtac.org/possibles/files/2009/07/possibles-vol-32-n-3-41-41-51.pdf>
- Piperoglou, A. (2020). Favoured 'Nordics' and 'Mediterranean scum': Transpacific hierarchies of desirability and immigration restriction. *History Australia*, 17(3), 510-524. <https://doi.org/10.1080/14490854.2020.1796495>
- Ponzo, I. (2018). Modes of migrant incorporation in contexts of socio-economic downward mobility. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 44(14), 2435-2452. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2017.1346043>
- Portes, A. (dir.). (1995). *The economic sociology of immigration: Essays on networks, ethnicity, and entrepreneurship*. Russell Sage Foundation.
- Portes, A. et DeWind, J. (2007). *Rethinking migration: New theoretical and empirical perspectives*. Berghahn Books.
- Portes, A. et Manning, R. (1985). L'enclave ethnique : réflexions théoriques et études de cas. *Revue internationale d'action communautaire*, 54(14), 45-61. <https://doi.org/10.7202/1034508ar>
- Portes, A. et Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American journal of sociology*, 98(6), 1320-1350. <https://www.jstor.org/stable/2781823>
- Portes, A. et Zhou, M. (1996). Self-employment and the earnings of immigrants. *American Sociological Review*, 61(2), 219-230. <https://doi.org/10.2307/2096332>
- Portes, A., Haller, W. J. et Guarnizo, L. E. (2002). Transnational entrepreneurs : An alternative form of immigrant economic adaptation. *American sociological review*, 67(2), 278-298. <https://doi.org/10.2307/3088896>
- Pratt, M. L. (1991). Arts of the contact zone. *Profession*, 33-40. <https://www.jstor.org/stable/25595469>
- Qureshi, K., Varghese, V. J. et Osella, F. (2013). Indian Punjabi skilled migrants in Britain: Of brain drain and under-employment. *Journal of Management Development*, 32(2). <http://dx.doi.org/10.1108/02621711311305683>

- Rajkumar, D., Berkowitz, L., Vosko, L. F., Preston, V. et Latham, R. (2012). At the temporary–permanent divide: How Canada produces temporariness and makes citizens through its security, work, and settlement policies. *Citizenship Studies*, 16(3-4), 483-510. <https://doi.org/10.1080/13621025.2012.683262>
- Rangel, J. T. (2005). Los “hijos del cielo” en el infierno: un reporte sobre el racismo hacia las comunidades chinas en México, 1880-1930. *Foro Internacional*, 45(3), 409-444. <https://www.redalyc.org/pdf/599/59921013003.pdf>
- Rappaport, J. (2014). *The disappearing mestizo*. Duke University Press.
- Riguzzi, P. (1988). México próspero: las dimensiones de la imagen nacional en el Porfiriato. *Historias*, 20, 137-157. [https://www.estudioshistoricos.inah.gob.mx/revistaHistorias/wp-content/uploads/historias\\_20\\_137-158.pdf](https://www.estudioshistoricos.inah.gob.mx/revistaHistorias/wp-content/uploads/historias_20_137-158.pdf)
- Riley, P. J. (1988). Road culture of international long-term budget travelers. *Annals of Tourism Research*, 15(3), 313-328. [http://doi.org/10.1016/0160-7383\(88\)90025-4](http://doi.org/10.1016/0160-7383(88)90025-4)
- Robertson, R. et Lechner, F. (1985). Modernization, globalization and the problem of culture in world-systems theory. *Theory, culture & society*, 2(3), 103-117. <https://doi.org/10.1177/0263276485002003009>
- Robertson, S. (2015). The temporalities of international migration: Implications for ethnographic research. Dans S. Castles, D. Ozkul et M. Cubas (dir.), *Social transformation and migration* (p. 45-60). Palgrave Macmillan.
- Rodriguez, A.-L. (2019). European attempts to govern African youths by raising awareness of the risks of migration: ethnography of an encounter. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 45(5), 735-751. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2017.1415136>
- Rodríguez-García, D. (2006). Mixed marriages and transnational families in the intercultural context: A case study of African-Spanish couples in Catalonia. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 32(3), 403-433. <https://doi.org/10.1080/13691830600555186>
- Rojo, L. M. (2013). From multilingual practices to social processes: The understanding of linguistic 'respect' in contact zones. Dans I. de Saint-Georges et J.-J. Weber (dir.), *Multilingualism and multimodality: Current challenges for educational studies* (p. 33-58). Brill Sense. <https://brill.com/view/book/edcoll/9789462092662/BP000004.xml>
- Roos, H. (2013). In the rhythm of the global market: Female expatriates and mobile careers: A case study of Indian ICT professionals on the move. *Gender, Work & Organization*, 20(2), 147-157. <https://doi.org/10.1111/gwao.12016>
- Rose, N. (1990). *Governing the soul: The shaping of the private self*. Taylor & Francis/Routledge.

- Rose, N. (1998). *Inventing our selves: Psychology, power, and personhood*. Cambridge University Press.
- Rosenblat, Á. (1945). *La población indígena de América desde 1492 hasta la actualidad*. Institución cultural española.
- Roudometof, V. (2005). Transnationalism, cosmopolitanism and glocalization. *Current sociology*, 53(1), 113-135. <https://doi.org/10.1177/0011392105048291>
- Rutten, M. et Verstappen, S. (2014). Middling migration: Contradictory mobility experiences of Indian youth in London. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 40(8), 1217-1235. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2013.830884>
- Saïd, E. (1980). *L'Orientalisme, l'Orient créé par l'Occident*. Seuil.
- Salazar Anaya, D. (1996). Imágenes de la presencia extranjera en México : una aproximación cuantitativa, 1894-1950. *Dimensión antropológica*, 3(6), 25-60. <http://www.revistas.inah.gob.mx/index.php/dimension/article/view/10498>
- Salazar, N. B. (2011). The power of imagination in transnational mobilities. *Identities*, 18(6), 576-598. <https://doi.org/10.1080/1070289X.2011.672859>
- Sánchez Andrés, A. (2015). *Historia de las relaciones entre España y México, 1821-2014*. Marcial Pons.
- Sanchez Perez, J. A. (2012, 29-30 novembre). "Pigmentocracia" y medios de comunicación en el México actual : la importancia de las representaciones socio-raciales y de clase en la televisión mexicana [Actes]. Dans H. C. Carou, A. C. González, T. M. Gutiérrez, E. del Caompo Garcia et J. C. Martin (dir.), *Actas Congreso Internacional "América Latina: La autonomía de una región"* (p. 1498-1506). Consejo Español de Estudios Iberoamericanos/Facultad de Ciencias Política y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00877939>
- Santelli, E. (2010). Entre ici et là-bas : les parcours d'entrepreneurs transnationaux. Investissement économique en Algérie des descendants de l'immigration algérienne de France. *Sociologie*, 1(3), 393-411. <https://doi.org/10.3917/socio.003.0393>
- Saxenian, A. (2000). *Silicon Valley's new immigrant entrepreneurs*. <https://escholarship.org/uc/item/88x6505q>
- Sayad, A. (2000). *La double absence : des illusions de l'émigré aux souffrances de l'immigré*. Seuil.
- Schiller, N. G., Basch, L. et Blanc, C. S. (1995). From immigrant to transmigrant: Theorizing transnational migration. *Anthropological Quarterly*, 68(1), 48-63. <http://www.jstor.org/stable/3317464>

- Schiller, N.G. et Salazar, N. B. (2013). Regimes of mobility across the globe. *Journal of ethnic and migration studies*, 39(2), 183-200. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2013.723253>
- Schrooten, M., Salazar, N. B. et Dias, G. (2016). Living in mobility: Trajectories of Brazilians in Belgium and the UK. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 42(7), 1199-1215. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2015.1089160>
- Schumpeter, J. A. et Perroux, F. (1935). *Théorie de l'évolution économique* (Vol. 1911). Dalloz.
- Seco, R. et Chouza, P. (2012, 16 décembre). México recibe a los nuevos 'gachupines'. *El País*. [http://sociedad.elpais.com/sociedad/2012/12/16/vidayartes/1355683241\\_924585.html](http://sociedad.elpais.com/sociedad/2012/12/16/vidayartes/1355683241_924585.html)
- Selmer, J. (2002). Coping strategies applied by Western vs overseas Chinese business expatriates in China. *International Journal of Human Resource Management*, 13(1), 19-34. <https://doi.org/10.1080/09585190110092767>
- Serna, A. M. (2009). Extranjeros, Petróleo y Revolución en el Norte de Veracruz 1910-1920. *Dimensión Antropológica*, 15(43), 17-55. <https://www.revistas.inah.gob.mx/index.php/dimension/article/view/1542>
- Sheller, M. et Urry, J. (2006). The new mobilities paradigm. *Environment and planning A*, 38(2), 207-226. <https://doi.org/10.1068/a37268>
- Shen, J. et Jiang, F. (2015). Factors influencing Chinese female expatriates' performance in international assignments. *The International Journal of Human Resource Management*, 26(3), 299-315. <https://doi.org/10.1080/09585192.2011.581637>
- Shi, L. et Wang, L. (2014). The culture shock and cross-cultural adaptation of Chinese expatriates in international business contexts. *International Business Research*, 7(1), 23-33. <https://doi.org/10.5539/ibr.v7n1p23>
- Shields, R. (2002). Space and culture: A resumé of everyday life. *Space and culture*, 5(1), 4-8. <https://doi.org/10.1177/1206331202005001001>
- Shijaku, D. (2020). 'Expatripreneurship' in emerging economies - A case study about the emergence and venture process of expatpreneurs in Rwanda [Mémoire de maîtrise, Göteborgs Universitet]. <http://hdl.handle.net/2077/66689>
- Siller, J. P. (2009). Historia e historiografía. Sobre la emigración francesa a México : 1919-2008. *América latina, Histoire & Mémoire. Les Cahiers ALHIM*, (17). <https://doi.org/10.4000/alhim.3138>
- Simon-Kumar, R. (2015). Neoliberalism and the new race politics of migration policy: Changing profiles of the desirable migrant in New Zealand. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 41(7), 1172-1191. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2014.936838>

- Singh, S., Corner, P. et Pavlovich, K. (2007). Coping with entrepreneurial failure. *Journal of Management & Organization*, 13(4), 331-344. <https://doi.org/10.5172/jmo.2007.13.4.331>
- Smeke de Zonana, Y. (2000). La resistencia : forma de vida de las comunidades indígenas. *El Cotidiano*, 16(99), 92-102. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32509909>
- Smith, C., Christoffersen, K., Davidson, H. et Herzog, P. S. (2011). *Lost in transition: The dark side of emerging adulthood*. Oxford University Press.
- Solano, G. (2020). The mixed embeddedness of transnational migrant entrepreneurs: Moroccans in Amsterdam and Milan. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46(10), 2067-2085. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2018.1559999>
- Souto-Otero, M. (2008). The socio-economic background of Erasmus students: A trend towards wider inclusion? *International review of education*, 54(2), 135-154. <https://doi.org/10.1007/s11159-007-9081-9>
- Stone, I., et Stubbs, C. (2007). Enterprising expatriates: lifestyle migration and entrepreneurship in rural southern Europe. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(5), 433-450. <https://doi.org/10.1080/08985620701552389>
- Straubhaar, T. (2000). *International mobility of the highly skilled: Brain gain, brain drain or brain exchange* (HWWA Discussion paper n° 88) [Document de travail]. <https://www.econstor.eu/handle/10419/19463>
- Strauss, A. (1992). *La trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionnisme* (textes réunis et présentés par I. Baszanger). L'Harmattan.
- Swedberg, R. (2001). *The social science view of entrepreneurship: Introduction and practical applications*. Entrepreneurship and Small Business Research Institute (ESBRI).
- Takeuchi, R., Yun, S. et Russell, J. E. (2002). Antecedents and consequences of the perceived adjustment of Japanese expatriates in the USA. *International Journal of Human Resource Management*, 13(8), 1224-1244. <https://doi.org/10.1080/09585190210149493>
- Talleu, C. (2017, février). *La mobilité internationale des jeunes dans un cadre non formel. Revue de littérature* [Rapport d'étude]. INJEP. [http://www.epsilon.insee.fr/jspui/bitstream/1/61994/1/INJEP\\_rapport\\_03\\_2017.pdf](http://www.epsilon.insee.fr/jspui/bitstream/1/61994/1/INJEP_rapport_03_2017.pdf)
- Tarrius, A. (1992a). Circulation des élites professionnelles et intégration européenne. *Revue européenne des migrations internationales*, 8(2), 27-56. <https://doi.org/10.3406/remi.1992.1320>
- Tarrius, A. (1992b). *Les fourmis d'Europe : migrants riches, migrants pauvres et nouvelles villes internationales*. L'Harmattan.

- Tarrius, A. (2002). *La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades des économies souterraines*. Balland.
- Tenenbaum, B. A. (1979). Merchants, money, and mischief, the British in Mexico, 1821-1862. *The Americas*, 35(3), 317-339. <https://doi.org/10.2307/980977>
- Terrier, E. (2009). Les mobilités spatiales des étudiants internationaux. Déterminants sociaux et articulation des échelles de mobilité. *Annales de géographie*, 6(670), 609-636. <https://doi.org/10.3917/ag.670.0609>
- Tipa, J. (2020). "Latino internacional, no güeros, no morenos". Racismo colorista en la publicidad en México. *Boletín de Antropología*, 35(59), 130-153 <https://revistas.udea.edu.co/index.php/boletin/article/view/341401>
- Tolciu, A. (2011). Migrant entrepreneurs and social capital: a revised perspective. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(4) 409-427. <https://doi.org/10.1108/13552551111139647>
- Torkington, K. (2010). Defining lifestyle migration. *Dos Algarves*, (19), 99-111. <http://hdl.handle.net/10400.1/1403>
- Torkington, K. (2014). Tourism-related mobilities and discursive landscaping in the Algarve. *Dos Algarves: a multidisciplinary e-journal*, (24), 40-63. <http://www.dosalgarves.com/revistas/N24/4rev24.pdf>
- Toro, A. (2007). Escenificaciones de la representación de la 'otredad' y 'alteridad' : estrategias de hibridación en discursos premodernos en latinoamerica. Dans A. de Toro, C. Gronemann, R. Ceballos et C. Sieber (dir.), *Estrategias de la hibridez en América Latina : Del descubrimiento al siglo XXI* (p. 21-52). Peter Lang.
- Torresan, A. (2007). How privileged are they? Dans Amit (dir.), *'Going First Class? : New approaches to privileged travel and movement* (p. 103-125). Berghahn.
- Towner, J. (1985). The grand tour: A key phase in the history of tourism. *Annals of tourism research*, 12(3), 297-333. [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(85\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0160-7383(85)90002-7)
- Triest, F., Rea, A. et Martiniello, M. (2010). La problématique théorique : le concept de « carrière migratoire ». Dans M. Martiello, A. Rea, C. Timmerman et J. Wets (dir.), *Nouvelles migrations et nouveaux migrants en Belgique* (p. 9-38). Academia Press.
- Tsing, A. L. (2011). *Friction: An ethnography of global connection*. Princeton University Press.
- Urry, J. (2002). Mobility and proximity. *Sociology*, 36(2), 255-274. <https://doi.org/10.1177/0038038502036002002>

- Urry, J. (2005). Les systèmes de la mobilité. *Cahiers internationaux de sociologie*, 118(1), 23-35. <https://doi.org/10.3917/cis.118.0023>
- Urry, J. (2012). *Sociology beyond societies: Mobilities for the twenty-first century*. Routledge.
- Vahabi, N. (2013). La construction sociologique de la carrière migratoire : le cas des migrants iraniens en Europe. *Migrations Société*, 150(6), 13-39. <https://doi.org/10.3917/migra.150.0013>
- Valdez, Z. (2016). Intersectionality, the household economy, and ethnic entrepreneurship. *Ethnic and Racial Studies*, 39(9), 1618-1636. <https://doi.org/10.1080/01419870.2015.1125009>
- van Tubergen, F. (2005). Self-employment of immigrants: A cross-national study of 17 western societies. *Social forces*, 84(2), 709-732. <https://doi.org/10.1353/sof.2006.0039>
- van Bochove, M. et Engbersen, G. (2015). Beyond cosmopolitanism and expat bubbles: Challenging dominant representations of knowledge workers and trailing spouses. *Population, Space and Place*, 21(4), 295-309. <https://doi.org/10.1002/psp.1839>
- Vance, C. M., McNulty, Y., Paik, Y. et D’Mello, J. (2016). The expat-preneur: conceptualizing a growing international career phenomenon. *Journal of Global Mobility*, 4(2), 202-224. <http://dx.doi.org/10.1108/JGM-11-2015-0055>
- Vargas Hernández, I. (2013, 24 avril). México atrae a españoles desempleados. *Expansion*. <https://expansion.mx/mi-carrera/2013/04/23/espanoles-buscan-suerte-en-mexico>
- Vargas, J. A. (2007, 8 février). *Rights and obligations of Americans in Mexico in immigration law and in other areas of Mexican law* (San Diego Legal Studies Paper n° 07-84). <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.962176>
- Vaschetto, A. (2006). La migración utópica : recorridos migratorios, fronteras e identidades de los europeos en el pueblo de Tepoztlán, México. *Maguaré*, (20). <https://revistas.unal.edu.co/index.php/maguare/article/view/10638>
- Vertovec, S. (1999). Minority associations, networks and public policies: Re-assessing relationships. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 25(1), 21-42. <https://doi.org/10.1080/1369183X.1999.9976670>
- Vertovec, S. (2002, 14-15 février). *Transnational networks and skilled labour migration* (WPTC-02-02) [Discours]. Ladenburger Diskurs “Migration” Gottlieb Daimler- und Karl Benz-Stiftung, Ladenburg. [https://pure.mpg.de/rest/items/item\\_3012174/component/file\\_3012175/content](https://pure.mpg.de/rest/items/item_3012174/component/file_3012175/content)
- Vertovec, S. (2004). Cheap calls: the social glue of migrant transnationalism. *Global networks*, 4(2), 219-224. <https://doi.org/10.1111/j.1471-0374.2004.00088.x>

- Villanueva Santillán, C. E. (2016). Essays on entrepreneurship in the informal economy in Mexico City [Thèse de doctorat, Tecnológico de Monterrey]. <http://hdl.handle.net/11285/630192>
- Vinson, B. et Restall, M. (dir.). (2009). *Black Mexico: race and society from colonial to modern times*. University of New Mexico Press.
- Von Mentz, B. (1982). *Los pioneros del imperialismo alemán en México* (Vol. 14). Ciesas.
- Waldinger, R. (1993). The ethnic enclave debate revisited. *International journal of urban and regional research*, 17(3), 444-452. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1993.tb00232.x>
- Waldinger, R. et Fitzgerald, D. (2004). Transnationalism in question. *American Journal of Sociology*, 109(5), 1177-1195. <http://dx.doi.org/10.1086/381916>
- Wallerstein, I. (2011). *The modern world-system I: Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century, with a new prologue*. University of California Press. (Ouvrage original publié en 1974)
- Wang, L. K. (2013). Unequal logics of care: Gender, globalization, and volunteer work of expatriate wives in China. *Gender & Society*, 27(4), 538-560. <https://doi.org/10.1177/0891243213483877>
- Wasserman, M. (2015). *Pesos and politics: Business, elites, foreigners, and government in Mexico, 1854-1940*. Stanford University Press.
- Weber, M. (2013). *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Presses électroniques de France.
- Weiss, A. (2005). The transnationalization of social inequality: Conceptualizing social positions on a world scale. *Current Sociology*, 53(4), 707-728. <https://doi.org/10.1177/0011392105052722>
- Williams, A. M. et Hall, C. M. (2002). Tourism, migration, circulation and mobility. Dans C. M. Hall et A. M. Williams (dir.), *Tourism and migration* (vol. 65, p. 1-52). Springer/Dordrecht. [https://doi.org/10.1007/978-94-017-3554-4\\_1](https://doi.org/10.1007/978-94-017-3554-4_1)
- Wimmer, A. et Glick Schiller, N. (2002). Methodological nationalism and beyond: nation–state building, migration and the social sciences. *Global networks*, 2(4), 301-334. <https://doi.org/10.1111/1471-0374.00043>
- Wingens, M., De Valk, H., Windzio, M., et Aybek, C. (2011). The sociological life course approach and research on migration and integration. In *A life-course perspective on migration and integration* (pp. 1-26). Springer/Dordrecht.

- Yankelevich, P. (2003). Proteger al mexicano y construir al ciudadano. La extranjería en los debates del Constituyente de 1917. *Signos históricos*, 5(10), 58-78.  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=34401004>
- Yankelevich, P. (2012). Mexico for the Mexicans: Immigration, national sovereignty and the promotion of mestizaje. *The Americas*, 68(3), 405-436.  
<https://www.jstor.org/stable/41432334>
- Yankelevich, P. (2017). Migración, mestizaje y xenofobia en México (1910-1950). *Anuario de Historia de América Latina*, 54, 129-156. <https://doi.org/10.15460/jbla.54.24>
- Yankelevich, P. et Chenillo Alazraki, P. (2008). El archivo histórico del Instituto Nacional de Migración. *Desacatos*, (26), 25-42. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13902603>
- Yao, C. (2014). The impact of cultural dimensions on Chinese expatriates' career capital. *The International Journal of Human Resource Management*, 25(5), 609-630.  
<https://doi.org/10.1080/09585192.2013.792862>
- Yao, C., Thorn, K. et Doherty, N. (2014). Boundarylessness as a dynamic construct: The case of Chinese early career expatriates. *Career Development International*, 19(6), 683-699.  
<http://dx.doi.org/10.1108/CDI-11-2013-0142>
- Yeoh, B. S. et Willis, K. (2005). Singaporeans in China: transnational women elites and the negotiation of gendered identities. *Geoforum*, 36(2), 211-222.  
<https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2003.07.004>
- Zalio, P.-P. (2004). L'entreprise, l'entrepreneur et les sociologues. *Entreprises et histoire*, 35(1), 16-30. <https://doi.org/10.3917/eh.035.0016>
- Zárate-Moedano, R. et Pérez-Morales, L. J. (2018). La creación fotográfica : espacio para visibilizar el aprecio por la blancura. *Índex, revista de arte contemporáneo*, (6), 30-36.  
<https://doi.org/10.26807/cav.v0i06.166>
- Zhong, Y., Zhu, C. J. et Zhang, M. M. (2015). The management of Chinese MNEs' expatriates: The current status and future research agenda. *Journal of Global Mobility*, 3(3), 289-302.  
<http://doi.org/10.1108/JGM-12-2014-0053>
- Zhou, M. (2004). Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, controversies, and conceptual advancements 1. *International Migration Review*, 38(3), 1040-1074.  
<https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2004.tb00228.x>