

**Direction des bibliothèques**

**AVIS**

Ce document a été numérisé par la Division de la gestion des documents et des archives de l'Université de Montréal.

L'auteur a autorisé l'Université de Montréal à reproduire et diffuser, en totalité ou en partie, par quelque moyen que ce soit et sur quelque support que ce soit, et exclusivement à des fins non lucratives d'enseignement et de recherche, des copies de ce mémoire ou de cette thèse.

L'auteur et les coauteurs le cas échéant conservent la propriété du droit d'auteur et des droits moraux qui protègent ce document. Ni la thèse ou le mémoire, ni des extraits substantiels de ce document, ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans l'autorisation de l'auteur.

Afin de se conformer à la Loi canadienne sur la protection des renseignements personnels, quelques formulaires secondaires, coordonnées ou signatures intégrées au texte ont pu être enlevés de ce document. Bien que cela ait pu affecter la pagination, il n'y a aucun contenu manquant.

**NOTICE**

This document was digitized by the Records Management & Archives Division of Université de Montréal.

The author of this thesis or dissertation has granted a nonexclusive license allowing Université de Montréal to reproduce and publish the document, in part or in whole, and in any format, solely for noncommercial educational and research purposes.

The author and co-authors if applicable retain copyright ownership and moral rights in this document. Neither the whole thesis or dissertation, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

In compliance with the Canadian Privacy Act some supporting forms, contact information or signatures may have been removed from the document. While this may affect the document page count, it does not represent any loss of content from the document.

Université de Montréal

L'envoi d'argent et de biens par les immigrants originaires de l'Amérique latine à  
Montréal : l'intimité économique au cœur des pratiques transnationales

par  
Nathalie Y-Lang Tran

Département d'anthropologie  
Faculté des arts et des sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures  
en vue de l'obtention du grade de M.Sc.  
en anthropologie

Février 2009

© Nathalie Y-Lang Tran, 2009



GN

4

USA

2009

10/7



Université de Montréal  
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :

L'envoi d'argent et de biens par les immigrants originaires de l'Amérique latine à  
Montréal : l'intimité économique au cœur des pratiques transnationales

présenté par :  
Nathalie Y-Lang Tran

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

Deirdre Meintel  
Présidente-rapporteuse

Jorge Pantaleón  
Directeur de recherche

Bernard Bernier  
Membre du jury

## Résumé

Ce mémoire est le fruit d'une recherche qualitative sur la problématique des transferts d'argent et de l'envoi de biens par les immigrants et résidents latino-américains de Montréal vers leur pays d'origine.

Le phénomène des transferts d'argent du Canada vers l'Amérique latine est un sujet peu développé malgré son ampleur considérable. En revanche, les liens transnationaux économiques entre les États-Unis et cette région ont fait l'objet de nombreuses études. La recherche suivante tente de s'établir comme innovatrice de deux façons : par le déploiement, d'une part, d'une méthodologie anthropologique qualitative basée sur un terrain ethnographique et des entretiens semi-structurés avec les migrants-envoyeurs et les propriétaires d'agence de transfert à Montréal, et par la conceptualisation, d'autre part, de la problématique des envois à partir de ses complexités socioculturelles et des liens de sociabilité primaires qui unissent les envoyeurs et les receveurs dans le champ social transnational.

Notre problématisation du sujet se pose comme multidimensionnelle : elle articule les sphères sociale, culturelle et économique. Ce faisant, elle traverse les disciplines et va au-delà de la conceptualisation traditionnelle voulant que les pratiques économiques transnationales soient interprétées comme des phénomènes appartenant au domaine du développement et de la rationalité économique.

**Mots-clés:** anthropologie économique, migration économique, pratiques transnationales, transferts d'argent, agences de transfert, don

## **Abstract**

This thesis is based on qualitative research conducted in Montreal with Latin American immigrants who send money and gifts home.

Given the extent of remittances sent from Canada to Latin America, we believe this topic to be understudied, especially compared to research on the same topic conducted between the United States and this particular region. This research is innovative for two reasons: first, it is based on a qualitative methodology stemming from ethnographic fieldwork and based on semi-structured interviews with senders and transfer agencies' owners in Montreal; second, we have conceptualized remittances within their socio-cultural complexities and the primary social networks they relate to in the transnational social field rather than within the traditional developmental discourse and economic paradigm.

Our viewpoint on remittances is multidimensional as it attempts to bring together the social, the cultural as well as the economic spheres. By doing so, we hope to bridge the gap between the different perspectives and to distance ourselves from exclusive points of view such as economic rationality.

**Keywords:** remittances, sending practices, Latin Americans in Montreal, economic anthropology, economic migration, gift

## Remerciements

Je tiens à remercier ma famille, notamment mon père, ma mère, mon frère et mes grands-parents Ông Bà Nội et Tata Thi pour leur appui inconditionnel.

Je tiens également à souligner les encouragements et le soutien de tous mes amis, particulièrement de : Pélagie, à mes côtés depuis quinze ans; Annick, qui m'a tolérée pendant la rédaction; Sophie, qui m'a tendu la main au début de mon terrain; Francisco, pour sa tolérance à perdre aux échecs; Julie, Sarah et Carlos, qui me manquent et qui sont si loin; Sylvie, qui m'appuie; Andreina por tu apoyo cotidiano y nuestros *PH's* sin los cuales nunca hubiera terminado la tesis!

Un merci spécial va également aux professeurs du département d'anthropologie de l'Université de Montréal pour cette initiation intellectuelle, tout particulièrement à Deirdre Meintel et Bernard Bernier. Les encouragements de Charles Gaucher, Karine Vanthuyne, Myron Frankman, Donald Attwood et Toby Morantz m'ont aussi été précieux.

Je suis spécialement reconnaissante envers mon directeur de recherche, Jorge Pantaleón, qui m'a encadrée et encouragée, et qui m'a également insufflé une passion pour la recherche sociale.

J'aimerais exprimer ma gratitude envers Johanne Charbonneau, de l'Institut national de la recherche scientifique – *Urbanisation, Culture et Société*, pour le soutien financier apporté lors de la rédaction.

## Table des matières

<b>Résumé</b>	i
<b>Abstract</b>	ii
<b>Remerciements</b>	iii
<b>Table des matières</b>	v
<b>Introduction</b>	1
<b>Chapitre 1 : Méthodologie de la recherche de terrain</b>	5
1.1. L'approche méthodologique qualitative	5
1.2. L'observation	8
1.3. Critères de sélection des répondants	8
1.4. L'entrée dans le terrain	10
1.5. L'outil privilégié de terrain : l'entretien semi-dirigé	13
<b>Chapitre 2 : Revue de la littérature et problématique</b>	16
2.1. Revue de la littérature	16
2.1.1 Champ social transnational et migration économique	17
2.1.2. La catégorisation des phénomènes sociaux	19
2.1.3. L'importance des liens primaires au sein du champ social transnational	21
2.1.4. Méthodologies et approches pour l'étude des transferts d'argent	22
2.1.5. Les agences d'envoi de biens et d'argent	25
2.1.6. Transferts d'argent et développement	27
2.2. Présentation de la problématique	29
<b>Chapitre 3 : Du contexte international aux acteurs locaux : les multiples niveaux d'analyse</b>	35
3.1. De l'échelle mondiale à l'échelle locale	35
3.2. Le contexte institutionnel et structurel de la migration économique	38
3.3. De l'échelle locale aux acteurs individuels	41
<b>Chapitre 4 : Les agences d'envoi d'argent et de biens : lieux d'argent et de confiance</b>	50
4.1. Aire géographique locale	51
4.2. Les agences du <i>Barrio latino</i>	52
4.3. Vers une typologie des agences d'envoi d'argent et de biens du <i>Barrio latino</i>	55
4.3.1. Les agences de transfert de fonds multinationales	55
4.3.2. Les agences destinées aux immigrants latino-américains	60

4.3.2.1. Les agences de transfert d'argent destinées aux immigrants latino-américains	61
4.3.2.2. Les agences d'envoi de biens destinées à des communautés latino-américaines spécifiques	62
<b>Chapitre 5 : Les choix d'agences</b>	68
5.1. Une question de confiance	68
5.2. Pratiques d'envoi et choix individuels	71
5.3. Discours et différenciation des agences	74
<b>Chapitre 6 : L'intimité économique au cœur des pratiques transnationales</b>	78
6.1. Les pratiques transnationales ancrées dans les liens familiaux	79
6.2. Solidarité familiale multinationale	83
6.3. Une sécurité pour les vieux jours des parents	88
<b>Chapitre 7 : Le marquage des liens sociaux</b>	91
7.1. Le marquage des liens entre envoyeurs et receveurs	91
7.2. L'obligation du don liée au devoir envers les parents	94
7.3. L'authenticité relationnelle du don établie par une communication régulière	101
7.4. Cycle de vie et rythme des transferts	105
7.5. Les envois ritualisés	107
<b>Chapitre 8 : La reproduction des structures familiales et sociales</b>	114
8.1. La reproduction des structures sociales	114
8.2. Les femmes et l'envoi de cadeaux	119
8.3. Pouvoir et contestation au sein des relations économiques intimes	122
8.3.1. Le contrôle des migrants quant à l'utilisation de l'argent envoyé	122
8.3.2. Attentes et distorsion économique	123
8.3.3. Marqueurs symboliques de réussite	124
8.4. Le migrant objectivé comme unité de développement économique	126
<b>Conclusion</b>	130
<b>Bibliographie</b>	135
<b>Annexes I</b> : Guide d'entretien avec les agences	vii
<b>Annexes II</b> : Guide d'entretien avec les répondants-envoyeurs	viii
<b>Annexes III</b> : Carte du secteur montréalais visé	x

## Introduction

Fernando et Christina, couple guatémaltèque dans la quarantaine, tenaient un salon de coiffure dans la ville de Guatemala. Suite aux difficultés financières et à l'insécurité devant lesquelles ils se sont trouvés, ils prennent la décision, au début des années 1990, d'émigrer au Canada. Ils ne sont d'ailleurs pas les seuls membres de la famille à partir « *por superarse, por salir adelante* » (« pour réussir, pour avancer dans la vie ») : quatre de leurs frères et sœurs vivent actuellement au Canada et aux États-Unis. Quelques années ont passé et ils ont ouvert un nouveau commerce similaire à celui qu'ils tenaient auparavant dans la capitale guatémaltèque. Depuis que la situation financière de leur jeune famille s'est stabilisée, ils envoient régulièrement, soit à chaque mois, une centaine de dollars à leurs parents :

- **Fernando** : Si nous ne pouvions pas leur envoyer de l'argent, ils... ils mangeraient...
- **Christina** : Ce qu'ils arriveraient à trouver.
- **Fernando** : C'est ça, ce qu'ils arriveraient à trouver. Comme des haricots, ils auraient à survivre avec ça tous les jours, avec des haricots, du riz et des tortillas, n'est-ce pas? Mais lorsque nous leur envoyons de l'argent, alors là, ils se permettent d'acheter du poulet et des œufs.
- **Christina** : Et du lait!
- **Fernando** : Oui, et du lait.

Fernando et Christina n'ont jamais manqué à leur devoir envers leurs parents, qui survivent grâce aux transferts d'argent de leurs enfants à l'étranger. Le mari nous avoue même se sentir coupable de manger au restaurant avant d'avoir fait parvenir cent dollars à ses parents, au début de chaque mois. Envoyer de l'argent, c'est une habitude qui répond à des obligations familiales, c'est un rituel mensuel : à chaque mois, il faut payer le loyer, s'acquitter des factures d'électricité et du téléphone, se procurer des laissez-passer

d'autobus pour les enfants et se rendre à l'agence de transfert pour envoyer de l'argent aux parents au Guatemala.

Les envois d'argent des migrants qui résident dans les pays riches à destination de leurs pays d'origine constituent un centre d'intérêt pour des chercheurs, des économistes, des institutions bancaires et des gouvernements depuis quelques décennies. L'effervescence qui entoure ce phénomène est palpable et découle de plusieurs facteurs dont deux, en particulier, retiennent notre attention. D'une part, les transferts d'argent constituent un phénomène international d'envergure : près de 10 % de la population mondiale en est bénéficiaire. L'ampleur de cette circulation d'argent est monumentale : en 2006, plus de 150 millions de migrants faisaient parvenir plus de 300 milliards de dollars américains vers leur pays d'origine (Nations Unies, 2008). À plus petite échelle, les familles du Guatemala, pays d'Amérique centrale qui compte 13 millions d'habitants, recevaient 3,6 milliards de dollars en 2006 (Banque mondiale, 2008), ce qui représente plus de 10,3 % du produit intérieur brut (PIB) du pays. D'autre part, ce qui est particulièrement intéressant, c'est que ces chiffres totaux impressionnants de transferts soient en fait composés de plus de 1,5 milliards de « mini »-transactions généralement envoyées par tranches de 100, 200 ou encore 300 dollars (Nations Unies, 2008).

La dominance des discours économiques et du développement jumelée avec l'apparence spectaculaire des montants transférés ont contribué à concentrer l'attention des chercheurs vers l'examen de ces transferts d'argent comme source d'investissement locale à grande échelle. Tandis que ce regard porté sur les transferts d'argent s'inscrit dans une logique économique, rationnelle et axée sur le développement, les aspects socioculturels, tels que les liens familiaux, les obligations familiales et le rôle de moteur de la reproduction sociale que joue l'argent, sont incontestablement évacués ou du moins notablement obscurcis. Prenons l'exemple de Fernando et Christina évoqué ci-dessus. Leur pratique

d'envoi va au-delà de simples transactions de 200 \$ effectuées mensuellement (ou de 2 400 \$ par année ou encore de 36 000 \$ depuis le premier envoi). Leur pratique économique est liée à des obligations, elle est un fardeau avec lequel ils vivent quotidiennement et au travers duquel ils s'accomplissent, se font reconnaître et valoriser au sein de leur famille. Finalement, leur pratique d'envoi d'argent n'a que très peu à voir avec un objectif de « développement » régional ou national. Il apparaît que la quantification des transferts d'argent ne reflète qu'une minime partie d'une problématique sociale complexe, et qu'une vision macrologique est insuffisante pour en examiner les spécificités.

En se penchant incessamment sur l'objet qui circule, plusieurs recherches ont réussi à éclipser les liens sociaux fondamentaux qui soutiennent cette circulation. Un autre exemple flagrant est illustré dans le fait que les études sur les pratiques économiques transnationales excluent souvent l'envoi de biens (de cadeaux) car ceux-ci ne peuvent être comptabilisés comme investissements économiques directs. Considérés comme des résidus, nous verrons l'importance qu'ils ont dans le maintien des relations sociales primaires, au même titre que les transferts d'argent.

Dans ce travail, nous nous penchons spécifiquement sur les pratiques d'envoi d'argent et de biens des immigrants originaires de l'Amérique latine à Montréal qui utilisent essentiellement les agences d'un secteur communément désigné comme le *Barrio latino*. Les transferts d'argent dont nous parlons dans ce mémoire sont ceux qu'effectuent les migrants permanents (demandeurs de résidence permanente, résidents et autres immigrants établis de façon permanente au pays) ou temporaires (travailleurs saisonniers) à la suite de la perception de revenus par l'entremise d'un emploi rémunéré. Puisqu'une vision essentiellement économique a retenu l'attention de bon nombre de chercheurs, nous tentons, dans cette recherche, de mettre en contexte les transferts d'argent et les envois de biens dans un cadre à la fois plus large et plus petit. Au lieu de nous concentrer

exclusivement sur les objets qui circulent, donc l'argent (ou encore les biens), nous désirons illuminer le contexte structurel, socioculturel et familial de cette problématique. Nous examinerons également les spécificités locales ainsi que les comportements individuels associés aux pratiques d'envoi.

En contemplant à la fois la circulation économique et les liens socioculturels qui la sous-tendent, nous tentons de déconstruire plusieurs dichotomies et paradigmes que bien des auteurs ont inconsciemment interprétés comme étant des vérités incontournables. Nous tentons premièrement d'articuler les sphères économique, sociale et culturelle afin de démanteler les frontières artificielles qui les séparent. Deuxièmement nous arguons que l'argent est loin d'être uniforme, impersonnel et dénué de significations, et qu'il n'est pas nécessairement catalyseur de problèmes interpersonnels – au contraire, nous arguons que l'argent est social et peut même être vecteur de rapprochement familial.

Nous explorons les thématiques suivantes dans le but de valider notre conceptualisation des pratiques transnationales économiques : dans le premier chapitre, nous présentons notre approche méthodologique qualitative; au second chapitre, nous développons notre revue de la littérature, qui nous amène ensuite à notre problématique; au chapitre trois, nous examinons différents niveaux d'analyse, du phénomène international des transferts d'argent aux acteurs individuels qui y prennent part; dans les chapitres quatre et cinq, nous nous concentrons sur les agences du secteur montréalais; au chapitre six, nous situons les pratiques économiques au sein des liens familiaux; au chapitre sept, nous nous penchons sur le marquage des liens sociaux, le don et la temporalité des envois; au chapitre huit, enfin, nous examinons la reproduction des structures sociales au sein des envois d'argent et de biens.

## **Chapitre 1**

### **Méthodologie de la recherche de terrain**

Notre recherche s'appuie essentiellement sur deux types de sources : les sources secondaires, telles que la documentation scientifique sur les thématiques d'intérêt et la documentation publiée par des gouvernements ou des institutions comme la Banque mondiale, et les sources primaires, c'est-à-dire les renseignements obtenus auprès des répondants lors d'une recherche de terrain essentiellement qualitative. Dans ce chapitre, nous exposons la méthodologie utilisée pour la recherche de terrain.

#### **1.1. L'approche méthodologique qualitative**

Afin de connaître les pratiques d'envoi d'argent de certains membres des communautés latino-américaines à Montréal, et de conceptualiser ce phénomène à la fois local et transnational, nous avons procédé à la réalisation d'une trentaine d'entretiens. Lors de cette recherche de terrain, nous avons effectué un peu plus d'une quinzaine d'entretiens informels ainsi que quinze entretiens semi-dirigés. Nous avons également eu l'occasion de nous prêter à une observation participante dans une agence d'envoi d'argent et de biens, ainsi qu'à une observation dans une agence qui offre principalement des services de transfert de fonds.

Avant de nous pencher sur les entretiens, nous nous devons de rendre compte d'une limite ethnographique de notre terrain. Dans la circulation de biens et d'argent dans le champ social transnational, nous portons une attention particulière à la relation entre l'envoyeur et l'agence de transfert. Bien que nous discutons des receveurs d'envois d'argent et de biens dans ce travail, leur relation avec l'agence de transfert n'a pas, contrairement à la relation envoyeur-agence, fait l'objet d'une analyse poussée. De plus,

nous mettons en évidence les liens transnationaux des migrants d'ici (nos répondants) avec les membres de leur famille dans leur pays d'origine; nous recueillons les témoignages de ces migrants, mais n'avons pu recueillir celles des receveurs ni d'autres membres de la famille avec qui ils entretiennent des liens. Lors de la conceptualisation de cette recherche, pour des questions de temps et d'argent, nous avons décidé de ne pas entreprendre, à ce stade-ci, une recherche de terrain multisite, c'est-à-dire à la fois à Montréal et dans les pays d'origine des migrants<sup>1</sup>. Bien que ce choix ait pour conséquence directe l'examen qualitatif moins approfondi de la relation entre l'agence et le receveur, il ne remet pas en question la nature générale du travail, qui consiste à mettre en lumière des pratiques économiques transnationales dans un cadre socioculturel plus large que celui qui est généralement adopté par le discours économique traditionnel.

L'approche méthodologique que nous avons privilégiée pour la réalisation de cette recherche est qualitative. Nous avons décidé d'utiliser les outils les plus communément adoptés par les ethnologues : une recherche de terrain, une cueillette d'information empirique basée sur des entretiens informels ainsi que des entretiens semi-dirigés et, dans une moindre mesure, de l'observation. Dans la suite de ce chapitre, nous tentons d'expliquer la délimitation des critères de la recherche de terrain, ainsi que la manière dont nous nous y sommes pris pour nous introduire dans ce terrain, rencontrer les répondants, recueillir et analyser des informations pertinentes. Nous avons porté notre attention vers le

---

<sup>1</sup> Le projet de recherche original se concentrait spécifiquement sur les personnes originaires du Guatemala à Montréal et leurs pratiques transnationales d'envoi de biens et d'argent. Nous avons par la suite dû élargir notre champ d'étude pour inclure des personnes originaires d'autres pays d'Amérique latine afin d'arriver à une meilleure compréhension des pratiques d'envoi en général. Il devenait alors impossible de faire un terrain multisite. Plutôt que d'être axé sur une communauté en particulier, notre projet s'est plutôt orienté vers les pratiques d'envoi d'argent et de biens des Latino-Américains, dans une perspective socioculturelle.

secteur montréalais communément connu sous le nom de *Barrio latino*, bordé par les quartiers Villeray et Rosemont–La Petite-Patrie, pour le choix des agences à interviewer<sup>2</sup>.

Compte tenu des objectifs de ce projet de mémoire et des dynamiques différentes qui caractérisent les agences de transfert et les envoyeurs, nous avons utilisé deux guides d'entretien distincts pour les quinze entretiens semi-structurés formels, un pour les propriétaires et les employés d'agences et un autre pour les envoyeurs<sup>3</sup>. Au total, nous avons réalisé des entretiens formels auprès de six agences de transfert, toutes situées à l'intérieur du secteur délimité : deux agences colombiennes, deux agences péruviennes, une agence guatémaltèque et une agence dominicaine à l'origine<sup>4</sup>. Lors de ces entretiens, qui ont tous eu lieu dans les établissements, les principaux sujets abordés avaient trait à l'historique de l'agence, au quartier, aux services offerts, aux envoyeurs, aux receveurs, ainsi qu'aux pratiques d'envoi d'argent et de biens<sup>5</sup>. De plus, nous avons pu obtenir l'autorisation de deux des agences pour y faire des observations. Ces deux agences se distinguent par leur spécialisation dans l'envoi de biens, pour l'une, et l'envoi d'argent, pour l'autre (bien qu'elles offrent tout de même les deux services à leur clientèle). Elles se différencient également par la diversité de la clientèle (l'une est axée sur une clientèle de divers pays alors que la clientèle de l'autre est quasi exclusive à un pays) et par la relation qu'entretiennent les employés avec les envoyeurs ou les receveurs (l'une d'entre elles réserve un accueil très intimiste; l'autre beaucoup moins, car elle met l'accent sur la projection d'un certain professionnalisme).

---

<sup>2</sup> Une description exhaustive de ce secteur est présentée au chapitre 4.

<sup>3</sup> Nous utiliserons également le terme *répondants-envoyeurs* pour désigner les envoyeurs avec lesquels nous nous sommes entretenus.

<sup>4</sup> L'indication de l'origine ethnique fait référence aux propriétaires ou à la clientèle principalement visée. Normalement, mais pas dans tous les cas, ils se recoupent.

<sup>5</sup> Voir l'annexe I pour le guide d'entretien avec les agences de transfert d'argent et de biens.

## **1.2 L'observation**

L'objectif de départ était de pouvoir avoir un certain accès aux lieux relativement clos des agences de transfert. Dans ce sens, nous avons cherché à demander, lorsque nous percevions qu'un lien de confiance entre la chercheuse principale et le répondant avait suffisamment été établi, d'accompagner l'envoyeur à l'agence dans le quartier délimité. Nous avons eu l'occasion de le faire dans seulement un des cas, à un comptoir d'une des compagnies les plus connues mondialement dans cette industrie de plusieurs milliards de dollars : Western Union. L'accès aux agences de transfert est difficile pour des personnes de l'extérieur et étrangères à cette pratique. Néanmoins, certains types d'établissement sont plus favorables à permettre cet accès. Un tel privilège nous a été accordé pour faire de l'observation (non participante) dans une des agences pionnières du pays et certainement du secteur délimité; nous avons pu nous asseoir dans la pièce centrale où sont servis les clients et prendre des notes sur l'environnement en question ainsi que sur le va-et-vient de la clientèle. Nous avons également eu la chance de pouvoir faire de l'observation participante dans une agence d'envoi de biens. Nous avons assisté, dans une pièce minuscule, aux rituels d'envoi de cadeaux et d'argent des immigrants guatémaltèques à Montréal.

## **1.3. Critères de sélection des répondants**

La sélection des répondants-envoyeurs reposait sur de multiples facteurs. Initialement, le projet de recherche se centrait uniquement sur les personnes originaires du Guatemala. Après deux mois de recherche sur le terrain, nous nous sommes rendus à l'évidence qu'il serait difficile de nous concentrer exclusivement sur cette communauté, car les gens que nous rencontrions se montraient généralement assez méfiants. Les thèmes de l'argent et de la famille ne sont pas faciles à aborder lorsque les répondants ne sont pas mis en rapport avec les chercheurs par des organismes reconnus ou des personnes de confiance.

Lorsqu'on traite essentiellement de questions d'argent et de famille, le lien de confiance lors de l'entretien est particulièrement vital, et nous n'avons pas réussi à obtenir suffisamment de répondants pour nous permettre de continuer uniquement avec les Guatémaltèques. Nous avons alors décidé d'élargir notre champ d'étude aux pratiques transnationales des personnes originaires de l'Amérique latine (c'est-à-dire, pour préciser la définition utilisée, du Mexique, de l'Amérique centrale ou de l'Amérique du Sud).

Selon le recensement de 2001 de Statistique Canada, plus des deux tiers (69 %) des personnes d'origine latino-américaine (résidents non permanents compris) sont nées à l'extérieur du Canada. Il était donc très probable que beaucoup d'entre elles aient encore des membres de leur famille ou des amis dans leur pays d'origine, et qu'elles entretiennent encore des liens avec eux. Les critères de sélection des répondants étaient : avoir 18 ans ou plus, habiter dans la grande région métropolitaine de Montréal, avoir présentement de la famille dans le pays d'origine, avoir envoyé de l'argent ou des cadeaux au cours de la dernière année et être arrivé au Canada depuis moins de vingt ans. Nous supposons alors qu'après un certain nombre d'années, les réseaux sociaux d'immigrants latino-américains installés dans la région métropolitaine se trouveraient principalement au Québec et que les liens familiaux et sociaux les unissant à leur pays d'origine s'amoiendrieraient dans une certaine mesure. Or, après plusieurs entretiens informels, il s'est vite avéré que le dernier critère était superflu, car, malgré la distance, les liens familiaux perdurent, se reproduisent et se réaffirment dans le champ social transnational. En fait, la recherche de terrain semble avoir révélé que le nombre d'années passées au Canada a peu d'influence sur l'envoi d'argent ou de cadeaux d'ici vers là-bas; tant que des membres de la famille, particulièrement les parents et tout particulièrement la mère, seront dans le pays d'origine, les envois se maintiendront.

Les sujets parcourus lors de l'entretien avec les répondants-envoyeurs étaient : leur trajectoire migratoire, leurs réseaux de sociabilité primaires, plus particulièrement en ce qui a trait à leur famille, les transferts d'argent, les envois de biens et autres pratiques transnationales, ainsi que les agences ou le moyen d'envoi utilisés<sup>6</sup>.

#### **1.4. L'entrée dans le terrain**

Dans un premier temps, c'est de fil en aiguille que nous avons pu établir un contact avec des agences et des répondants-envoyeurs : en nous promenant dans le quartier, en lisant les journaux du quartier et les magazines de membres de la communauté guatémaltèque. Nous sommes aussi entrés en contact avec des organisateurs et des intervenants sociaux et pastoraux des quartiers Villeray et Rosemont–La Petite-Patrie. Pour la plus grande part, notre recherche de terrain et nos entretiens se sont faits en espagnol, bien que le français et l'anglais aient été utilisés.

Notre recherche de terrain s'est déroulée principalement entre les mois de décembre 2007 et avril 2008, donc sur une durée approximative de quatre mois et demi à temps partiel incluant le travail post-entretien, soit la transcription, la compilation des données et l'analyse de notes de terrain. Elle s'est déroulée exclusivement à Montréal. À l'automne 2007, nous avons tout d'abord fait un premier entretien auprès d'un ami, originaire du Sénégal, afin de mettre à l'épreuve la validité des thèmes à explorer dans le cadre de notre projet de mémoire. De plus, le lien de confiance avec le répondant nous a permis de l'accompagner lors d'un envoi d'argent à partir du comptoir Western Union situé en plein cœur du secteur d'intérêt. Nous avons pu suivre le répondant dans ses multiples déplacements lors du transfert de fonds, lesquels consistaient à se rendre à la banque, acheter des cartes d'appel, effectuer le transfert, appeler la famille et même, à une occasion,

---

<sup>6</sup> Voir l'annexe II pour le guide d'entretien avec les répondants-envoyeurs.

aller comparer les prix chez une agence concurrente. À la suite de ces activités, nous avons pu nous entretenir avec le répondant sur les pratiques qui venaient de prendre place. Les informations recueillies lors de cet accompagnement nous ont permis de vivre une expérience de premier plan dans le déroulement total de l'acte d'envoyer de l'argent.

Ensuite, avec l'aide d'une amie qui a longtemps travaillé dans le secteur dit « communautaire » à Montréal, nous avons dressé une liste d'organismes communautaires qui desservent des communautés latino-américaines. Par contre, l'approche des organismes communautaires n'a pas été très fructueuse dans la quête de répondants, car la très grande majorité de ces organismes travaillent avec des immigrants récemment arrivés au Québec ou au Canada, soit depuis moins de cinq ans, plutôt qu'avec des immigrants ayant déjà passé quelques années en sol québécois ou canadien. Or, il semble y avoir une période d'adaptation allant de quelques mois à quelques années avant que les immigrants commencent à envoyer de l'argent de façon régulière, période durant laquelle ils apprennent le français, font des démarches pour régulariser leur statut et trouvent un moyen de percevoir des revenus. Un intervenant social nous a notamment adressés à une femme guatémaltèque qui prenait des cours de français et qui demandait présentement le statut de réfugié. Arrivée il y a un an et demi et ne travaillant pas, elle n'a pas les moyens d'envoyer de l'argent. D'autres répondants nous ont affirmé qu'à leur arrivée ils étaient dans l'impossibilité d'envoyer de l'argent ou des cadeaux, mais qu'ils étaient tout de même constamment en contact avec les membres de leur famille restés au pays.

En début de terrain, nous avons tenté d'entrer en contact avec quelques églises catholiques et mormones, mais nous avons délaissé ces pistes, car elles demandaient des efforts considérables en termes d'énergie et de temps; ces pistes pourraient donc être explorées dans des recherches subséquentes. Nous nous sommes adressés à des personnes

de notre entourage, en nous concentrant par exemple sur nos réseaux d'amis, pour trouver, dans un délai plus court, des répondants correspondant aux critères de la recherche et avec lesquels un lien de confiance favorable serait déjà établi. Les contacts les plus fructueux ont ainsi été établis par l'intermédiaire de connaissances qui ont côtoyé des immigrants latino-américains.

Du côté des agences, malgré le caractère relativement fermé du milieu, nous avons également pu mener des recherches et réaliser des entretiens. Après réflexion, nous croyons qu'une certaine facilité d'accès nous a été permise parce que nous nous sommes présentés comme étudiants (et que nous avons l'apparence physique et vestimentaire d'étudiants), parce que la chercheuse principale est une femme, qui parle en outre couramment l'espagnol (et l'anglais, utilisé auprès des répondants anglophones), et parce que nous assurons la confidentialité de la recherche. Il y a aussi le fait que nous avons approché de petites et moyennes agences fondées à Montréal et gérées localement, la plupart du temps par le propriétaire lui-même, des membres de sa famille ou encore ses amis. Autrement dit, nous n'avons pas approché les géants multinationaux tels que MoneyGram ou Western Union, bien que nous aurions pu faire des démarches dans ce sens. De plus, lors d'un entretien et de l'observation participante que nous avons pu effectuer dans une agence de transfert familiale, l'accès nous a été grandement facilité par le fait que la personne responsable était une femme titulaire d'un diplôme universitaire en sciences sociales (ce qui était également le cas d'au moins deux autres propriétaires d'agences). Ces personnes nous ont favorablement accueillis et nous ont grandement appuyés en partageant leur savoir et leur expertise dans leurs domaines respectifs (sociologie, sciences politiques et psychologie) au travers des entretiens. Nous avons un langage et des repères similaires.

Notre premier entretien a été réalisé avec des employés<sup>7</sup> et les propriétaires d'une agence d'envoi de biens et d'argent située sur la rue Saint-Hubert. Nous avons obtenu les coordonnées de cette agence auprès de la Corporation de développement économique communautaire (CDEC) de Rosemont-Petite-Patrie, qui l'a financée au cours de l'année 2007. Le fait que nous ayons été dirigés par une entité de confiance s'est avéré vital, car cela a permis une certaine ouverture et une certaine confiance de la part des répondants, ainsi qu'une profondeur d'entretien très appréciée. Ce premier entretien a donné l'élan aux suivants, car on nous y a dépeint les dynamiques présentes dans les multiples agences de transfert latino-américaines du quartier. On nous a également fourni le nom de plusieurs autres agences que nous pouvions visiter selon les intérêts qui se présentaient dans notre recherche. Les agences où nous nous sommes rendus par la suite nous ont permis de préciser notre vision d'ensemble des pratiques d'envoi. Dans toute cette démarche, nous avons pu constater que le lien de confiance entre les répondants et les chercheurs est fondamental. Il a un impact direct sur la qualité de l'entrevue.

### **1.5. L'outil privilégié de terrain : l'entretien semi-dirigé**

Compte tenu du sujet du mémoire et des limites de l'échantillon, l'entretien semi-dirigé avec les répondants semblait être un choix approprié. Selon certains chercheurs (Russell, 2002; Whyte, 1984; Lieberherr, 2005), l'entretien semi-dirigé offre suffisamment de place aux répondants pour qu'ils puissent s'exprimer sur un sujet qu'ils croient important ou pertinent. Plus flexible que d'autres formes d'entrevue, tels l'entretien dirigé ou encore fermé, comme le sondage, il offre au chercheur comme au répondant plus d'espace, tout en leur imposant moins de contraintes : le chercheur peut naviguer d'un sujet à l'autre sans nécessairement obéir à une chronologie d'entretien stricte, et la fluidité de

---

<sup>7</sup> En fait, la grande majorité des employés qui n'étaient pas propriétaires faisaient partie de la famille directe de ceux-ci et occupaient des postes relativement importants au sein de l'agence.

l'entretien facilite le lien de confiance entre les parties. D'un autre côté, l'entretien semi-dirigé possède également un cadre, ainsi qu'un nombre de sujets prédéterminés, et confère ainsi un certain professionnalisme aux chercheurs.

Tous les entretiens semi-dirigés, tant auprès des agences qu'avec les répondants-annonceurs, ont été entièrement réécoutés, quelques entretiens ont été totalement transcrits et d'autres partiellement transcrits, mot pour mot, afin de pouvoir effectuer une analyse en profondeur des pratiques transnationales examinées. Les entretiens ont duré entre trente minutes et deux heures (la moyenne oscillant entre quarante-cinq minutes et une heure) et ont principalement eu lieu chez les répondants, à leur lieu de travail ou bien d'études. Tous les entretiens semi-structurés ont été enregistrés. Dans les moments ou jours suivant l'entretien, nous remplissions à chaque fois des fiches de notes. Elles ont le format suivant : date, numéro d'entretien, nom de l'intervieweur, lieu et durée de l'entretien (enregistrée et totale), heure de début, pseudonymes utilisés, notes générales et un bref résumé. Viennent ensuite trois sections distinctes : 1) la description de l'événement, établie de façon chronologique; 2) la description de l'environnement dans lequel nous nous trouvions, généralement l'état des lieux, les gens présents, l'ambiance générale, etc.; 3) la transcription annotée de l'entrevue.

Afin de faire ressortir les problématiques importantes, les points communs ainsi que les différences que présentaient les divers entretiens, nous les avons catégorisés à l'intérieur de deux tableaux, un pour les répondants-annonceurs et l'autre pour les agences. Par après, nous avons tenté de mettre de l'avant les informations qualitatives recueillies lors de la recherche de terrain afin de les comparer avec notre revue de littérature et de construire notre argumentation. Les observations de terrain ont aussi été annotées et catégorisées afin

d'en faciliter l'analyse. À la rédaction du mémoire, et dans le but d'en faciliter la lecture, nous avons traduit la majorité des citations des répondants hispanophones en français.

Dans ce chapitre méthodologique, nous avons tenté d'expliquer les méthodes qualitatives d'enquête qui ont servi à la recherche de terrain en sol montréalais. Nous avons examiné l'entrée dans le terrain; nous avons brièvement amené le sujet de l'observation participante, présenté les raisons qui ont motivé le choix d'entretiens semi-structurés formels avec les agences et les répondants-envoyeurs et décrit en quoi ces entretiens ont consisté; nous avons, enfin, détaillé le travail post-entretien de la recherche de terrain. Cela nous amène donc à présenter le travail ethnographique et à en discuter les sujets pertinents dans les chapitres suivants.

## **Chapitre 2**

### **Revue de la littérature et problématique**

Dans ce chapitre, nous nous penchons sur la littérature relative aux transferts d'argent, tout en la situant dans un contexte de migration économique et de pratiques transnationales. Après cette revue de la littérature, nous présentons la problématique des pratiques transnationales d'envoi d'argent et de biens qui s'est dégagée de nos recherches, et précisons le cadre théorique dans lequel s'insère notre démarche qualitative.

#### **2.1. Revue de la littérature**

La littérature sur les transferts d'argent est abondante. Une recherche effectuée à partir des moteurs de recherche d'articles scientifiques en sciences sociales nous dirige facilement vers une centaine d'articles d'une multitude de chercheurs provenant de diverses disciplines académiques, notamment de l'économie, de l'anthropologie, de la sociologie, de la démographie et de la géographie. Pour comprendre les pratiques de transfert d'argent et d'envoi de biens, nous croyons toutefois qu'il nous faut les situer dans un contexte à la fois plus large et plus petit, en priorisant certaines dynamiques et certains liens que nous trouvons obscurcis par les paradigmes économiques et les discours du développement. Nous voulions adosser notre étude à un contexte à la fois macrologique et structurel, tout en portant attention aux relations d'intimité qui prennent place à l'intérieur des pratiques étudiées. Nous avons donc étendu notre revue de littérature pour y inclure un répertoire plus vaste que les publications portant exclusivement sur les transferts de fonds. Nous y retrouvons les sujets suivants, que nous développerons dans cette section : le champ social transnational et la migration économique; l'importance des liens primaires dans le champ transnational; les différentes méthodologies et approches pour l'étude des transferts

d'argent; les agences d'envoi de biens et d'argent; le lien entre les transferts d'argent et le développement dans la littérature.

### **2.1.1. Champ social transnational et migration économique**

Les années 1990 amenèrent plusieurs chercheurs à théoriser et conceptualiser le champ social transnational afin d'en dégager une certaine cohérence et de redonner une validité scientifique à son étude (Basch *et al.*, 1992; Smith et Guarnizo, 1998; Mahler, 1998; Portes, 1999; Portes *et al.*, 1999; Schuerkens, 2005; Vertovec, 1999). Avant cette lancée, les premières études sur le transnationalisme accordaient beaucoup d'importance aux transferts économiques, et ce n'est qu'après, dans les années 1990, que plusieurs chercheurs ont ressenti le besoin d'une nouvelle conceptualisation du champ social transnational au-delà de l'aspect économique. L'intérêt porté aux transferts sociaux, culturels et politiques, ainsi qu'aux problématiques identitaires, permit de mettre à jour une nouvelle diversité dans ce champ d'étude (Burrell, 2005; Levitt, 2001; Meintel, 2000; Popkin, 2005). Les termes et concepts auparavant utilisés pour conceptualiser la migration ne convenaient plus pour cerner les niveaux et la portée des interactions, des échanges et de la circulation de biens et de personnes faisant partie d'un monde transnational contemporain<sup>8</sup>. Les études migratoires se devaient de conceptualiser les liens transnationaux de façon à rendre compte des relations entre les migrants et leurs familles au pays d'origine, mais également des nouvelles dynamiques à l'intérieur d'une diversité de champs sociaux. Nous retenons que l'espace social transnational est un champ social qui inclut non seulement les migrants, mais aussi les non-migrants, leurs familles et les communautés dans lesquelles et avec lesquelles ils interagissent (Levitt, 2001; Sana, 2003).

---

<sup>8</sup> Voir Basch *et al.* (1992), ainsi que Portes *et al.* (1999) pour une analyse des termes et concepts couramment utilisés dans le thème de la transnationalité.

Deux caractéristiques sont particulièrement importantes dans la définition du transnationalisme contemporain comme « nouveau » phénomène d'intérêt scientifique. La première se rapporte à l'intensification des liens entre les communautés transnationales ou, comme l'indiquent Portes, Guarnizo et Landolt (1999) : « ...*the scale of intensity and simultaneity of current long-distance, cross-border activities – especially economic transactions – which provide the recently emergent, distinctive and, in some contexts, now normative social structures and activities which should merit the term “transnationalism”* » (Cité dans Vertovec, 1999 : 448.) Les degrés et la portée des interactions jouent donc un rôle important, et ils ont été fortement influencés par une deuxième caractéristique, soit les avancées technologiques dans le domaine du transport et des communications. Dans certains quartiers de Montréal, par exemple, l'intensification des liens transnationaux est particulièrement notable. Dans les quartiers de Rosemont–La Petite-Patrie et Villeray, la prolifération des commerces de transfert et des services de courrier internationaux à l'intention des communautés latino-américaines est un indice de l'existence et de la fréquence de ces échanges. Selon Foxen (2002), la prolifération de ces commerces est un phénomène visible dans les villes de l'Amérique du Nord ainsi que dans plusieurs communautés de l'Amérique latine. Cependant, peu d'études examinent plus particulièrement les agences de transfert comme lieu de sociabilité, quoique quelques auteurs, comme Hernández-Coss (2005a; 2005b; 2006c) et Orozco (2002a; 2002b; 2003; 2005), se sont penchés sur l'historique ou encore l'utilisation de ces agences par les migrants.

La migration économique est une conséquence directe du système-monde capitaliste et de l'appauvrissement de plus en plus accru des pays pauvres. Le phénomène mondial de la migration transnationale à grande échelle a pris essor dans les années 1960 (Schuerkens,

2005). Plusieurs auteurs expliquent cette mobilité transnationale comme faisant partie d'une stratégie de la part des transmigrants<sup>9</sup> d'aspirer à de meilleures conditions de vie et à la possibilité d'une mobilité sociale qui leur est difficilement accessible dans leur pays (Conway et Cohen, 1998; Basch *et al.*, 1992; Meintel, 2002; Portes, 1999; Schuerkens, 2005). En outre, l'émigration permet aux plus instruits de trouver une réponse temporaire ou définitive à leurs aspirations professionnelles, possibilité que le marché de l'emploi dans leur pays d'origine n'est pas en mesure de leur offrir.

### **2.1.2. La catégorisation des phénomènes sociaux**

La littérature sur les pratiques transnationales d'envoi d'argent ou de biens tombe généralement dans la catégorie « économique » des pratiques transnationales entretenues par les migrants. Dès lors, apparaissent des sphères différenciées d'études : d'un côté, les uns se penchent sur les répercussions et les aspects économiques des pratiques d'envoi, tandis que d'autres se penchent sur les « autres » sphères du champ social transnational, la sphère sociale et la sphère culturelle, par exemple. À titre d'exemples, Levitt (2001) et Portes et Landolt (2000) étudient le capital social des transmigrants et l'influence de ces derniers sur leurs sociétés d'origine; Dreby (2006) et Malkin (2004) examinent le rôle des femmes et les aspects de genre au sein de la problématique de migration et des transferts d'argent; Burrell (2005), Goldring (1998) et Sana (2003) s'interrogent quant à eux sur les questions de statut social et de différenciation engendrées par l'argent d'outre-mer. Ces problématiques partagent une caractéristique fondamentale : elles font toutes partie des dynamiques du champ social transnational. Cet espace multilocal permet de conceptualiser

---

<sup>9</sup> L'utilisation du terme « transmigrant » est généralement acceptée dans la littérature sur la transnationalité. Le terme se réfère aux individus qui migrent à différents intervalles entre deux ou plusieurs pays et maintiennent des liens avec ceux-ci. Certains auteurs, comme Portes, ne voient pas la nécessité d'utiliser ce nouveau terme et préfèrent s'en tenir au terme « migrant ».

simultanément les différentes problématiques à plusieurs endroits, mais il met également en évidence le moteur central qui permet et perpétue les liens transnationaux ou multinationaux : la famille.

Peu de chercheurs ont envisagé les envois d'argent et de biens comme une dynamique qui s'inscrit dans un tout relationnel : comme si l'économie ne pouvait être mêlée aux aspects sociaux, culturels, ainsi qu'aux domaines ayant trait aux relations interpersonnelles et, surtout, familiales. En catégorisant les phénomènes sociaux, certains chercheurs les examinent à partir d'une vision exclusive, et aucune articulation entre ces différentes sphères n'est explicitée. Zelizer relate l'antagonisme persistant, dans la conceptualisation qui a cours, entre l'échange économique et les relations sociales :

*Common interpretations of the intersection between economic interchange and intimate relations, as we see, range from the moral concerns of hostile worlds theorists to the pragmatism of nothing-but economic views, the constructivism of nothing-but culturalists, and the political critique of nothing-but power analysts. In the case of separate spheres and hostile worlds arguments, the spheres of economic transactions and intimacy remain both morally unbridgeable and practically antagonistic; in the case of nothing-but views, only one sphere matters.*  
(Zelizer, 2005 : 32)

En ce qui a trait aux envois d'argent, une évidence se présente : nous sommes devant un phénomène de transaction économique principalement dirigée vers des personnes intimement liées aux migrants envoyeurs, leurs proches parents et quelquefois leurs amis (Houle, 2008; Simmons *et al.*, 2005; Tremblay, 2006). Alors que ces liens semblent évidents, ils sont absents d'une grande partie de la littérature sur les transferts d'argent. Si, incidemment, on en fait état, on les perçoit généralement comme secondaires à deux paradigmes qui accaparent la littérature des pratiques transnationales d'envoi d'argent : 1) l'idée que ce qui appartient à la sphère économique, symbolisé par l'argent, est

dialectiquement opposé aux liens interpersonnels; 2) l'idée que les transferts d'argent s'inscrivent dans la logique du développement et suivent cette logique. Nous examinerons ces paradigmes plus longuement ci-dessous, non sans premièrement mettre en lumière l'importance des liens primaires dans le champ social transnational au sein de la pratique d'envoi d'argent et de biens.

### **2.1.3. L'importance des liens primaires au sein du champ social transnational**

Si les pratiques transnationales sont ancrées dans les relations sociales (Basch *et al.*, 1994), nous devons nous concentrer sur la nature de ces liens : « *Remittances have been examined for the economic benefits or dependencies they create in the homeland while their signification within the symbolic, social and economic fields at home, especially in regards to connections among kin and friends, have been largely ignored.* » (Seller, 2005 : 48.) Pour les communautés latino-américaines, les liens familiaux au sein de la famille nucléaire, sont sources d'identité, de cohésion et d'appartenance (Halsungeth, 2004; Kawamoto et Viramontez., 2005). Lieu privilégié de socialisation, la famille latino-américaine demeure souvent une source fiable d'appui et de ressources dans la vie transnationale (Ariza, 2002; Orozco, 2002b). Plusieurs auteurs qui examinent les pratiques transnationales mettent l'accent sur l'importance de la famille (Ariza, 2002; Goldring, 2004; Houle, 2008; LeGall, 2002; Orozco, 2002b), mais lorsque vient le temps de traiter des pratiques économiques transnationales, il y a une certaine tendance à examiner ce phénomène dit économique en chiffres, c'est-à-dire à l'aide de données quantitatives : nous retrouvons des quantités de chiffres pour démontrer l'importance relative des transferts d'argent, ainsi qu'une abondance de termes tels que *monetary flows*, *remittance flows*, *remittance corridors* (Banque mondiale, 2008; Hernández-Coss, 2005b et 2005c; Massey et Parrado, 1994; Terry, 2005; Waller Meyers, 2002), alors qu'il est considérablement plus

difficile de trouver de la documentation sur la nature qualitative des liens qui unissent les envoyeurs et les receveurs par l'entremise des envois d'argent et de biens.

#### **2.1.4. Méthodologies et approches pour l'étude des transferts d'argent**

Beaucoup de recherches en sciences sociales sur les pratiques de transfert d'argent utilisent une méthodologie quantitative, des approches démographiques descriptives ou encore des approches liées au développement soit des familles, des communautés ou bien des pays vers lesquels sont dirigés les transferts (Banque mondiale, 2008; Cheikhrouhou *et al.*, 2006; Conway et Cohen, 1998; Hernández-Coss 2005b et 2005c; Massey et Parrado, 1994; Ndarishikanye, 2005; Sana, 2005; Suro, 2005; Terry, 2005; Tremblay, 2006; Zárate-Hoyos, 2005). Au sein des méthodologies quantitatives nous retrouvons celles qui sont de type macrologique, c'est-à-dire qui se basent sur des phénomènes à plus grande échelle habituellement reliés à la migration et au développement. Ce sont ces méthodologies qui font le plus fréquemment appel au vocabulaire décrit ci-haut (*remittance flows*, *monetary flows* et *remittance corridors*). De plus, elles ont tendance à utiliser des entretiens fermés, tels que les sondages, et leurs échantillons sont généralement plus larges que ceux des recherches qualitatives. Ces études cherchent souvent à définir, à circonscrire et à comprendre dans un cadre fixe les pratiques d'envoi d'argent des migrants : qui sont les envoyeurs? qui sont les receveurs? quels sont les moyens utilisés pour faire parvenir les fonds? comment est dépensé l'argent reçu? quelles politiques publiques ou quels moyens peuvent être mis en branle afin de faire fructifier l'argent et les investissements des migrants et maximiser leur potentiel de développement? Nous trouvons un bref aperçu des sujets les plus emblématiques sur les transferts d'argent dans la revue de littérature qu'a faite Deborah Waller Meyers (2002; 1998 pour la publication originale), intitulée : *Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature*. Dans cette revue, nous trouvons

les sous-titres suivants : *How are remittances sent? How much is remitted? How are remittances used? What is the impact in the remittance-receiving communities? Increasing benefits and decreasing the costs: proposals for linking remittances to development*. Les méthodologies quantitatives mises de l'avant par une majorité d'auteurs ne permettent pas d'examiner les spécificités relationnelles, sociales et culturelles des problèmes posés. Waller Meyers elle-même (2002), d'ailleurs, reconnaît que des recherches plus poussées sur les envoyeurs, leurs familles et leurs communautés doivent être mises de l'avant afin d'approfondir les connaissances sur ces pratiques économiques transnationales. La plupart du temps, lorsque les études démographiques ou descriptives explicitent des informations relatives aux données démographiques (âge et sexe des envoyeurs et receveurs, par exemple), elles le font sous forme quantitative, en présentant des chiffres qui aident certes à déterminer l'ampleur et les tendances des pratiques, et mettent en lumière certaines caractéristiques générales des envoyeurs, des receveurs et des agences utilisées, mais ne disent qualitativement rien sur les relations entre ces trois « acteurs » au sein du champ social transnational. Par contre, une des rares études canadiennes sur les pratiques transnationales économiques d'immigrants, réalisée par Simmons *et al.* (2005), pousse un peu plus loin que la plupart des recherches généralement trouvées dans la littérature<sup>10</sup>. On y découvre par exemple plus de détails sur les envoyeurs (on peut y lire que les femmes et les hommes envoient de l'argent) et les receveurs (les parents, les frères et sœurs, les cousins, les grands-parents, les oncles et tantes, les conjoints, les amis et les neveux sont cités en association avec le pourcentage respectif des envois qui leur sont adressés), mais on n'y retrouve qu'une description, et non une analyse, des spécificités relationnelles transnationales et multinationales qui structurent les transferts. Les sondages et autres outils

---

<sup>10</sup> Simmons *et al.* (2005) se penchent sur les dynamiques de transfert d'argent des Jamaïcains à Toronto et des Haïtiens à Montréal.

quantitatifs sont certes importants, mais ils ne peuvent rendre compte de la réalité comme le pourrait une approche qualitative et ethnographique.

Nous avons recensé peu d'études qualitatives sur les pratiques d'envoi d'argent qui ne soient pas axées exclusivement sur l'aspect utilitaire de cet argent, ou encore sur l'incidence des transferts sur le développement. Les recherches de Cliggett (2003) et de Seller (2005), toutefois, se distinguent de la masse en mettant en évidence les relations et les obligations familiales qui sous-tendent les envois de biens et d'argent. Ces auteurs reconnaissent que le don de biens ou d'argent dépasse largement la sphère matérielle et qu'en fait ce sont les relations sociales et familiales qui dictent les mœurs à suivre au sein du don. Cliggett (2003) reconnaît que la primauté du regard économique sur l'objet ou l'argent envoyé a contribué à restreindre les recherches sur les dynamiques pécuniaires transnationales. Elle entrevoit une façon de pallier l'exclusivité du regard économique en conceptualisant les transferts à partir, notamment, de la problématique du don, en faisant valoir tant la valeur matérielle que la valeur symbolique : « *In order to understand gift remitting in its broad context, we must look beyond the formal economic views that would see the gifts as having primarily economic value. A more satisfactory understanding incorporates the complexity of gift exchange [...]* » (2003 : 548.) L'approche du don maussien (1960) renvoie à l'idée d'un système d'obligations mutuelles dans un contexte de maintien des relations sociales ou de leur reconfiguration. Dans cette perspective, les envoyeurs et les receveurs sont interdépendants. Pour Seller (2005), l'argent et l'affection sont indissociables au sein des pratiques économiques transnationales. Pour cette auteure, les transferts d'argent et l'envoi de biens dépendent fondamentalement des relations de parenté et ont plusieurs signifiés : ils renforcent la notion de présence dans l'absence,

soutiennent un système d'entraide, exemplifient les valeurs qui supportent la structure sociale et renforcent l'identité relationnelle des envoyeurs et des receveurs.

Il existe donc d'autres dimensions à la réalité des envois d'argent et de biens, et une approche qualitative peut fournir des données ethnographiques intéressantes qui complètent les données recueillies à l'aide de méthodologies quantitatives et d'approches démographiques descriptives. La problématique des transferts de fonds et des envois de biens ne peut que bénéficier de perspectives diversifiées.

### **2.1.5. Les agences d'envoi de biens et d'argent**

Il existe à ce jour peu de recherches sur les agences de transfert d'argent. Manuel Orozco (2002a; 2002b; 2003) – voir également Orozco et Wilson (2005) – et Raúl Hernández-Coss (2005b; 2005c)<sup>11</sup> comptent au nombre des quelques auteurs les plus prolifiques sur les agences de transfert et leur fonctionnement, surtout en ce qui a trait aux transferts du Canada et des États-Unis vers l'Amérique latine et les Caraïbes. La Banque mondiale s'intéresse également au sujet. Elle a notamment publié une série de documents de travail (dont font partie les recherches de Hernández-Coss) sur les « corridors » de transferts de fonds bilatéraux entre pays du « Nord » et du « Sud ». Cette série tente de comprendre les pratiques de transfert d'argent et d'apporter des recommandations visant à encourager le développement d'un secteur « formel » et d'éradiquer ou d'amoindrir les transferts du secteur « informel ». Les documents de la Banque mondiale s'inscrivent dans une logique de développement néolibérale, c'est-à-dire que la Banque poursuit des objectifs d'encadrement, de contrôle et de normalisation des mécanismes d'envoi d'argent dans le but de favoriser les systèmes de transfert favorables à l'ouverture et à la pénétration de marchés. Son discours prône principalement deux aspects : la transparence – donc

---

<sup>11</sup> Voir aussi Ndarishikanye (2005), Simmons *et als.* (2005) et Tremblay (2006).

l'officialisation et un contrôle accru des transferts d'argent – et le « développement » économique des pays pauvres.

Dans cette optique, une grande partie des recherches sur les agences de transfert sont préoccupées par la dialectique des secteurs formel (structuré, officiel) et informel (parallèle ou officieux), et par les frais à payer lors de l'envoi. La Banque mondiale, par exemple, définit le secteur formel des transferts d'argent comme étant caractérisé par des transactions régularisées par le secteur financier et supervisées par les agences gouvernementales en vertu des lois en vigueur. Les établissements que cette définition concerne sont les banques, les coopératives de crédit et les agences de transfert. Divers modes électroniques de transfert supervisés font également partie de ce secteur formel. En contrepartie, le secteur informel est caractérisé par des transactions non régularisées. Il s'agit en fait de tout le reste, les « magasins ethniques »<sup>12</sup>, les agences de voyages, les changeurs, les systèmes de transfert de type hawala<sup>13</sup>, les services de courrier, la remise en main propre, etc.<sup>14</sup> Cette dichotomie formée par la distinction d'un secteur formel et d'un secteur informel fait ombrage aux dynamiques sociales et culturelles que l'on retrouve dans les agences de transfert elles-mêmes, tout en démontrant de la condescendance envers les moyens d'envoi, perçus comme archaïques, du soi-disant secteur informel.

---

<sup>12</sup> Hernández-Coss (2005c) décrit les magasins ethniques comme des établissements essentiellement similaires aux entreprises de transfert de fonds « formelles », avec la différence qu'ils sont habituellement tenus par des membres de la communauté ethnique de l'envoyeur. Ils font habituellement également la vente de produits tels que des denrées alimentaires. La pression qui serait ainsi exercée sur les clients pour qu'ils achètent des produits non reliés aux transferts constitue la raison du classement de ces établissements dans le secteur « informel ».

<sup>13</sup> Le système des transferts hawala, habituellement associé à l'Asie du Sud et au Moyen-Orient, se fonde notamment sur la solidarité locale et dépend de la confiance entre les participants. C'est grâce à une confiance locale que les courtiers de transfert, appelés *hawaladars*, peuvent, par exemple, verser des fonds au bénéficiaire avant même que le migrant ne procède à un quelconque paiement.

<sup>14</sup> Pour une description de ces types d'établissements informels, voir Hernández-Coss (2005c).

### 2.1.6. Transferts d'argent et développement

La problématique des transferts d'argent retient l'attention de chercheurs en sciences sociales et d'institutions financières telles que la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement au moins depuis l'expansion des services de transfert électronique dans les années 1990. Notre revue de la littérature indique que les sujets explorés au sein de cette problématique sont principalement conditionnés par deux paradigmes interreliés : les paradigmes du développement et de la rationalité économique, ou de « l'économisme », comme le dénomme Arturo Escobar. Cette problématique est donc restée confinée à des perspectives assez restreintes et des approches passablement réductrices, alors qu'elle est plutôt multidimensionnelle et socialement complexe. Nous avons mentionné les approches quantitatives, qui examinent les transferts d'argent en chiffres, et l'omniprésence de l'utilité matérielle. Nous remarquons en outre la présence de l'argent dans le regard ainsi porté, mais surtout la démarcation établie entre cet argent (ou la sphère économique) et les relations sociales et familiales (la sphère intime). Escobar nous décrit succinctement les paradigmes du développement et de la rationalité économique en ce qui a trait aux pays pauvres du « Sud » :

*“The unidimensional and almost exclusively economic basis of the development paradigm”- said a leading development thinker recently - has “undermined the prospects for not just development, but for the sheer survival of large strata of the world’s peoples” (Kothari 1984, p. 22). This “economism” has been quite striking a feature ever since the beginning of development in the post-war period. Of all those figures associated with development and with the production of development knowledge, one stood out clearly above the rest: that of the development economist. The concern of this powerful figure was with growth and capital: how to insure sufficient capital supply to pave the way for the rapid growth of the manufacturing industry of the less developed countries and for the modernization of their economies and societies; how to break “the vicious cycle of poverty”, general backwardness and lack of*

*enterprise; how to encourage governments to carry out the comprehensive programmes necessary to initiate the process of self-sustained growth. But even this crude summary of the axioms of development economics in its early years reveals one basic fact: From the very beginning, development was not a process which involved only the material conditions of living, the upgrading of living standards and the modernization of the productive apparatus. More than that, development was, inevitably and perhaps more significantly, a mechanism through which a whole rationality was to be learned. For development to occur, the rationality of "Economic Man" - orientation towards profit and the market, individual behaviour and forms of production, rational economic choice in the sense of maximizing one's goals given scarce resources, etc. - had to be brought to the peoples of the Third World. (2005 : 140.)*

Ces paradigmes expliquent en partie les thèmes récurrents au sujet des pratiques économiques transnationales. Nous notons, par exemple, que la question des frais de transaction associés aux transferts d'argent est souvent mentionnée, dans le but de maximiser le potentiel économique et développemental des transferts (Ndarishikanye, 2005; Simmons *et al.*, 2005; Tremblay, 2006). Nous notons encore le thème des « bonnes » et des « mauvaises » dépenses engagées par les receveurs avec l'argent reçu; les bonnes sont généralement associées aux investissements « productifs », tels que l'achat de terre, la construction d'une maison ou encore l'éducation. De façon généralement implicite, on entend par « mauvaises dépenses » les dépenses « non productives », comme les dépenses quotidiennes liées à l'alimentation, au logement, à l'achat de vêtements ou encore au paiement des factures d'électricité, d'eau et du téléphone. Or, une majorité d'études sur les transferts d'argent font ressortir des envois dits de « subsistance », et la plupart de ces études cherchent à faire des recommandations pour tenter de « régler » ce « problème » afin de rendre les envois plus profitables. Ces paradigmes excluent également l'analyse de certains sujets reliés aux transferts d'argent. Nous avons mentionné les envois de biens : cette question n'est jamais réellement explorée, car les biens envoyés ne s'inscrivent pas

dans la logique du développement. De plus, comme il ne s'agit pas de sommes d'argent, leur quantification et leur comptabilisation sont difficiles.

Le discours économique ramène à la rationalisation de la problématique des transferts d'argent et de l'envoi de biens. Il conceptualise cette pratique transnationale dans une perspective restreinte qui cherche à penser, voir et comprendre les envoyeurs et les receveurs comme des êtres éminemment et parfois exclusivement rationnels ne pouvant que répondre à des impératifs rationnels économiques. Orozco et Wilson (2005), par exemple, comme beaucoup d'auteurs, disent que le choix des envoyeurs se fonde presque exclusivement sur les frais de transaction et les risques associés à tel ou tel type d'agence, alors que d'autres facteurs nous apparaissent jouer un rôle important dans ce choix. De plus, les discours économique et du développement étant habituellement reliés, nous retrouvons une forte tendance à objectiver les migrants envoyeurs comme des entités, voire des unités individuelles potentielles de développement. Quant à l'argent, on lui fait certes revêtir une certaine utilité matérielle, mais on le présente également comme asocial et uniforme – sans la moindre teinte de sociabilité.

## **2.2. Présentation de la problématique**

Wilk et Cliggett (2007) décrivent les trois modèles dominants (manières d'expliquer la nature humaine et l'économie) en anthropologie économique : a) l'être humain comme rationnel et calculateur, qui cherche à maximiser les risques et les coûts associés aux situations qui se présentent à lui; b) l'être social, soumis à des normes socioculturelles qui conditionnent ses choix; c) l'être moral, qui répond aux impératifs et aux principes moraux qui lui ont été inculqués. Comment concilier ces modèles? Doivent-ils être conciliés? Est-ce possible de le faire tout en maintenant une certaine rigueur, une certaine cohérence?

Devons-nous ne nous en tenir qu'à un ou à quelques-uns de ces modèles pour tenter d'expliquer les problématiques dites « économiques »?

Wilk et Cliggett (2007) s'accordent avec Carrier (2005) pour conclure que l'anthropologie économique est à la base une discipline empirique. Si nous la conceptualisons comme telle, nous pouvons voir au-delà et éviter ainsi de nous restreindre à des modèles statiques de la nature humaine. Idéalement, nous pouvons en venir à examiner ces problématiques du point de vue des acteurs, en nous attachant à connaître leurs motivations, leurs intentions et leurs perceptions, et en donnant un contexte plus large et structurel à leurs propos et à leurs actions. De plus, comme nous l'indiquent les divers chapitres du recueil phare *A Handbook of Economic Anthropology*, publié sous la direction de James Carrier en 2005, l'activité économique, ou ce que l'on considère comme activité économique, ne peut être comprise qu'en explicitant l'articulation de la « vie économique » et des « autres sphères » de la vie humaine.

Notre vision de la vie économique est conditionnée par nos références socioculturelles et les paradigmes que nous avons décrits plus haut. Dans une entrevue donnée en 2006 à propos de son livre emblématique *The Social Meaning of Money*, Viviana Zelizer<sup>15</sup> explique l'importance de porter attention à la signification sociale et culturelle des phénomènes économiques, au-delà d'une analyse traditionnelle :

Les analyses traditionnelles ont tort de ne pas considérer les ménages, les échanges non-intermédiés par un marché, et leurs univers monétaires sous prétexte qu'ils seraient à la périphérie de l'économie réelle. Elles sont erronées parce que les ménages, les groupes de parent, les réseaux d'amitié, le voisinage et les autres organisations apparemment non économiques comme les églises et les associations de bénévoles jouent un rôle important dans une gamme étendue d'activités économiques. Il suffit de

---

<sup>15</sup> Voir également l'ouvrage *The Purchase of Intimacy*, de la même auteure, publié en 2005.

considérer l'exemple évident des systèmes de transferts d'argent des immigrés. Ils pèsent très lourd dans l'économie nationale de pays tels que la Turquie et le Mexique mais, au grand dam de nombreux économistes du développement, circulent principalement au travers des liens de parenté, d'amitié, et de voisinage plutôt que par les banques et les autres institutions reconnues<sup>16</sup>. (2006 : 134.)

La problématique de notre projet de recherche est simple : nous tentons d'explorer les pratiques d'envoi d'argent et de biens au-delà des paradigmes économiques et du développement afin de faire sortir de l'ombre les dynamiques socioculturelles sous-explorées dans les recherches habituellement menées sur le sujet. Les paradigmes en question s'éloignent souvent de la réalité quotidienne des acteurs de ce champ social, et nous désirons mettre en lumière cette réalité empirique afin de nous éloigner des discours restrictifs. Ce faisant, nous voulons également sortir des visions dichotomiques trop souvent conceptualisées à partir des sphères d'action différenciées d'une problématique donnée. Nous tenterons de démontrer que, contrairement à la dichotomie sous laquelle ces visions les font apparaître, la sphère économique et la sphère sociale (relationnelle et intime), mais aussi la sphère marchande (publique) et la sphère privée (domestique) s'articulent entre elles de façon étroite.

En premier lieu, nous tenterons de situer les transferts d'argent et de biens dans une dynamique sociale. À l'instar de plusieurs chercheurs (Ariza, 2002; Goldring, 1998; LeGall, 2001; Malkin, 2004; Schmalzbauer, 2005; Seller, 2005), notre point de départ sera les réseaux de sociabilité primaires, et plus particulièrement la famille. C'est à partir de celle-ci que nous tenterons de mettre en contexte les pratiques et les rituels transnationaux des envoyeurs montréalais d'origine latino-américaine. La famille est l'unité de base dans laquelle s'inscrivent les liens sociaux primaires : elle est à la fois un lieu de soutien moral et

---

<sup>16</sup> Nous notons d'ailleurs que les recherches qui se donnent à un exercice de quantification des transferts d'argent ne peuvent fournir que des estimations grossières parce qu'elles ne tiennent compte que des transferts d'argent pouvant être comptabilisés.

économique, un lieu d'affirmation de liens, mais elle peut aussi être un centre de tension, de contraintes et d'obligations. Enfin, elle représente la sphère domestique et relationnelle dans la circulation d'argent et de biens. C'est sous cet angle que nous pourrions examiner comment elle vient s'articuler avec le marché, notamment par le biais des agences de transfert d'argent.

Nous tentons donc de situer les transferts d'argent et les envois de biens dans une perspective qui articule les sphères matérielle et publique avec les sphères sociale et intime afin de déconstruire ces dichotomies persistantes en rapprochant les éléments sur lesquels elles portent. Dans un deuxième temps, nous explorons les agences de transfert comme lieu de sociabilité, où prennent forme des relations marchandes et des relations de confiance. Nous répertorions ensuite les pratiques d'envois pour les positionner dans un cadre familial spatio-temporel. Enfin, nous accordons une voix à la vie sociale des objets, c'est-à-dire que nous recueillons le sens et la valeur de l'argent et des biens envoyés.

Nous nous inspirons de façon générale des écrits de Marcel Mauss et de Jacques Godbout dans notre conceptualisation des transferts économiques et de la circulation de biens dans le champ social transnational. Ces auteurs voient en effet le don (la transaction ou l'échange matériel) comme prenant place au sein des liens sociaux. Leur approche nous permet de situer les transferts transnationaux d'argent et de biens au sein de l'*échange-don* (que nous désignerons comme don dans cette recherche). La conceptualisation ambiguë de l'échange-don reflète les considérations suivantes : l'envoi de biens matériels et d'argent par les migrants n'est pas entièrement « échange », car un échange impliquerait une demande d'équivalence (Godbout et Caillé, 1992), et il n'est pas entièrement « don », car il n'est pas totalement gratuit et libre, c'est-à-dire libre de contraintes. L'échange-don représente plutôt un mélange des notions d'échange et de don : il implique une obligation,

mais aussi une liberté de retour, donc une forme de gratuité (Godbout, 1995). Selon Mauss, « la notion qui inspire tous les actes économiques des Trobriandais n'est ni celle de la prestation purement libre et purement gratuite, ni celle de la production et de l'échange purement intéressé de l'utile, mais une sorte d'hybride » (Mauss 1950 : 287, cité dans Godbout et Caillé, 1992 : 31). Le milieu de l'échange-don est donc un espace hautement dépendant des acteurs, car ce sont eux-mêmes qui donnent les significations, le sens et la valeur aux objets qui circulent dans un contexte relationnel précis. Godbout et Caillé (1992) (également Godbout, 1996, 2000), situent l'échange-don et la circulation de biens dans la parenté, alors que cette thématique était autrefois exclusive à la circulation de biens entre collectivités différentes, donc exogène au groupe. Quant à la perspective de Wilk et Cliggett (2007), elle laisse entrevoir le don comme un phénomène économique ancré dans les relations sociales et qui sert de point de pivot entre différentes sphères d'action.

Ces auteurs, ainsi que Zelizer (1994), ont également contribué à l'orientation de notre cadre théorique :

*For one thing examining gift giving is a good way to see all the various aspects of human nature in action at one time because gifts can be simultaneously understood as rational exchange, as a way to build political and social relationships, and as expressions of moral ideas and cultural meanings. Another reason for looking at gifts as an economic phenomenon from an anthropological perspective is the tendency of Western economists to leave gifting out of their analysis and focus entirely on monetary exchange [...] Gifts ultimately show that the dividing lines between rational choice, social goals, and morality are entirely our own creation. A gift is never simply one or the other, which is why it is such an effective and unique tool in all cultures for moving things around and creating social connections and demonstrating moral value. (Wilk et Cliggett, 2007 : 155.)*

Le livre de Zelizer *The Social Meaning of Money*<sup>17</sup>, publié en 1994, nous offre également un regard intéressant sur les relations sociales qui imprègnent les échanges d'argent. Son livre offre deux arguments principaux : 1) il s'oppose aux théories classiques qui réduisent l'argent à un médium neutre et impersonnel de l'échange économique, supposément adapté à la rationalité du monde marchand contemporain; 2) il met en question des prédictions pessimistes voulant que l'argent doive inévitablement finir par dégrader la richesse des rapports sociaux en les soumettant au calcul intéressé (entrevue de Florence Weber avec Zelizer, 2006). Un des objectifs principaux du livre est de démontrer que l'argent est un agent de socialisation; ce faisant, il possède plusieurs expressions et significations. Le concept du « marquage » (*earmarking*) que Zelizer met en avant établit sans équivoque que les usages de l'argent signalent la nature de la relation entre les acteurs dans une transaction économique donnée. La ritualisation des pratiques de transfert d'argent (ou l'ensemble spécifique de routines, selon Zelizer) en dit long sur les liens interpersonnels et reflète le caractère unique et parfois presque sacré de ces liens.

---

<sup>17</sup> Le livre *The Social Meaning of Money* de Viviana Zelizer a été traduit en langue française en 2005 sous le titre *La signification sociale de l'argent*.

## Chapitre 3

### Du contexte international aux acteurs locaux : les multiples niveaux d'analyse

La pratique d'envoi d'argent peut être examinée à différents niveaux. Dans ce chapitre, nous survolons d'abord rapidement les envois d'argent à l'échelle mondiale, au niveau de la macro-région de l'Amérique latine et au Canada. Après, nous nous intéressons au contexte institutionnel et structurel de la migration économique, pour ensuite brièvement nous pencher sur la dynamique des envois dans la région métropolitaine de Montréal et dans les agences du secteur visé. Enfin, nous présentons plus en détail les principales caractéristiques de nos répondants-envoyeurs.

#### 3.1. De l'échelle mondiale à l'échelle locale

Selon les Nations Unies (Hagen, 2005), 60 % de l'ensemble des transferts d'argent (100 milliards de dollars annuels) effectués par les migrants à l'échelle mondiale provient des pays riches et est dirigé vers les pays pauvres. En fait, si on en considère le montant total, les transferts d'argent effectués par les migrants sont, pour ces pays, la deuxième source de financement la plus massive provenant de l'extérieur, après les investissements étrangers directs (environ 133 milliards de dollars annuellement). En 2006, plus de 68 milliards de dollars ont été ainsi envoyés par les migrants à destination de l'Amérique latine et des Caraïbes : à lui seul, le Mexique recevait 24,3 milliards, l'Amérique du sud approximativement le même montant, tandis que l'Amérique centrale et les Caraïbes recevaient respectivement 11 milliards et 8,3 milliards de dollars (Nations Unies, 2008). Au niveau international, la région est le plus grand bénéficiaire, en montants totaux, des transferts d'argent. De plus, elle connaît depuis les années 1980 (avec la région est-asiatique) une croissance annuelle des plus impressionnantes (Acosta *et al.*, 2008). Bien

que le phénomène d'envoi d'argent par les migrants perdure depuis des décennies, les chercheurs ont noté des fréquences d'envoi à la hausse : des États-Unis vers le Mexique et l'Amérique Centrale, les transferts d'argent des migrants n'étaient que d'un milliard de dollars en 1980, tandis que les montants répertoriés cumulaient quatorze milliards en 2002 (Nations Unies, 2005), ce qui coïncide avec l'émigration constante des Latino-Américains vers les États-Unis, depuis les années 1970 et 1980, et les nouveaux systèmes de virement électronique apparus au début des années 1990 (Orozco, 2005). Les frais de transaction associés aux envois d'argent vers l'Amérique latine sont parmi les plus bas au monde (Nations Unies, 2008).

La grande majorité des études examinant les envois d'argent à destination de l'Amérique latine s'est concentrée sur les envois faits à partir des États-Unis, plus particulièrement ceux destinés au Mexique<sup>18</sup>. Le corridor migratoire États-Unis–Mexique reste, jusqu'à aujourd'hui, le plus important au monde (Banque mondiale, 2008; Rodriguez-Scott, 2002). Par conséquent, la littérature sur la migration économique et les pratiques d'envoi d'argent des Mexicains est très vaste (Ariza, 2002; Conway et Cohen, 1998; Dreby, 2006; Fletcher, 1999; Goldring, 1998 et 2004; Malkin, 2004; Sana 2003) par rapport aux études sur les pratiques transnationales économiques entre les États-Unis et d'autres pays de l'Amérique latine. De par la proximité et l'accessibilité du pays vers lequel ils émigrent (comparativement aux migrants des autres pays de l'Amérique latine, pour qui la traversée de plusieurs frontières s'avère d'autant plus risquée), mais surtout en raison de la longue histoire qui lie le Mexique et les États-Unis, les migrants mexicains font l'objet de

---

<sup>18</sup> Au détriment de la migration et des envois d'argent internes à cette région par exemple.

nombreuses études : du phénomène *Bracero*<sup>19</sup> aux nouvelles vagues d'immigration mexicaine aux États-Unis<sup>20</sup>.

En revanche, il existe peu de recherches sur les transferts d'argent effectués par les migrants permanents et temporaires au Canada à destination de l'Amérique latine : nous en avons repéré moins d'une dizaine. La plupart des immigrants latino-américains habitent dans les grandes villes canadiennes de Toronto, Montréal et Vancouver (Statistique Canada, 2001). L'immigration guatémaltèque et péruvienne a considérablement augmenté dans les années 1980 à cause des troubles politiques internes que connaissaient ces deux pays, ainsi que des politiques d'immigration canadiennes favorables, notamment en matière d'obligations envers les réfugiés et de rapatriement familial. Pour les fins de cette recherche, il nous était important de choisir des communautés latino-américaines implantées depuis au moins cinq ans au Canada, plus particulièrement à Montréal, et qui ont l'habitude de faire des envois vers leurs pays d'origine : c'était le cas des Péruviens, des Guatémaltèques et des Colombiens. Par exemple, selon le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (2005), 87,7 % des Péruviens qui résident à Montréal s'y sont installés entre 1980 et 2001, tandis que pour les Guatémaltèques, ce sont 77,8 % d'entre eux qui l'ont fait entre 1981 et 1995. Nous n'aurions pas pu, toutefois, approcher la communauté chilienne, par exemple, qui elle est implantée depuis beaucoup plus longtemps au Québec et peu présente dans le secteur des transferts d'argent. À l'inverse, il s'est avéré difficile d'approcher les Mexicains en raison du caractère très récent de leur immigration. Nous nous sommes donc entretenus avec les employés ou les propriétaires des agences

---

<sup>19</sup> Nom commun d'un programme états-unien implanté dans les années quarante, qui favorisait la circulation de travailleurs temporaires mexicains aux États-Unis. Voir Driscoll (1999) et Gonzalez (2006).

<sup>20</sup> Voir Durand (2004), Zúñiga et Hernández-León (2005) et Borjas (2007).

péruviennes Amérique Express<sup>21</sup> et Inca Express, des agences guatémaltèques Banco Quetzal<sup>22</sup> et Guatemala Express, des agences colombiennes Macondo Express et Santander Express et, finalement, de Manda Express, une agence qui, à l'origine, s'adressait surtout aux Dominicains, mais qui a par la suite diversifié sa clientèle.

### 3.2. Le contexte institutionnel et structurel de la migration économique

Les envois d'argent transnationaux sont souvent la conséquence d'un exil économique. L'ouverture des frontières du Canada et des États-Unis et, par conséquent, l'arrivée de migrants sont dictées par des politiques d'État. Les politiques peuvent faciliter ou décourager l'entrée d'immigrants : l'accès au pays par les travailleurs saisonniers du secteur agricole en est un exemple. Des ententes avec le Mexique et le Guatemala, en place depuis 1974 et 2002, respectivement, dans le cadre du Programme des travailleurs agricoles saisonniers du Canada, permettent à près de 5 000 migrants saisonniers de travailler pendant une période maximale de huit mois dans plusieurs régions du Québec. Ils sont notamment présents sur plus de 350 fermes en Montérégie, à Laval, dans les Basses-Laurentides, dans Lanaudière, dans le Centre-du-Québec, en Estrie, dans Chaudière-Appalaches et sur l'Île d'Orléans (Assemblée des évêques catholiques du Québec, 2008). Bien que nous connaissions peu ce phénomène, nous savons qu'il est suffisamment important pour être source d'une certaine tension entre plusieurs agences de transfert de la région de Montréal. Comme le mentionne la comptable d'une agence de transfert :

- **Employée :** *They [les employés d'agences de transfert] actually work out of those farms; they sit there on pay day.*
- **Chercheuse :** *They sit there on pay day? Who are these people?*

<sup>21</sup> Pour des raisons de confidentialité, les noms des répondants et des agences ont été modifiés (à l'exception de Western Union et MoneyGram). De même, certaines données pouvant identifier les lieux ou les répondants ont fait l'objet d'un brouillage.

<sup>22</sup> Nous nous sommes entretenus informellement avec cette agence.

- **Employée** : *MoneyGram, Western Union, Ria, in some cases, depending on where, like if you go to Granby, there are a lot of farmers there and they actually each have a desk, there, on the farm, on pay day.*

Il n'y a pas que les grands noms qui font affaire avec les migrants saisonniers. Certaines petites agences du quartier, comme Amérique Express, font près de 25 % de leur chiffre d'affaires avec cette clientèle.

Il existe également des causes structurelles au phénomène de migration temporaire et d'exil économique, et il va de soi qu'elles exercent une pression considérable sur ceux et celles qui cherchent à s'assurer un revenu suffisant pour subvenir aux besoins de leurs proches. Au fur et à mesure que les conditions de travail et la sécurité d'emploi des Latino-Américains dans leurs pays d'origine se dégradent, ceux-ci trouvent de plus en plus difficile de subvenir à leurs besoins. L'exil économique, malgré les risques qu'il présente, devient donc une option viable, car il permet de se donner les moyens de survivre. Mario, propriétaire du commerce Amérique Express depuis vingt ans, nous révèle, à propos de la communauté péruvienne de Montréal :

Regarde, l'évolution est la suivante. Au début, la majorité des personnes qui sont parties, une grande quantité d'entre eux, c'était à cause de problèmes que j'appelle... ce sont les fameux réfugiés économiques... parce qu'ils viennent et demandent le refuge en prétextant [des raisons motivant] l'asile politique, mais en réalité ce sont des réfugiés économiques... Ils sortent de là-bas, parce qu'ils se disent : mourir à la suite d'une fusillade ou mourir lentement de faim, c'est mourir tout de même. Les gens partent de nos pays parce qu'ils doivent survivre. [*traduction libre*]

Les inégalités socio-économiques grandissantes entre les pays d'Amérique du Nord et ceux d'Amérique latine sont une conséquence du système-monde capitaliste, lui-même

basé sur une idéologie néolibérale. Mario nous offre un autre exemple de cet appauvrissement qui touche les plus pauvres, mais de plus en plus, selon lui, aussi la classe moyenne, autrefois plus épargnée de la pauvreté qu'elle ne l'est aujourd'hui :

- **Mario** : Au fil des ans, la crise sociale en Amérique Latine en est venue à toucher des strates sociales plus élevées. Avant, c'étaient les plus pauvres qui souffraient, mais la crise touche maintenant la classe moyenne. Les gens de la classe moyenne ont commencé à émigrer. Beaucoup d'entre eux suivent les mêmes patrons que la classe sociale pauvre, c'est-à-dire qu'ils feignent le refuge politique, et d'autres, parce qu'ils sont de la classe moyenne et ont pu se payer des études, ont fait application comme immigrants indépendants, parce qu'ils ont une profession... Ça se voit dans différents pays, mais surtout au Pérou [...] Dans mon pays, quand j'entends dire : « J'envoie à San Martín de Porras » ou « J'envoie à La Molida », je sais de quelle classe proviennent ces gens. Alors, au cours des dernières années, la tendance est que les gens envoient de plus en plus aux endroits [où vit] la classe moyenne. Parce que je répète que la crise touche les classes sociales plus [élevées] et qu'avant non...

- **Chercheuse** : Et avant, ce n'était pas comme ça ?

- **Mario** : Non, non, ça se voyait chez les gens pauvres, ils envoyaient aux quartiers marginalisés de Lima, plus maintenant. Maintenant, ils ne sont pas nombreux [les envois à destination des quartiers de classe moyenne], mais il y en a. Et pour moi, le seul fait qu'il y ait quelques envois à ces endroits m'indique une tendance... et ça, je l'ai remarqué dans les cinq, six dernières années. Alors, ce ne sont pas les mêmes que depuis toujours, ce ne sont pas les mêmes classes sociales qui envoient de l'argent.  
[traduction libre]

Edwin, jeune migrant colombien qui fait des envois mensuels à sa mère, nous expose sa situation personnelle. L'extrait suivant met en évidence les causes structurelles, les inquiétudes quotidiennes et les obligations familiales qui l'ont poussé à émigrer :

- **Edwin** : C'est difficile de trouver un bon travail, et si on trouve, ça ne paie pas bien, peut-être 200, 250 \$ par mois. Moi, je vivais avec ça, mais nous étions trois. La qualité de vie n'était pas très bonne, car il y avait trois bouches à nourrir, trois

personnes à transporter et, voilà, ce n'est pas suffisant. Beaucoup de gens vivent ainsi [...]

- **Chercheuse** : C'est pour ça que vous êtes parti?

- **Edwin** : Oui, oui. C'est une des raisons pour lesquelles beaucoup de gens partent.

- **Chercheuse** : Vous me disiez que beaucoup de gens prétendent être des réfugiés pour qu'on les accepte...

- **Edwin** : Oui, oui, oui. Il y a des gens qui font cela, mais presque toujours la vraie raison, c'est de pouvoir sortir de la pauvreté, parce que les gens qui souffrent directement de la violence, ce sont des paysans. Généralement, ils sont très pauvres, et alors il est difficile pour eux de sortir du pays. Si tu regardes les gens qui sortent du pays, la plupart sont des professionnels, des gens qui ont vu que la situation était difficile, et qui sont alors partis. Les autres, les pauvres, comme dans mon cas... [Edwin marque une pause] De toute façon, je continue d'être pauvre ici... Quelqu'un les aide ou ils doivent trouver des mécanismes pour sortir du pays. Mais essentiellement, les gens mettent tout en œuvre pour sortir de la pauvreté, trouver de nouvelles possibilités, faire vivre leur famille, progresser. Ce n'est pas que l'on veut être riche, mais disons : avoir une maison, pouvoir étudier; si la personne a une famille, alors pouvoir offrir quelque chose à mes enfants [Edwin n'a pas encore d'enfants].  
[traduction libre]

La difficulté à trouver un emploi, voire l'impossibilité, pour un travailleur, de faire vivre ses proches à partir de son salaire reflètent une situation de plus en plus courante qui met en péril la dignité des plus pauvres. Finalement, ces conditions de vie poussent les gens qui vivent dans la précarité à migrer hors de leur ville et même hors de leur pays dans le but de percevoir un salaire à la hauteur de leurs obligations et de leurs aspirations.

### **3.3. De l'échelle locale aux acteurs individuels**

À Montréal, le secteur visé par la recherche est visiblement un endroit prisé par les envoyeurs latino-américains, mais il ne détient pas l'exclusivité des transactions effectuées par les migrants : nous retrouvons dans la ville plusieurs agglomérations d'agences de

transfert destinées à de multiples communautés, notamment dans le quartier de Parc-Extension, dans Côte-des-Neiges, ainsi qu'au nord du quartier Villeray. En ce qui concerne le secteur qui nous intéresse, nous y avons repéré des comptoirs d'agences multinationales, telles que Western Union et Money Gram, ainsi que des agences ou des comptoirs d'envoi de biens et d'argent tenus par des Latino-Américains, soit des Péruviens, des Colombiens, des Guatémaltèques et des Dominicains. Il est également important de noter que, bien que plusieurs commerces se spécialisent dans les envois de biens et d'argent, beaucoup d'autres commerces, tels que des salons de coiffure, des boutiques de vêtements et de souvenirs souvent fréquentés par les membres d'une communauté ou d'un pays, par exemple, possèdent également des comptoirs de transfert d'argent.

Dans la présente section, notre objectif est de donner un bref aperçu des principales caractéristiques de nos répondants-envoyeurs à partir des informations recueillies au cours de nos entretiens. Rappelons que les entretiens semi-dirigés se concentrent sur les thèmes suivants : la trajectoire migratoire du répondant, les liens familiaux et les pratiques transnationales d'envoi d'argent et de biens, ainsi que les agences fréquentées ou les moyens utilisés pour les envois<sup>23</sup>.

Des dix répondants latino-américains (dont un couple) interviewés à l'aide de notre guide d'entretien : trois sont arrivés au Canada depuis moins de trois ans – dont un n'est à Montréal que depuis quelques mois (2007); quatre sont arrivés au Canada entre 1991 et 1994; trois sont installés au Canada depuis plus de vingt ans. Deux des répondants n'ont pas encore régularisé leur statut au Canada, un Colombien arrivé en 2005 et un Guatémaltèque arrivé en 1992. Cinq répondants sont originaires du Guatemala, trois de la

---

<sup>23</sup> Nous avons tenté de recueillir le plus d'informations possibles sur le statut marital, l'âge, la date d'arrivée et le statut d'immigration, le nombre et l'âge des enfants, l'emploi, etc. Toutefois, nous sommes d'avis que certaines de ces questions auraient, auprès de certains répondants, considérablement nui au lien de confiance, déjà sensiblement difficile à créer. C'est pourquoi nous n'avons pas procédé à une cueillette systématique de ces données sociodémographiques.

Colombie et deux du Pérou. L'échantillon de répondants est composé de sept hommes et de trois femmes : quatre d'entre eux sont dans la jeune trentaine, quatre sont dans la quarantaine et un répondant a 69 ans. Seulement deux de nos répondants n'ont pas d'enfants, et un de ceux-ci est célibataire. Les huit autres Latino-Américains ont des enfants, dont la plupart sont nés au Canada. Quatre répondants ont reçu une éducation basique (primaire ou secondaire), deux ont fréquenté une école professionnelle, tandis que trois répondants ont obtenu des diplômes universitaires, en médecine, en génie civil et en travail social<sup>24</sup>. Quatre des dix répondants ne travaillent pas : l'ingénieur d'origine péruvienne de 69 ans est maintenant retraité; Gabriel, récemment arrivé, étudie présentement le français; Maria est femme au foyer; José poursuit des études qui lui permettront de faire admettre en équivalence sa formation en médecine, dans le but de se spécialiser par la suite en chirurgie. Trois des répondants-employeurs qui travaillent présentement possèdent des entreprises familiales dans le domaine des services et de l'alimentation (transport, coiffure et produits de beauté, boulangerie), un autre trouve du travail avec l'aide d'une agence de travail (d'ailleurs située dans le secteur visé), et une répondante travaille sur appel comme intervenante psychosociale, tout en terminant ses études. Des personnes interviewées, nous considérons que les cinq Guatémaltèques proviennent de familles que nous pourrions qualifier d'assez pauvres, d'une famille très pauvre, même, vivant de l'agriculture, dans le cas de l'un d'eux. Edwin, d'origine colombienne, vient d'une famille ayant des difficultés financières, mais sa mère possède par contre sa propre maison. Les quatre autres répondants colombiens et péruviens semblent provenir de familles de classe moyenne : les parents possèdent une maison dans le

---

<sup>24</sup> José, le répondant d'origine colombienne de 32 ans, fait présentement ses examens d'équivalence dans le but de pouvoir pratiquer au Québec comme médecin et se spécialiser ensuite comme chirurgien. Luis, un ingénieur retraité d'origine péruvienne, a aussi obtenu ses équivalences au Québec. Viviane, jeune Péruvienne dans la trentaine, termine sa maîtrise en travail social dans une université montréalaise.

pays d'origine, les parents ou les frères, les sœurs sont des professionnels sur le marché du travail. La majorité de nos répondants sont originaires de milieux urbains.

Les raisons du départ évoquées par nos répondants sont multiples. Deux hommes dans la quarantaine, par exemple, ont avoué être partis du Guatemala *por amor* (parce qu'ils venaient rejoindre une femme au Québec), tandis qu'une des répondantes s'est mariée à un Québécois qu'elle a rencontré au Pérou. Bien que chacun des répondants ait sa propre trajectoire de vie, deux problématiques sont récurrentes dans les raisons évoquées du départ : la violence généralisée<sup>25</sup> et les conditions économiques. Seulement un de nos répondants a fui son pays pour des causes directement reliées aux problèmes politiques internes : menacée d'extorsion par un groupe armé, sa famille a préféré partir au lieu de vivre dans un climat d'insécurité grandissante. Pour la grande majorité des répondants, des occasions tangibles ou imaginées pesaient lourd dans la décision d'immigrer au Canada. Nous notons également un autre fait intéressant : le choix du Canada n'est pas un hasard. Le pays est perçu, au contraire des États-Unis, comme étant un pays plus égalitaire, plus sécuritaire, dont les valeurs concordent avec celles des migrants. Bref, de l'opinion de nos répondants, c'est un pays aux possibilités multiples où il est plus facile d'obtenir la résidence permanente ou la citoyenneté qu'aux États-Unis, par exemple. Fait important, pour les jeunes tout particulièrement, la possibilité de poursuivre ses études et de se perfectionner dans son domaine professionnel est particulièrement attrayante et joue un rôle de premier plan dans le choix du Canada et du Québec<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> Par violence généralisée, nous entendons la criminalité au quotidien et la représentation que les répondants s'en font. Si cette violence apparaît plus distante aux yeux de certains, d'autres l'ont intimement vécue (vols à main armée, agressions physiques, danger de mort, climat d'insécurité accablant, etc.).

<sup>26</sup> José, médecin en Colombie, et sa femme, nutritionniste, nous relatent qu'ils avaient initialement choisi de s'installer à Hamilton, en Ontario (où vivait un membre de la famille élargie), mais ont par la suite déménagé au Québec, car ils estimaient que l'aide versée aux familles y était plus généreuse qu'en Ontario, et que les programmes d'études du Québec étaient plus accessibles.

Le deuxième thème développé dans le guide d'entretien avec les répondants-  
envoyeurs latino-américains, soit la famille et les liens transnationaux, fait ressortir que  
tous les répondants ont encore des liens étroits avec leurs parents ainsi que d'autres  
membres de la famille, tels que des frères et sœurs, dans le pays d'origine. La plupart ont  
également de la famille ailleurs en Amérique Latine, aux États-Unis, au Canada, en Europe  
ou même en Afrique. En fait, il n'y a que le répondant péruvien s'étant exilé au Canada qui  
soit l'unique membre de sa famille rapprochée à avoir quitté le pays; tous les autres ont un  
ou plusieurs de leurs proches à l'extérieur du pays d'origine. En ce qui a trait aux liens  
entretenus entre les membres de la famille (souvent dispersée), quatre répondants ont  
précisé qu'ils entretenaient des liens étroits (un contact régulier et permanent) avec leur  
mère. Cinq ont dit entretenir des liens avec leurs deux parents, six ont mentionné entretenir  
des liens avec leurs frères et sœurs, un est en contact avec ses enfants issus d'une première  
union. Le plus âgé des répondants entretient également un contact régulier avec ses beaux-  
parents, ses amis de classe, ainsi que la deuxième famille de son père<sup>27</sup>.

Les liens familiaux transnationaux s'expriment sous diverses formes et à une  
fréquence variable. Les appels téléphoniques restent la forme privilégiée. Ceux-ci peuvent  
être quotidiens, hebdomadaires ou encore mensuels, et cette variabilité reflète notamment  
les différents types de relations qui existent au sein des familles. Par exemple, les appels  
entre les migrants et leur mère sont plus fréquents et réguliers que les appels faits auprès  
d'autres membres de la famille transnationale. À titre d'exemple, José appelle sa mère une  
ou deux fois par semaine. En contrepartie, il appelle son père (ses parents sont séparés) et  
son frère moins souvent, soit une fois par mois. De son côté, sa femme communique par  
téléphone avec sa mère, son frère et ses sœurs quotidiennement, et avec ses oncles et ses

---

<sup>27</sup> Ce répondant (ainsi que deux autres de nos répondants) a grandi avec les enfants d'une deuxième conjointe  
du père. Il les considère comme ses frères et sœurs au même titre que ceux qui sont issus de l'union de ses  
parents.

cousins une fois par mois. Les autres modes de communication sont le courriel et la webcam pour ceux qui y ont accès. Quant aux lettres envoyées par la poste, elles sont bien moins fréquentes qu'autrefois.

Évidemment, les répondants visitent leurs parents et leur famille lorsqu'ils en ont l'occasion et les moyens. La fréquence et la durée des visites dépendent notamment des disponibilités de chacun. Par exemple, il est difficile pour ceux dont le statut n'est pas encore régularisé de faire des va-et-vient. Lorsque la famille est grande, il est difficile de mobiliser les ressources nécessaires au déplacement de tous ses membres, ce qui fait en sorte que, parfois, ce n'est qu'un membre de la famille qui peut rendre visite, et souvent seulement en cas d'urgence ou de maladie. Ainsi, Maria, mère de 3 enfants et sans emploi rémunéré, n'est retournée au Guatemala que deux fois depuis 1986, pour être aux côtés de sa mère qui souffrait alors de problèmes de santé. D'autres ont plus de moyens et plus de temps pour visiter leurs proches restés au pays : Luis, ingénieur retraité, va visiter la parenté et ses amis au Pérou une ou deux fois par année, accompagné de sa femme. Il souhaite trouver une façon d'y rester la moitié de l'année<sup>28</sup>. Selon les propriétaires d'au moins trois agences de transfert d'argent, la plupart des migrants espèrent, un jour, soit, retourner vivre dans leur pays d'origine ou encore séjourner tantôt au Canada, tantôt dans leur pays d'origine une fois qu'ils seront retraités. Lorsque l'on prend en compte le désir des envoyeurs de résider dans deux pays, ou encore de revenir dans leur pays d'origine, nous arrivons à mettre en contexte l'importance des communications et des envois réguliers. Nos entretiens avec les répondants-envoyeurs confirment une tendance que Rhonda, copropriétaire d'une agence de transfert, a décelée :

---

<sup>28</sup> Les parents, anciens collègues et amis de collègue de Luis vivent toujours au Pérou, tandis que ses enfants et petits-enfants résident en Amérique du Nord (Canada et États-Unis).

*I think most people plan on going back when they retire. I think that's what most people plan. Especially hot countries. Or going away for the winter and staying during the summer when they get older, they have it balanced. I mean, not everybody but most people wish they could or plan to.*

En effet, quatre des répondants-envoyeurs avec lesquels nous nous sommes entretenus souhaitent trouver un moyen de voyager régulièrement entre leur pays d'origine et le Canada, et organisent leur temps et leurs dépenses en conséquence. Ceci nous indique que les pratiques transnationales s'inscrivent dans une trajectoire de vie axée, bien évidemment sur l'amélioration des conditions de vie, mais également vers une retraite ou une semi-retraite qui permettent aux migrants d'être en lien constant avec leur pays natal. Le discours du développement, principalement axé sur la jeunesse, sur la productivité et sur la capitalisation et la maximisation des investissements, tend à oublier que les pratiques transnationales (envois d'argent et communications constantes) sont d'abord et avant tout un véhicule économique-social permettant le maintien des liens sociaux primaires et, plus particulièrement, d'une stratégie familiale d'entraide et de soutien. Bref, le retour (ou le semi-retour) est une composante à prendre en compte dans le champ social transnational, car il conditionne, en partie, la vision du futur et, par conséquent, les pratiques d'envois et les liens transnationaux.

Par ailleurs, il y a un type d'envoi particulier qui, selon nos entretiens avec les employés d'agences de transfert, semble assez récurrent. Rhonda, de Manda Express, nous raconte :

*Usually when they send big dollars, they've either bought land and building or [are] paying for a funeral, or, I mean there are different reasons why people send but mostly people that send big dollars have the money here and they're sending it to construct, to build something new or to pay off a mortgage.*

Nous voyons que les envoyeurs tentent de mettre en marche une dynamique leur permettant de retourner dans leur pays d'origine, et que certains d'entre eux font des envois qui visent à assurer ce retour. Bien que l'impératif d'améliorer les conditions de vie soit mis en évidence par la migration économique, bien peu sont les répondants-envoyeurs avec qui nous nous sommes entretenus qui ont l'intention de mettre à profit leurs envois à l'extérieur du cercle familial immédiat, que ce soit pour des projets communs de développement, tels que la construction d'écoles ou la mise en place d'autres services à la population. Ceci nous laisse croire que le discours normatif sur le développement des pays pauvres ou « en développement » a amené à voir les envois d'argent comme une expression économique, en passant sous silence les besoins centraux des familles transnationales, les liens qui soutiennent ces familles et les obligations auxquelles elles doivent faire face.

Luisa, employée chez Guatemala Express, nous fait part de l'existence, dans certaines familles, d'une transmission intergénérationnelle des pratiques d'envois d'argent reliées au semi-retour des migrants plus âgés. Nous lui avons demandé si les envoyeurs sont intéressés à retourner au Guatemala, ce à quoi elle nous a répondu :

Bien sûr. Ils payent leur terrain, construisent des maisons, surtout les gens plus âgés. Ils veulent terminer leur vie au Guatemala [...] Beaucoup de personnes âgées partent pour l'hiver et, alors, ce sont leurs enfants qui envoient. D'habitude ce sont eux-mêmes qui envoient, mais lorsqu'ils sont là pour deux, trois, quatre mois, alors ce sont leurs enfants qui leur envoient de l'argent. Nous avons ce type de mouvement<sup>29</sup>. [*traduction libre*]

Nous voyons que la migration et l'envoi d'argent peuvent être perçus comme des moyens ou bien des stratégies permettant de sécuriser le futur familial. Dans ce sens, les

---

<sup>29</sup> Lorsque nous nous sommes entretenus avec la propriétaire de cette agence de transferts, elle nous a confié que 90 % des envoyeurs guatémaltèques en âge de travailler vivent de l'aide sociale et travaillent simultanément au noir. La plupart exercent ce travail au noir dans le domaine des services (entretien, services de nettoyage, par exemple).

parents offrent à leurs enfants, au travers de la migration, des possibilités d'éducation et d'amélioration des conditions de vie (du moins pour ceux qui ne trouvaient que difficilement du travail en Amérique latine), et, du même coup, certains d'entre eux entrevoient la possibilité de sécuriser leurs vieux jours auprès des leurs en faisant construire une maison ou en achetant des terrains dans leur pays d'origine avec l'intention d'y retourner. Ce mouvement circulatoire des migrants, conditionné par le cycle de vie, illustre à quel point la migration et les transferts d'argent leur servent à s'approcher d'un rêve bien réel. Malgré le fait qu'ils ne fassent pas, dans le sens strict de la logique capitaliste, fructifier leurs envois dans la collectivité, ces migrants comblent des besoins et des objectifs qu'ils se sont donnés. Dans ce sens, et contrairement au paradigme du développement, ils sont à la recherche d'un bien-être et ont recours, pour eux-mêmes, leurs familles et leurs enfants, à un éventail de ressources disponibles pour y arriver.



#### 4.1. Aire géographique locale

Selon le *Portrait statistique de la population d'origine ethnique latino-américaine, recensée au Québec en 2001*<sup>30</sup>, publié en 2005 par le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (MICC), 65 150 personnes s'étaient déclarées d'origine latino-américaine<sup>31</sup> au Québec. De ces personnes, plus des deux tiers, soit 68,7 % d'entre elles, habitent la région administrative de Montréal. De celles-ci, plus du tiers, soit 37,5 %, vivent dans les arrondissements Villeray–Saint-michel–Parc-Extension (17,3 %), Rosemont–La Petite-Patrie (10,5 %) et Côte-des-Neiges–Notre-Dame-de-Grâce (9,6 %). Puisque les quartiers de Villeray et Rosemont–La Petite-Patrie sont voisins et qu'il est notoire que plusieurs commerces desservant les communautés latino-américaines y sont présents – surtout ceux qui bordent la Plaza Saint-Hubert –, nous avons choisi de débiter nos efforts de recherche de répondants et d'agences d'envoi d'argent et de biens dans ce secteur.

Un rapide parcours visuel de ces quartiers révèle une forte convergence d'agences offrant des services d'envoi de biens ou d'argent dans le secteur bordé au nord par la rue De Castelnau, au sud par la rue Bélanger, à l'est par l'avenue Christophe-Colomb et à l'ouest par la rue Saint-Denis<sup>32</sup>. En fait, ce secteur est l'hôte d'au moins trente services d'envoi d'argent ou de biens, dont la plupart visent principalement, mais non exclusivement, les personnes originaires de pays d'Amérique latine<sup>33</sup>. C'est donc dans ce

<sup>30</sup> Ce document de compilation est basé sur le recensement de Statistique Canada de 2001.

<sup>31</sup> Dans un autre document du MICC (également basé sur le recensement de 2001 de Statistique Canada), intitulé *Vers une politique gouvernementale de lutte contre le racisme et la discrimination : caractéristiques de la population des communautés culturelles*, on retrouve sous la rubrique d'un tableau indiquant les principales origines ethniques de l'Amérique latine, centrale et du Sud les origines suivantes : Argentin, Brésilien, Indien de l'Amérique centrale et du Sud, Chilien, Colombien, Guatémaltèque, Hondurien, Mexicain, Nicaraguayen, Péruvien, Salvadorien et Vénézuélien. Seules les origines ethniques correspondant à 1 000 réponses et plus (réponses uniques et multiples) sont présentées dans ce tableau.

<sup>32</sup> Voir annexe III pour une carte du secteur montréalais visé par la recherche.

<sup>33</sup> Le secteur visé par la recherche comprend quelques agences qui ciblent la clientèle de la République dominicaine, d'Haïti et des Caraïbes. Ces agences sont toutefois plus nombreuses au nord du secteur en question.

secteur délimité que nous avons commencé à chercher à nous entretenir avec des propriétaires et des employés d'agences de transfert afin d'obtenir une vision des pratiques transnationales qui relève d'une perspective à la fois externe, de par leur rôle d'employé ou de propriétaire, et interne, de par leur proximité aux rituels d'envoi (eux-mêmes ont souvent été envoyeurs avant d'ouvrir boutique). De plus, la dynamique locale du quartier articule ces pratiques dans un espace public « latino-américain », un espace expressément transnational tourné vers la famille d'ici et de là-bas. Cette dynamique rapproche en outre intimement envoyeur et receveur par l'intermédiaire des agences et démontre, par le fait même, que la problématique des envois d'argent et de biens lie les sphères économique, sociale et culturelle.

#### **4.2. Les agences du *Barrio latino***

Nous retrouvons, dans le secteur avoisinant les rues Saint-Hubert et Bélanger, à la limite des quartiers Villeray et Rosemont–La Petite-Patrie de la Ville de Montréal, une haute densité de commerces. On y retrouve des boutiques de vêtements et de souvenirs, des cafés, des bars, des restaurants, des dépanneurs et des agences de transfert, entre autres. La fin de semaine, le secteur est fréquenté par des familles, tandis que les gens du quartier le fréquentent quotidiennement. Les agences de transfert destinées aux Latino-Américains y sont très nombreuses. Si certaines s'imposent au regard du passant, d'autres ne sont identifiées que par une simple enseigne. Nous sommes entrés dans neuf agences et avons eu l'occasion de rencontrer neuf employés et propriétaires de sept agences différentes du secteur. Nous avons également effectué six entretiens semi-structurés avec ces derniers.

Plusieurs commerces latino-américains ou destinés à une clientèle latino-américaine se sont installés dans le secteur, car, comme l'indique le nom espagnol par lequel on le désigne couramment, le *Barrio latino* est bien le « quartier des Latino-Américains ». : près

de 20 % des personnes s'identifiant comme originaires de l'Amérique latine au Québec résident dans les arrondissements municipaux mentionnés ci-dessus (gouvernement du Québec, 2005). Les Latino-Américains de Montréal et des villes avoisinantes viennent y faire leurs emplettes, s'y promener et prendre des repas dans les nombreux restaurants salvadoriens, péruviens, guatémaltèques et mexicains qui s'y trouvent. Dans les années 1970 et 1980, la famille colombienne Gutierrez immigré au Canada et met sur pied des entreprises destinées aux Latino-Américains. Pionniers du *Barrio latino*, les Gutierrez ouvrent une épicerie, un club vidéo et une agence de voyages. Vers la fin des années 80, Santander Express, une agence d'envoi de biens et d'argent, voit le jour. Elle demeure jusqu'à aujourd'hui l'une des plus connues. Agence de prédilection des Colombiens, elle est également fréquentée par d'autres Latino-Américains, ainsi que des Caribéens et, depuis peu, des Russes et des Africains. Ses services de virement électronique de fonds sont utilisés dans de nombreuses villes canadiennes.

Au cours de nos entretiens, nous avons appris que plusieurs agences avec lesquelles nous nous sommes entretenus avaient même ouvert leurs portes et déménagé à diverses occasions, en prenant soin de toujours demeurer dans le même secteur. Ramona, employée d'Inca Express, une agence péruvienne d'envoi de biens et d'argent dont son père est propriétaire, nous confie :

Nous sommes ici, nous avons débuté au 6900 Saint-Hubert, au deuxième étage. Ensuite, nous avons déménagé au 7100, et ensuite au 500 Jean-Talon, et nous sommes ici présentement. Nous avons toujours été aux quatre coins [de l'intersection des rues Saint-Hubert et Jean-Talon], très bien implantés aux quatre coins, comme on dit.

Lorsque nous avons demandé à Carmen, de l'agence colombienne Macondo Express, ce qui avait motivé le choix de l'emplacement du commerce, elle nous a expliqué

qu'elle et son partenaire en affaires, Pedro<sup>34</sup>, venaient autrefois faire leur marché dans ce quartier. Ils le connaissaient bien et savaient que plusieurs Latino-Américains fréquentaient les différents commerces qui s'y trouvent. Ils n'ont pas hésité à le choisir comme emplacement de leur agence d'envoi de biens et d'argent :

- **Carmen** : Lorsque nous sommes arrivés, nous savions qu'ici, c'était le *Barrio latino*, et le marché où nous venions acheter les choses que nous aimons manger est ici, au coin de Saint-Denis et Bélanger.

- **Chercheuse** : Lequel?

- **Carmen** : Ça s'appelle Rico y Sabroso, marché latino. Alors, nous avons déjà l'emplacement [...] Nous avons identifié où se trouvait la plus grande concentration de la communauté latino-américaine et, indiscutablement, c'est ici. Non seulement cette communauté habite ici, mais les commerces [qui lui sont destinés] sont ici. Initialement, nous voulions être ici sur la Plaza mais nous avons trouvé un local sur Bélanger. Après, en avril dernier, nous avons eu l'occasion de nous associer avec un monsieur, un colombien qui possède un commerce de vente de jouets [...] Nous avons décidé de nous unir pour louer ce local parce qu'aucun de nous n'avait besoin d'un local aussi grand. Il est situé ici parce que c'est ici que s'est développé le noyau des commerces latinos, et il faut y être. Ici, les gens viennent faire le marché, vont à l'agence de voyages latino. Ici, on retrouve tous les commerces latinos depuis longtemps. Il fallait que ça soit ici. Et les gens, beaucoup de gens nous ont trouvés en marchant dans le quartier. Ils marchent et se disent : « Nous avons entendu parler de Macondo Express, ils doivent sûrement être là où sont les autres Latinos. » Ils regardent, viennent, nous cherchent et nous trouvent. [*traduction libre*]

Edwin (qui habite d'ailleurs dans le secteur délimité) nous relate comment, à son arrivée à Montréal, il en est venu à trouver une agence :

Lorsque tu arrives, tu commences à explorer : « Où puis-je trouver la nourriture que je mange habituellement? » Parce qu'ici on ne mange pas toujours ce qu'on mangeait dans son pays [...] Il faut chercher ce qui provient de son pays. Donc, tu commences par chercher le marché latino. Initialement, tu

<sup>34</sup> Ils se sont rencontrés alors qu'ils étudiaient aux Hautes Études Commerciales à Montréal.

cherches un marché latino, [si tu trouves] un marché colombien, wow, super! Tu te contentes d'un marché latino, tu te conformes à ça, et après tu commences à parcourir la ville, tu explores : « Où puis-je trouver une agence, un restaurant, un supermarché? ». C'est comme ça que je suis tombé sur Santander Express. [*traduction libre*]

### 4.3 Vers une typologie des agences d'envoi d'argent et de biens du *Barrio*

#### *latino*

#### 4.3.1. Les agences de transfert de fonds multinationales

Lors de nos visites d'agences de transfert, nous avons noté qu'il en existe plusieurs types : nous en relevons quelques-uns selon les services offerts (ceux qui y sont priorisés), la clientèle visée, ainsi que la manière dont se présentent les agences<sup>35</sup>. D'abord, rappelons l'émergence au cours des années 1990 en Amérique du Nord du système de virement électronique de fonds. Dans les décennies précédentes, l'argent circulait plutôt par d'autres canaux, comme l'envoi de mandats-poste ou le recours à des voyageurs ou des connaissances des envoyeurs. Entre 1991 et 1996, les établissements non bancaires de transfert d'argent (dont beaucoup se spécialisent dans les virements électroniques) ont connu une croissance annuelle de 20 %. De nos jours, au moins 90 % de tous les envois d'argent des migrants au niveau mondial sont faits par voie électronique (Orozco, 2002a)<sup>36</sup>. La procédure relative aux transmissions électroniques est sensiblement la même pour tous les types d'agences : l'envoyeur qui désire faire parvenir de l'argent à son pays d'origine remet la somme en dollars canadiens ou américains, au comptant ou bien par le biais du système Interac, par exemple) et défraie la transaction. Il doit ensuite communiquer avec

<sup>35</sup> Ces types d'agences ne sont pas exclusifs et plusieurs de leurs caractéristiques sont d'ailleurs partagées : ils nous servent plutôt à catégoriser, de façon générale, les agences telles que nous les avons observées, telles qu'elles se sont présentées à nous et telles qu'elles sont perçues par une multitude d'acteurs.

<sup>36</sup> Il s'agit bien sûr d'une estimation peu réaliste compte tenu de l'ampleur des envois non comptabilisés.

ses proches pour leur transmettre le code de la transaction et un mot de passe afin qu'ils retirent l'argent transféré.

Nous avons eu la chance d'accompagner un répondant lors de deux visites au commerce Insta-Chèque, qui abrite le plus grand comptoir de Western Union (WU) dans le secteur. L'expansion internationale de WU (l'ouverture de succursales à l'extérieur de l'Amérique du Nord) à la fin des années 80 a rapidement propulsé l'entreprise au rang d'acteur principal sur le marché mondial des transferts électroniques de fonds. Prisés par les clients qui n'ont pas de compte en banque ou qui ne désirent pas faire affaire avec une banque (à cause de leur statut migratoire, de la paperasse et des frais d'envoi élevés, par exemple), les comptoirs de transfert de WU ont rapidement dominé le marché international. MoneyGram est un autre géant du secteur. En 1996, les deux multinationales ont dominé le marché américain avec 97 % des transmissions d'argent (Orozco, 2000). Le caractère très lucratif de ces entreprises s'explique en partie par leur présence étendue au sein de commerces (elles y possèdent des comptoirs) aussi variés que des bijouteries, des entreprises qui changent les chèques en espèces, des supermarchés, des institutions financières, des aéroports, et ainsi de suite. WU est reconnue à travers le monde par les migrants, et elle s'appuie sur sa réputation pour attirer et retenir sa clientèle d'origines ethniques très variées.

WU et MG, les deux acteurs principaux à l'échelle mondiale, se sont construit une image et une réputation de fiabilité et d'efficacité<sup>37</sup>. Ces agences de transfert de fonds non bancaires sont perçues par les employés des agences latino-américaines du quartier comme étant génériques (elles se ressemblent et n'ont pas d'identité propre), froides, dénuées de contacts humains.

---

<sup>37</sup> La réputation de WU a toutefois été ternie pendant quelques années par suite du recours collectif intenté contre la compagnie pour avoir fait payer des taux de change exorbitants et trompeurs.

Selon les employés des agences avec lesquels nous nous sommes entretenus, le nom et l'image de fiabilité de WU lui attirent beaucoup de clients, malgré ses taux de change désavantageux et ses frais de transaction élevés, si on les compare à ceux qu'offrent d'autres services de transfert dans le quartier. Dans ses locaux et lors de la transmission d'argent, la relation entre l'employé et le client est une relation qui tend à être basée sur la transaction elle-même – en dehors de celle-ci, le contact et le rapprochement entre les deux parties paraissent donc minime. Dans le secteur de notre recherche, le comptoir de MG (qui est situé dans une succursale de Rapide Chèque) et celui de WU ont d'ailleurs l'apparence extérieure et intérieure de banques. Lors de nos visites au comptoir WU d'Insta-Chèque, nous avons constaté que les clients communiquent avec l'agent au travers d'une vitre imposante et échangent l'argent et les formulaires de dépôt à travers une petite fente. Les plus petits concurrents de WU perçoivent cet environnement comme froid, sans chaleur. Tous font d'ailleurs remarquer avec véhémence leur différence à cet égard, arguant qu'ils offrent un service plus personnel, plus accueillant et plus personnalisé à leur clientèle latino-américaine.

De plus, certaines façons de faire de la multinationale sont méprisées par ses concurrents, une des administratrices de Santander Express allant même jusqu'à dire que Western Union trompe les gens, en affichant un taux de change pour la monnaie locale qui n'est pas le même que celui en vigueur au comptoir de réception. Maria, d'origine guatémaltèque, qui utilise maintenant l'agence Manda Express, nous explique qu'elle a changé d'agence en partie parce que le montant qu'on lui affirmait qui allait être reçu ne concordait jamais avec le montant *réellement* reçu par ses proches au Guatemala. De plus, elle n'aime pas remplir la paperasse de WU (et ne veut pas que sa mère ait également de la paperasse à remplir, de son côté, lorsqu'elle va récupérer l'argent). Dans une étude des

habitudes de transfert des migrants mexicains au sein du « corridor » d'envoi d'argent entre les États-Unis et le Mexique, Hernández-Coss explique : « *Because personal and cultural factors are important, the cold, formal appearance of banks, and the reticent manner in which they are frequently received, often intimidates migrants.* » (2005 : 13.)

L'apparente efficacité des banques et des comptoirs de WU et MG que nous avons visités<sup>38</sup> est une représentation puissante qui a pour but de projeter une image rassurante. Les dépliants publicitaires que nous avons recueillis au comptoir de WU d'Insta-Chèque contiennent les slogans suivants : « Profitez de la rapidité et de la solidité renommée de Western Union », « Ton argent arrive en quelques minutes », « Plus de 6 000 agents locaux au Mexique » [*traduction libre*] et « *Fast, reliable and simple way to send money* ». Pour certains envoyeurs, cette représentation s'avère tranquillisante et apaisante; ils y voient une certaine fiabilité, une certaine efficacité. D'autres la trouvent intimidante, froide et plutôt inaccessible. Manuel, Guatémaltèque dans la quarantaine, nous explique pourquoi il a toujours fait ses envois avec Western Union :

J'ai toujours préféré m'assurer de ce que j'envoie. Et Western Union, je sais que c'est une agence qui a fait ses preuves dans ce domaine, n'est-ce pas? Alors, j'ai vu que ce qu'ils font, ils le font selon les normes. Et l'argent... ma mère se déplace à l'agence, présente ses carnets d'identification et ils lui donnent l'argent. Je n'ai jamais eu de problème avec eux, c'est pour ça que je les choisis. [*traduction libre*]

---

<sup>38</sup> Nous nous devons de préciser que ce ne sont pas tous les comptoirs de Western Union et de MoneyGram qui ont l'apparence de banques. Nous avons visité les deux plus importants commerces du secteur qui abritent ces comptoirs et auxquels nos répondants font référence. Nous sommes également conscients que ces comptoirs se trouvent dans des endroits où d'autres types de transactions ont lieu (on y change par exemple les chèques en espèces) et que cela contribue à l'atmosphère austère et froide de ces milieux. À titre d'exemple, nous retrouvons au moins un autre comptoir de MoneyGram dans une agence de transfert du secteur qui s'adresse aux migrants latino-américains, et ce comptoir n'est pas aussi impersonnel.

Manuel a confiance en WU. Il nous explique qu'il a déjà été témoin de transactions ailleurs qui n'ont pas fonctionné, où les gens se sont fait bernés. Ainsi, la réputation de WU l'interpelle.

D'autres envoyeurs, comme Edwin, nous expliquent qu'ils ne fréquenteraient jamais un comptoir de WU :

Je n'entrerais jamais chez Western Union. C'est très cher, et il y a un formulaire à remplir. Je perdrais beaucoup de temps; il y a beaucoup de papiers [à remplir]. Si tu vas ailleurs, ils te demandent ton nom, ton numéro de téléphone, à qui tu vas envoyer... c'est dans l'ordinateur. « À qui vas-tu envoyer? Ta mère, ton père, ok. Combien vas-tu envoyer? » Tu n'as rien à remplir, tu n'as qu'à signer. En revanche, chez Western Union, c'est comme une transaction commerciale. À Santander Express, cela dépend de la personne qui te reçoit, si elle est aimable.  
[traduction libre]

Il existe une certaine gradation dans la perception des migrants latino-américains quant à la chaleur et l'amabilité relative des agences de transfert qui leur sont destinées. Au sein de ces agences, les employés communiquent avec les envoyeurs en espagnol, et les propriétaires se présentent comme étant de la « communauté latino-américaine » et provenant du « peuple latino-américain ». Edwin nous avoue qu'il préfère utiliser l'agence colombienne Macondo Express depuis qu'il la connaît, plutôt que Santander Express, car il trouve que cette dernière est trop achalandée et qu'elle a perdu son côté amical. Il s'entend bien avec Carmen et Pedro, avec lesquels il a développé une relation amicale :

Alors, j'ai perçu une différence, un traitement plus aimable [que Santander Express]. Je leur ai demandé depuis combien de temps ils étaient ouverts. Six mois, et alors, les débuts d'un commerce, c'est difficile. Ne pas avoir de clientèle... alors j'ai pris la décision d'envoyer avec eux pour les encourager, non? Nous ne sommes pas de grands amis, mais ils me considèrent tout de même comme leur ami. Je leur fais confiance, ils sont aimables, la fille et le gars [Carmen et Pedro]. Je continue d'envoyer de

l'argent là. Ils ont changé de local et ont maintenant plus de clients. Le commerce s'est amélioré, le progrès qu'ils ont fait, c'est super! Souvent, on reste fidèle à une agence parce qu'il s'est créé un lien, non? Selon le traitement qu'on offre, non? C'est-à-dire que tu peux chercher selon la convenance, selon le coût le moins cher. D'autres vont à une agence parce qu'ils aiment la fille, d'autres pour le service, parce qu'ils sont responsables, les envois arrivent à temps, s'il y a un problème, alors ils le résolvent. Tout ça, ça crée un lien. [*traduction libre*]

#### **4.3.2. Les agences destinées aux immigrants latino-américains**

Dans cette section, nous examinons un deuxième type d'agences, celles qui sont destinées aux Latino-Américains. Ces agences se distinguent par la création d'un lien entre les employés et l'envoyeur. Plus précisément, l'image que donnent d'elles-mêmes les agences comme lieu de création de liens, de relations amicales entre gens d'un même pays ou, plus généralement, entre *Latinos*, et le fait que les envoyeurs perçoivent l'agence comme un lieu à la fois social et commercial, sont des traits caractéristiques des plus petites agences qui s'adressent expressément aux immigrants d'origine latino-américaine. D'ailleurs, comme nous l'avons déjà souligné, les propriétaires (et les employés) des agences proviennent très souvent de ces mêmes communautés.

Les propriétaires de ce type d'agence ont un profil varié : certains sont des immigrants d'origine latino-américaine qui ont eux-mêmes déjà envoyé de l'argent ou des biens, d'autres se sont plutôt intéressés à ce secteur d'activité car ils avaient travaillé auparavant pour d'autres agences. Ils ont donc une connaissance préalable du milieu et des besoins de la clientèle. Certains puisent dans leurs réseaux sociaux pour recruter leurs clients. Par exemple, le propriétaire d'Inca Express a déjà été membre d'une association péruvienne à Montréal. D'autres propriétaires, comme Carmen et Pedro, de Macondo Express, et Rhonda, de Manda Express, ont vu le potentiel lucratif de ce genre de

commerce. Les premiers ont décidé de mettre sur pied leur propre entreprise, tandis que Rhonda et son partenaire d'affaires, un Dominicain, ont acheté une agence déjà établie, destinée à une clientèle dominicaine. Pour Carmen, originaire de la Colombie et installée au Canada depuis moins de cinq ans, l'agence est un moyen de maintenir des liens avec son pays d'origine et la communauté latino-américaine :

Comme immigrants, c'est très important. Au Canada, tu es souvent seul et tu ne veux pas perdre non plus le lien avec ton pays. Tu ne veux pas sentir que tu fais des affaires à l'extérieur de ton pays. Puisque nous sommes partis de notre pays, nous ne sommes pas en train de contribuer à notre pays, et alors nous avons un petit sentiment de culpabilité de ne pas être en train d'appuyer notre communauté. C'est aussi pour cette raison que nous avons décidé d'offrir des services à la communauté latino-américaine. [*traduction libre*]

#### **4.3.2.1. Les agences de transfert d'argent destinées aux immigrants latino-américains**

Parmi les agences destinées expressément aux Latino-Américains, on trouve deux variantes : les unes se spécialisent dans les transferts d'argent, les autres dans l'envoi de biens. Examinons brièvement les premières. Quoiqu'on puisse y offrir également d'autres services, les transferts d'argent constituent leur service principal. Ces établissements sont aménagés de façon à favoriser les transactions économiques plutôt que les envois de biens, tout en témoignant du souci porté aux spécificités de la clientèle latino-américaine. Ce sont des lieux de commerce à l'apparence plus familière et plus accueillante que les comptoirs de WU ou MG du secteur.

Nous avons eu l'occasion d'observer durant quelques jours les dynamiques à l'œuvre à l'intérieur de l'agence Santander Express, que nous considérons comme faisant partie de cette variante. Décrivons premièrement les lieux. Les locaux de l'agence se situent au deuxième étage d'un immeuble du secteur délimité par la recherche, ce qui diminue

considérablement les risques de vols. Un système de sécurité installé à l'entrée avertit qu'une personne entre dans le commerce. Un autre dispositif est mis en place pour identifier l'ordre d'arrivée des gens (les clients prennent un numéro). Un grand comptoir d'une matière à l'apparence élégante fait face à la salle d'attente, laquelle, décorée sobrement mais avec goût, rappelle le salon d'une maison. Trois employés peuvent prendre place derrière le comptoir. Aucune vitre ne les sépare des clients, et ils s'adressent généralement à ceux-ci en espagnol (37 des 40 envoyeurs que nous avons observés étaient hispanophones). Ana Maria, administratrice et fille du propriétaire, explique : « Nous n'avons pas de vitrines pour couper le contact. Nous mettons l'accent sur le service, le contact avec les gens. » [*traduction libre*] Les employées au comptoir sont des femmes dans la trentaine, elles sont d'origine colombienne, équatorienne et salvadorienne. L'atmosphère de l'agence est détendue, et les transactions sont rapides : elles durent en moyenne moins de cinq minutes, de l'entrée dans le local à la fin de la transaction, quoique l'attente puisse être plus longue aux heures de grand achalandage (surtout en soirée).

#### **4.3.2.2. Les agences d'envoi de biens destinées à des communautés latino-américaines spécifiques**

La deuxième variante que nous avons distinguée se compose d'agences spécialisées dans l'envoi de biens, quoiqu'elles puissent également offrir des services de transfert d'argent. La priorité accordée aux envois de biens change considérablement les dynamiques du lieu et de la transaction. De plus, ces agences offrent très souvent leurs services aux personnes originaires d'un même pays. Nous retrouvons dans cette catégorie d'agences Guatemala Express, Amérique Express, Inca Express et Macondo Express. La première dessert les personnes originaires du Guatemala, la seconde et la troisième sont péruviennes, la dernière est colombienne. C'est avant tout la nature du lien entretenu entre les employés

et les envoyeurs qui distingue les agences de cette catégorie des autres agences : ce lien est marqué par un rapprochement, une connaissance intime des problématiques des envoyeurs. Lors de l'envoi de biens, la transaction économique elle-même revêt une dimension sociale. Notons que d'autres types d'agences peuvent également présenter des caractéristiques similaires. Banco Quetzal, qui s'occupe exclusivement de transferts d'argent, en est un exemple : la petite taille de l'agence et la façon dont elle s'y prend pour trouver ses clients permettent un lien plus étroit entre l'employé et les envoyeurs<sup>39</sup>.

Nos observations chez Guatemala Express, commerce qui sert les membres de la communauté guatémaltèque, illustrent nos propos sur les agences qui priorisent l'envoi de biens. Cette agence a commencé à offrir ses services en 1995, mais s'officialise en 1998 en se dotant d'un local. Ses bureaux actuels se trouvent au deuxième étage d'un immeuble du secteur. À cet étage, nous retrouvons, entre autres, quelques locaux de petits commerces qui offrent des services de couture, des locaux où l'on donne des cours de langues, une boutique de souvenirs destinée aux Latino-Américains. Une petite aire commune desservant les différents locaux est mise à la disposition de tous. Le modeste local de Guatemala Express, d'environ quatre mètres carrés, comprend un bureau équipé d'un ordinateur. Le bureau et le sol sont jonchés d'articles des envoyeurs. On retrouve également dans ce petit local de grosses boîtes en carton en démonstration (l'agence offre maintenant un nouveau service d'envoi de boîtes par bateau), de grandes valises pouvant contenir jusqu'à 70 livres de cadeaux à envoyer, ainsi que des articles « nostalgiques » en vente tels que du rhum et des produits alimentaires du Guatemala. La porte et les murs du bureau sont

---

<sup>39</sup> La clientèle de Banco Quetzal est composée uniquement de Guatémaltèques dont une forte majorité travaille et réside à l'extérieur de Montréal. Il s'agit pour la plupart de travailleurs saisonniers. L'employé principal de l'agence, Francisco, se rend sur leurs lieux de travail (fermes, pépinières, etc.). L'isolement de ces migrants fait en sorte que des liens se tissent entre lui et eux. Il est souvent une des seules personnes qui partage leur cadre culturel et leur langue d'expression à leur rendre visite.

truffés de publicités de l'agence – des feuilles blanches de huit pouces et demi par onze découpées en quatre morceaux – et comportent aussi une carte géographique du pays et des affiches qui rappellent les paysages guatémaltèques. Étant donné la grandeur du local, nous avons l'impression d'être immergés dans un monde orienté vers les envois de biens. Nous avons aussi nettement l'impression de nous retrouver dans un commerce en sol guatémaltèque. À la différence des agences qui se spécialisent dans l'envoi d'argent (comme Santander Express, décrite plus haut), ce bureau dégage une atmosphère familière et conviviale; c'est un endroit communautaire où les envoyeurs guatémaltèques se rencontrent régulièrement les fins de semaine<sup>40</sup>.

Dans cette agence, la transaction économique – l'acte même d'envoi de biens et de transfert d'argent<sup>41</sup> – est manifestement plus qu'un simple échange commercial; elle s'inscrit dans un lieu de sociabilité où les migrants prennent des nouvelles du Guatemala et de leurs proches. La propriétaire, Leontina<sup>42</sup>, rencontre mensuellement les receveurs au Guatemala et transmet des nouvelles d'eux à Montréal. Elle réside à Montréal quelques jours par année – dont les fins de semaine précédant les envois mensuels à destination du Guatemala. Elle y reçoit les biens à envoyer. Elle est une des rares personnes qui entrent mensuellement en contact avec les envoyeurs et les receveurs. Elle occupe donc une place privilégiée dans le champ social transnational, car elle sert d'intermédiaire important dans

---

<sup>40</sup> Le bureau n'est ouvert que les jours de fin de semaine, et seulement en après-midi. L'expédition des valises est effectuée au début du mois par la propriétaire de l'agence. Pendant les autres fins de semaine du mois, une employée reçoit les paquets.

<sup>41</sup> La propriétaire achemine elle-même aux receveurs l'argent qui lui est remis en main propre avant son départ mensuel.

<sup>42</sup> Leontina mène une vie transnationale hors du commun. Immigrée à Montréal au début des années 1990, elle y reste avec sa famille pendant sept ans avant de relocaliser toute sa famille au Guatemala. Ayant bien appris le français durant ses années à Montréal, elle s'en sert maintenant pour maintenir et développer ses diverses sources de revenus au Québec et au Guatemala. Grâce à sa formation en sciences sociales et ses nombreuses relations, elle travaille dans le milieu de l'enseignement du français au Guatemala, possède son agence d'envoi de biens et d'argent (un local à Montréal et un autre au Guatemala), vend des livres de français au Guatemala, entreprend des études en sciences sociales à l'Université San Carlos, dans la capitale guatémaltèque, et fait partie de nombreux projets de coopération internationale entre le Canada et le Guatemala.

les familles des migrants. De plus, elle est reconnue comme une source de nouvelles importantes et de première main du Guatemala. Certains envoyeurs lui demandent de magasiner un réfrigérateur pour leur famille, d'autres lui demandent de leur rapporter un journal. Les conversations qui traversent les transactions économiques portent sur des sujets qui touchent la vie et les préoccupations de tous les jours, « ici » comme « là-bas » : le progrès des enfants à l'école, l'état pitoyable de l'économie guatémaltèque, les nouvelles routes construites au Guatemala, la pauvreté, l'importance du français au Québec, entre autres sujets. Lorsqu'un envoyeur appelle pour connaître la date du prochain départ pour le Guatemala, Leontina lui demande des nouvelles de sa famille. Formée en sciences sociales, la propriétaire nous confie qu'elle cherche à rassembler les membres de la communauté guatémaltèque, qu'elle trouve dispersés, sans attaches entre eux. Elle les invite donc à diverses activités sociales dans lesquelles elle s'implique.

L'image du rapprochement familial, de la proximité de l'agence avec les migrants et de l'agence comme faisant partie « du peuple guatémaltèque » est une représentation que Leontina encourage et nourrit. Sur les publicités mensuelles brochées aux reçus des envoyeurs, où est indiquée la date du prochain départ pour le Guatemala, on aperçoit une femme qui s'envole pour le pays avec une sacoche en main, et on peut y lire : « *Acercándole a los suyos en forma personalizada* » (« Nous nous rapprochons de vos proches de façon personnalisée »). Les principales sources de publicité de l'agence sont le bouche-à-oreille ainsi que des envois par courrier électronique rappelant la date du prochain envoi pour le Guatemala. Dans ces courriels, nous pouvons lire : « *Guatemala Express, el único enlace para Guatemala* », (« Guatemala Express, la seule liaison avec le Guatemala »), « *Gracias a su confianza, seguimos siendo el único enlace más confiable para Guatemala* », (« Grâce à votre confiance, nous continuons à être la liaison la plus

fiable vers le Guatemala »), « *Guatemala Express, siempre cerca de usted* », (« Guatemala Express, toujours près de vous ») et « *Guatemala Express, un correo diferente, efectivo, rápido y confiable* » (« Guatemala Express, un courrier différent, efficace, rapide et fiable »).

Les envoyeurs restent en moyenne entre quinze et trente minutes dans les bureaux pour chaque transaction<sup>43</sup>, certains restent même plus longtemps lorsqu'il n'y a pas achalandage à l'agence. La propriétaire (ou l'employée) les reçoit un par un ou en famille. Nos observations nous portent à croire qu'il existe une différence potentiellement importante entre les agences latino-américaines de transfert d'argent et les agences d'envoi de biens sur ce point. À titre d'exemple, dans plus de 85 % des cas, à Santander Express, les envoyeurs arrivaient seuls, tandis que chez Guatemala Express plus de 50 % arrivent accompagnés de leurs enfants et/ou de leur conjoint. Leontina affirme qu'auparavant elle passait recueillir les colis des envoyeurs à domicile, mais qu'elle n'offre plus ce service car « *la gente le gusta venir* » (« les gens aiment venir [à l'agence] »). Guatemala Express est un lieu de transaction économique, mais il s'agit simultanément d'un lieu social où les envoyeurs conjuguent et associent argent, transfert de biens, sociabilité et rapprochement familial transnational.

Les agences d'envoi de biens destinées aux immigrants latino-américains offrent généralement un service de livraison à domicile. Selon nos entretiens, ce sont les envoyeurs dont les familles vivent en région éloignée qui l'utilisent. L'agence guatémaltèque et les agences colombiennes et péruviennes que nous avons approchées font affaire avec des sous-traitants qui offrent des services de courrier jusqu'au domicile des receveurs. Cette possibilité, même si elle est dispendieuse, est très prisée des envoyeurs, car elle garantit que

<sup>43</sup> Dans l'espace d'une fin de semaine d'observation, tous les envoyeurs ont fait parvenir des biens, et près de 30 % d'entre eux ont également envoyé de l'argent.

les receveurs recevront, sans avoir à se déplacer sur de longues distances, les articles et documents envoyés.

Chez Guatemala Express, Leontina et son employée apportent un soin considérable aux cadeaux que l'agence est chargée d'acheminer. Lorsqu'un client arrive à l'agence, il remet les articles à l'employée, qui pose un autocollant numéroté sur chacun d'eux dans le but d'identifier l'expéditeur : du crayon aux cahiers pour écoliers, en passant par les bas et les souliers. L'employée écoute avec attention les indications du client, qui lui dicte quels articles sont destinés à quelles personnes afin d'éviter tout conflit lors de leur remise aux membres de la famille. Les vêtements de marque doivent être remis avec leurs étiquettes originales. Durant le transport, notamment pour des raisons d'espace, les biens envoyés ne peuvent être laissés dans leur boîte originale<sup>44</sup>. Par conséquent, l'employée note l'agencement des articles à reconstituer à destination, et sépare ces articles de leur emballage. Cet aspect est très important aux yeux des expéditeurs. Et l'employée comme la propriétaire savent reconnaître cette importance. Cette dernière répète d'ailleurs souvent à voix haute qu'elle portera attention aux consignes lors de la remise des biens à la famille. Tous les articles recueillis durant le mois sont placés dans deux sacs de jute à l'intérieur de deux grandes valises en tissu. Afin de maximiser l'espace des valises et de protéger les articles plus délicats, les souliers sont déposés au fond, suivis des *chumpas* (gros chandails et manteaux) par-dessus et, ensuite, des vêtements, qu'on enroule autour des articles plus fragiles. Nous pouvons donc entrevoir le soin personnel apporté aux biens expédiés.

---

<sup>44</sup> Nous avons observé que les expéditeurs donnaient des indications à respecter concernant la remise des articles de marque Calvin Klein, Nike, et Tommy Hilfiger par exemple.

## Chapitre 5

### Les choix d'agences

#### 5.1. Une question de confiance

Plusieurs auteurs prétendent que le choix d'agence est principalement le fruit d'une démarche rationnelle et calculée de la part des migrants, même s'ils reconnaissent que ce choix est aussi influencé par d'autres facteurs, qu'ils qualifient de « culturels » (Cheikhrouhou *et al.*, 2006; Hernández-Coss, 2005c). Cela illustre le paradoxe, l'ironie des discours de l'économisme et du développement : les migrants doivent « apprendre » à utiliser les systèmes financiers en place et « comprendre » qu'ils leur sont avantageux même si d'autres facteurs considérés comme résiduels (ou hors du champ de conceptualisation) entravent cette actualisation. L'extrait suivant montre bien la théorisation d'une « rationalité migrante » :

*Changing the role of remittances in development must be based on the recognition that migrants and their families respond to incentives, by making calculated decisions in response to the risks and costs (in money, time and effort) associated with sending, receiving, earning, saving, investing, or otherwise leveraging their money. As with other decision-makers, they will use their money rationally based on the options and information available to them. (Orozco et Wilson, 2005 : 379)*

Il va sans dire que plusieurs envoyeurs recherchent les meilleurs prix, une certaine efficacité, une grande fiabilité et une facilité d'accès aux comptoirs d'envoi et de retrait lorsqu'ils choisissent une agence de transfert. Nous argumentons par contre qu'il existe des facteurs souvent négligés qui ne peuvent être conceptualisés ou catégorisés dans une perspective traditionnelle de rationalisation. En 2002, Orozco relatait que MG et WU demandaient à cette date des frais de transaction équivalant en moyenne à 8 à 14 % de

l'argent envoyé vers l'Amérique latine à partir des États-Unis. Pour un envoi de 150 à 200 \$, cela équivaudrait à 12 à 18 \$ de frais par transfert, tandis qu'aujourd'hui les agences du quartier offrent des frais de transaction beaucoup plus avantageux<sup>45</sup>. Si les migrants cherchent à optimiser leur argent en faisant des choix rationnels, pourquoi choisiraient-ils de faire appel à des services plus dispendieux, comme ceux de WU? Qu'est ce qui influence le choix d'agence des migrants? Les raisons possibles sont nombreuses, notamment la langue parlée à l'agence, l'accessibilité du service pour le migrant et ses proches (en ce qui a trait au lieu, aux documents à remplir, etc.), la réputation, la sécurité ou la fiabilité perçues, les frais de transaction, la familiarité avec les employés. Nous examinerons maintenant le rôle de la confiance dans le monde des transferts d'argent.

Tandis que pour certains la confiance en la fiabilité de la transaction est un élément important à considérer dans le choix d'une agence (c'est le cas, par exemple, pour certains utilisateurs de WU comme Manuel), d'autres font un apprentissage de la pratique d'envoi par l'intermédiaire de leurs réseaux sociaux. Ce sont alors surtout les amis et parfois des membres de la famille qui partagent leur expérience d'envoi et influencent le choix d'agence. En fait, plus de la moitié de nos répondants affirment avoir été dirigés par un membre de leur réseau social jusqu'à l'agence qu'ils utilisent présentement : le bouche-à-oreille est, pour les agences de transfert destinées aux Latino-Américains, le moyen le plus efficace d'atteindre d'éventuels clients. Dans l'extrait suivant, nous voyons également qu'envoyer de l'argent par l'entremise d'un nouveau système, tel que les transferts électroniques, demande un niveau de confiance élevé envers l'agence et ses employés, ainsi

---

<sup>45</sup> Dépendamment du pays de destination et de l'agence choisie, jusqu'à 50 % des frais d'envoi peuvent être économisés. Certes, les frais d'envoi de Western Union ont également diminué, mais ils demeurent tout de même plus élevés que ceux de concurrents comme Vigo, Uno et Ria, qui desservent plusieurs pays d'Amérique latine. Par ailleurs, les services de virement électronique Vigo sont détenus par la multinationale Western Union. Plusieurs des employés avec qui nous nous sommes entretenus dénomment Vigo « *el hermano menor de Western Unión* » (« le petit frère de Western Union »).

qu'un certain apprentissage, un apprivoisement de la part des envoyeurs. Mario, d'Amérique Express, explique :

Mais ce commerce, c'est du bouche-à-oreille. Ce n'est pas tant le coût de la transaction que tu peux perdre, mais plutôt les 1 000 \$ que tu vas envoyer. C'est un commerce de confiance. Nous avons dû enseigner aux gens la façon dont fonctionnait ce commerce [lorsque les virements électroniques de fonds sont apparus]. Il y avait des gens qui laissaient leur argent et revenaient tous les jours jusqu'à temps que l'argent soit reçu. Nous avons dû informer, éduquer les gens. [*traduction libre*]

Quant à Rhonda, de Manda Express, elle affirme qu'elle n'a pas eu besoin de faire de publicité depuis 2003, et que son commerce est en croissance constante grâce au bouche-à-oreille. Carmen, copropriétaire de Macondo Express, nous relate les efforts qui sont déployés pour préserver la confiance des clients et maintenir leur fidélité :

Pedro et moi connaissons l'histoire familiale de toutes les personnes [...] Nous disons que ça ressemble à un bureau de psychologues. Les gens viennent et s'assoient et, en cinq à quinze minutes, ils te racontent tous leurs problèmes et toutes les tragédies qu'ils vivent. Nous avons des clients qui viennent nous voir pour nous saluer ou qui viennent pour nous remercier parce que leur envoi est arrivé à temps. Ils nous remercient parce que leur fils a pu recevoir l'argent avant Noël. Ça nous est souvent arrivé d'en faire plus que ce à quoi notre travail nous oblige, je peux te dire que lorsqu'il y a des exceptions, nous remuons ciel et terre pour une personne et nous faisons même des choses qui sont impossibles : chercher quelqu'un au consulat pour aider quelqu'un avec de la paperasse, appeler en Colombie pour leur demander de remettre un paquet le dimanche, appeler une banque pour leur demander de libérer le transfert d'une personne. Nous faisons beaucoup de choses qui vont au-delà de ce que nous devons faire, et ça a créé une fidélité incroyable de la part de nos clients. [*traduction libre*]

Le rapprochement des employés et des envoyeurs, la connaissance des envoyeurs et de leurs priorités, la familiarité linguistique et culturelle, tous ces facteurs assurent la loyauté

et la confiance des envoyeurs envers les agences de transfert (Cheikhrouhou *et al.*, 2006). Lors de nos observations chez Santander Express, près de 95 % des envoyeurs étaient déjà enregistrés dans le système informatique, ce qui veut dire qu'ils n'en étaient pas à leur premier envoi à cette agence.

Comme observateurs chez Santander Express, nous avons beaucoup de difficulté à discerner les différentes étapes de l'envoi, car le tout se déroulait rapidement, comme si l'envoyeur et les employées avaient l'habitude de réaliser ce rituel : la plupart du temps, l'employée reconnaissait l'envoyeur, dans le cas contraire elle lui demandait son nom, son numéro de téléphone, après quoi le reste de la transaction se faisait promptement puisque toutes les informations étaient préalablement enregistrées dans le système informatique de l'agence (les coordonnées, les noms des receveurs, etc.). L'informatisation des données facilite la transaction électronique et encourage le client à revenir constamment à la même agence. S'il décide de changer d'agence, il devra s'enregistrer. Cette caractéristique de la transaction économique se combine à la confiance envers l'agence pour engendrer éventuellement une fidélité des envoyeurs dans leurs habitudes de transfert : une fois l'agence choisie, ils ont tendance à y retourner continuellement, ce qui crée une ritualisation dans la transaction même.

## **5.2. Pratiques d'envoi et choix individuels**

Il existe plusieurs méthodes pour faire parvenir de l'argent ou des cadeaux sans avoir recours aux agences de transfert. Nous avons mentionné que les migrants profitent des visites au pays pour distribuer des cadeaux. Plusieurs misent également sur leurs amis, qui se chargent de remettre l'argent ou les cadeaux aux personnes voulues lors de leurs propres voyages (Hernández-Coss, 2005c; Orozco, 2002a). Pour ce qui est de nos répondants, seulement un d'entre eux nous a affirmé ne pas utiliser d'agence pour faire

parvenir de l'argent à sa famille. Luis envoie chaque mois 200 \$ à sa mère, qui réside à Lima, mais cet argent suit un chemin plutôt non conventionnel. Luis n'a jamais fait confiance aux agences de transfert d'argent, et ce, même s'il connaît personnellement le propriétaire d'une agence du secteur visé par notre recherche<sup>46</sup>. Il utilise plutôt un autre moyen de transmission plus anonyme dans lequel il a confiance : un de ses beaux-frères est orthodontiste au Pérou et doit souvent s'approvisionner en matériaux spéciaux difficilement trouvables au Pérou. Il achète donc ses matériaux d'une entreprise située à Denver, et c'est Luis qui règle les factures. Lorsque Luis a besoin de faire parvenir de l'argent à sa mère, il se sert des services de virement en ligne associés à son compte bancaire pour porter une somme au crédit du compte de son beau-frère dans cette entreprise, ou bien il paie le montant d'une commande. Son beau-frère se fait livrer les matériaux lorsqu'il en a besoin. À la réception des matériaux, ou lorsqu'une somme est portée au crédit de son compte, le beau-frère de Luis remet à la mère de celui-ci, en argent comptant, la somme due. Ce moyen de transmission d'argent, selon Luis, avantage tout le monde.

Est-il possible de dresser un portrait représentatif des pratiques transnationales d'envoi d'argent? Afin de sortir des dichotomies artificielles ou encore des perspectives réductrices, Wilk et Cliggett (2007) nous suggèrent de poser des questions qui mettent à jour les motivations des acteurs. C'est pourquoi nous avons tenté de recueillir les perceptions et les interprétations de nos répondants quant à leurs pratiques d'envoi. Autant la famille, les réseaux sociaux et les obligations qui y sont reliées structurent les pratiques transnationales d'envoi, autant les préférences, les choix personnels, les facteurs liés à l'emploi et les revenus disponibles doivent être pris en compte dans l'examen de la décision d'envoyer et du choix des agences. Pour que notre argumentation reflète une

---

<sup>46</sup> Luis nous a d'ailleurs mis en contact avec cette agence péruvienne, avec laquelle nous nous sommes par la suite entretenus.

certaine cohérence, nous nous devons également de présenter des exemples « disparates » qui font aussi partie de la dynamique des envois d'argent. Selon l'anthropologue Stephen Gudeman (2004), les représentations économiques basées sur des modèles locaux (qui ne sont donc pas universalistes) sont souvent composées de constructions mixtes et ne présentent donc pas toujours une cohérence absolue ni ne servent une fonctionnalité absolue.

Relevons ainsi deux exemples qui révèlent de telles constructions mixtes. Notre entretien avec Simon, boulanger montréalais d'origine guatémaltèque, nous a paru fortement révélateur sur deux points. Premièrement, il illustre que le calcul rationnel quant au choix de l'agence, autrement dit le *magasinage* des agences, fait incontestablement partie de la pratique d'envoi d'argent. Simon magasine les agences. Il nous a confié qu'il avait souvent l'habitude d'en appeler quelques-unes afin de comparer les taux de change offerts. Il a d'ailleurs souvent changé d'agence. Sans être une exception, nous avons vu que cette pratique diffère néanmoins de la « norme » : la majorité des gens, lorsqu'ils ont « choisi » une agence, l'utilisent assidûment par la suite. Deuxièmement, cet entretien nous a fait prendre conscience de l'existence d'autres facteurs pouvant influencer les envois d'argent. Simon est un expéditeur occasionnel. Il nous a affirmé que les envois à sa famille, notamment à sa mère (à l'exception des cas d'urgence) dépendaient de « l'économie ». Puisqu'il est propriétaire d'une boulangerie (dans laquelle les clients peuvent aussi se procurer quelques produits alimentaires de type différent), il conçoit que ses envois dépendent des prix des aliments nécessaires à son commerce, tel le blé, par exemple, ou encore de la compétition des magasins à grande surface qui commencent à vendre des produits latinos à bas prix. Les périodes d'achalandage et de creux de son commerce constituent un autre facteur qui influence ses envois. Dans le même ordre d'idées, lorsque

vient le temps de payer ses impôts, Simon ne peut envoyer de l'argent. Bref, en plus de conceptualiser ses envois par rapport à son travail et ses revenus (conceptualisation aussi exprimée par d'autres répondants), Simon inclut également dans son analyse des éléments d'une économie au sens large qui sont directement reliés à sa pratique d'envoi d'argent.

Edwin est un autre répondant qui présente un comportement « atypique » : son choix d'agence s'inscrit dans une stratégie qui se fonde à la fois sur la confiance que lui inspirent les agences, l'amabilité de leurs employés, le pays d'origine des propriétaires et les frais de transaction liés à l'envoi de cadeaux ou d'argent. Il s'agit également d'une stratégie spatio-temporelle : Edwin a patiemment exploré le secteur où se concentre la majorité des agences afin de repérer celles qu'il pourra utiliser de la façon la plus opportune selon l'endroit précis où il se trouve et le temps dont il dispose. Pour Edwin, les frais de transaction sont importants, mais ils sont loin de constituer le seul facteur dans le choix d'agence.

### **5.3. Discours et différenciation des agences**

La compétition est forte entre les agences de transfert du quartier. Elle transparaît à plusieurs niveaux. Premièrement, les journaux et les sites Web destinés aux Latino-Américains, tels que *Chasqui*, *Noticomio Latino*, *Montreal Hispano* et *Tu Guía Latina* sont remplis d'annonces d'agences de transfert. Deuxièmement, plusieurs agences rivalisent pour obtenir et maintenir la clientèle des migrants saisonniers, certaines agences allant même jusqu'à se poster près des fermes pour assurer la réussite de leur prospection. Troisièmement, tout au long de notre recherche de terrain, nous avons recueilli des discours de différenciation qui se font entendre, d'une part, entre des agences qui occupent un même créneau commercial, mais aussi entre les plus petites entreprises et les plus grandes. Certaines agences destinées aux Latino-Américains se targuent d'offrir des services plus

personnalisés en espagnol et de connaître les particularités de leurs communautés. D'autres, comme Macondo Express, revendiquent des opérations totalement « formelles », ce qui les distinguerait de plusieurs agences qui, selon eux, utilisent des moyens « informels » et dans l'illégalité<sup>47</sup>. D'autres encore, comme Mario, d'Amérique Express, revendiquent leur statut d'indépendants qui réussissent par leurs propres moyens, comparativement à ceux qui font purement affaire avec les grossistes<sup>48</sup> pour les virements électroniques de fonds.

Macondo Express, une petite agence mise sur pied en 2006 par deux jeunes Colombiens, est en pleine expansion au Canada. Afin de se démarquer de ses concurrents au sein de la niche<sup>49</sup> qu'elle occupe, l'agence adopte un langage de différenciation qui est habituellement le propre des grandes entreprises :

- **Carmen** : L'envoi de paquets et l'envoi d'argent ont deux modalités comme dans toute forme de commerce : l'une formelle et l'autre informelle. La formelle est composée d'entreprises comme la nôtre. Nous sommes des agents qui faisons des transactions à travers le système financier, nous déclarons l'argent, ce sont les vrais noms des gens, nous nous préoccupons du blanchiment d'argent, nous faisons attention aux illégalités lorsque nous envoyons des paquets. Nous prenons bien soin de payer les taxes du pays. Nous envoyons uniquement des articles qui sont **légaux**, mais le marché informel d'envoi de paquets et de boîtes et d'argent vers l'Amérique latine est **immense** : il est notre plus grande concurrence. [...] C'est un phénomène que ceux qui travaillent dans le domaine du courrier désignent comme le « courrier des sorcières » [*correo de las brujas*].

- **Chercheuse** : Pour de vrai, de sorcières?

- **Carmen** : [...] C'est [un phénomène] très fort qu'il est difficile de combattre en raison de la corruption des pays qui reçoivent les choses. Ici au Canada le courrier [...] le plus grand est vers le Guatemala, et **ce n'est pas** en payant des droits de douane qu'ils font leurs affaires. C'est une chose informelle, et ce sont des

<sup>47</sup> Cette différenciation s'applique surtout pour l'envoi de biens.

<sup>48</sup> Il s'agit des fournisseurs de services de virements électroniques de fonds. Ceux que nous retrouvons le plus couramment dans le secteur visé par notre recherche sont Uno, Ria et Vigo.

<sup>49</sup> La niche commerciale à laquelle nous faisons ici référence est celle des petites et moyennes agences de transfert du *Barrio latino*, qui se consacrent principalement aux envois de biens et aux transferts d'argent des personnes originaires de l'Amérique latine.

gens qui voyagent avec des valises et apportent les cadeaux des gens et les distribuent là-bas. Ou bien ils emportent l'argent dans leurs valises et, une fois là-bas, remettent l'argent, ou alors on leur remet de l'argent ici et, une fois là-bas, ils le retirent de leur compte en banque. C'est un phénomène **très** grand qui reflète l'idiosyncrasie [sic] latino-américaine avec laquelle les gens sont confortables. **Personnellement**, si ce n'était que de moi, je ne remettrais pas d'argent à quelqu'un que je ne connais pas et je ne remettrais même pas un cadeau pour que quelqu'un que je ne connais pas le remette à ma famille. Mais le Latino-Américain est habitué, il aime quand ça lui coûte moins cher [...] C'est très difficile de combattre ça parce que tu ne peux pas les dénoncer au Canada, parce qu'ici, disons que c'est difficile parce qu'ils ne sont pas en train de commettre de délits, ce sont plutôt les infractions qu'ils commettent dans leur pays de destination qui sont difficiles à contrôler.

**-Chercheuse** : Il n'y a pas beaucoup de contrôle...

**-Carmen** : Les gens aiment envoyer de façon informelle. Dans notre entreprise, tout est formel, nous payons **des taxes**. Il arrive souvent que les gens se fâchent quand nous leur disons qu'ils doivent payer des taxes, qu'ils doivent donner leur nom complet, qu'ils doivent nous montrer une pièce d'identité. Cela fait deux ans que nous sommes dans ce processus et nous nous sommes aperçus qu'il faut informer la communauté, il faut l'habituer au fait que les choses ne se font pas de façon **informelle**, il faut **respecter les lois** [...] Tu trompes ton pays quand tu envoies des boîtes sans payer de taxes, quand tu envoies de l'argent de façon informelle. Alors, maintenant que tu es parti de ton pays et que tu envoies un cadeau à ta famille, le plus logique, c'est que tu ne nuis pas à ton pays et que tu ne nuis pas aux gens comme nous qui essaient de faire des affaires. L'illégalité nuit aux bons services que nous offrons de façon légale.

**-Chercheuse** : Alors, c'est une grande concurrence, avec le secteur informel?

**-Carmen** : Ouf, c'est géant<sup>50</sup>. [*traduction libre*]

Pour Carmen, les agences qui traitent les envois d'argent et de biens de façon informelle ne sont pas dans la même catégorie que Macondo Express, qui s'efforce, selon elle, de respecter les normes fiscales et douanières en place. En fait, elle fait directement référence à Guatemala Express, qui semble reconnue dans le domaine comme une agence

<sup>50</sup> Les passages en caractère gras correspondent à une mise en relief établie par la répondante.

qui travaille de façon informelle et, par conséquent, dans l'illégalité. Ce discours « formel »-« informel » est propulsé par une moralisation des espaces commerciaux disponibles et une concurrence qui est alors perçue comme juste ou injuste. Cette différenciation doit être mise en relief dans le contexte de l'ascension de Macondo Express dans le secteur des agences d'envoi : l'agence se voit jouant dans la cour des grands. Leur enseigne évoque d'ailleurs une entreprise connue et respectée des personnes originaires de l'Amérique du Sud. Les discours « formel »-« informel » ne sont tenus que par les agences, et non par les migrants. De plus, il existe un puissant discours quelque peu condescendant sur le thème de la sensibilisation des envoyeurs aux pratiques légales pour les amener à connaître et utiliser de nouvelles façons d'effectuer leurs envois, comme cela a été le cas avec les virements de fonds électroniques à partir du milieu des années 1990.

## Chapitre 6

### L'intimité économique au cœur des pratiques transnationales

*« Cuando yo mando dinero, no lo hago tanto por necesidad... pero el 100\$ que le mandes es para que tu mama se compre un perfume al nombre tuyo, una crema, o para que sé ¿Si me entiendes? Tome, yo soy acá, yo sigo acá, estoy lejos pero allí le mando un cariñito. No le tengo para consentirle el pelo, para echarle la cremita como yo las echaba en las manitos pero se las mando para que se la eche<sup>51</sup>. »*

Gabriel, 33 ans, immigrant d'origine colombienne

Le discours du développement a tendance à poser la problématique des envois transnationaux familiaux comme étant un tremplin important pour le développement économique des pays latino-américains. Ce faisant, ce discours est essentiellement préoccupé par les moyens de faire fructifier l'investissement des migrants et par la maximisation de l'argent envoyé, maximisation qui consisterait à diriger cet argent vers des projets de développement (Cheikhrouhou *et al.*, 2006; Hernández-Coss, 2005a, 2005b et 2005c; Terry et Wilson, 2005). Dans ce contexte, nous croyons important de mettre en lumière les caractéristiques socioculturelles des envois d'argent en arguant qu'ils sont essentiellement enracinés au sein des liens sociaux primaires. Nous tentons ainsi d'articuler les visions économique et relationnelle<sup>52</sup>.

---

<sup>51</sup> Traduction libre : « Lorsque j'envoie de l'argent, je ne le fais pas tellement par nécessité... mais le 100 \$ que j'envoie à ma mère, c'est pour qu'elle s'achète un parfum en mon nom, une crème ou quelque chose d'autre, tu comprends? Regarde, je suis ici, je continue à être ici, je suis loin mais je lui envoie une petite tendresse. Je ne peux pas lui caresser les cheveux, enduire de crème ses petites mains comme je le faisais mais je lui envoie pour qu'elle s'offre ce plaisir ».

<sup>52</sup> Le concept d'*intimité économique* est défini par Zelizer comme étant l'intersection des activités économiques et des liens sociaux intimes. Pour l'auteure, il est important de s'attarder à cette articulation : « *Including economic transactions in social relations generally magnifies the effort that people invest in defining and disciplining their relations. It does so because the coordination of consumption, distribution, production, and asset transfers with their consequences now become integral to the relations [...] People devote significant effort to negotiating meanings of social relations and marking their boundaries. They do so especially when those relations involve both intimacy and economic transactions. They engage in relational* ».

## 6.1. Les pratiques transnationales ancrées dans les liens familiaux

Une des choses les plus marquantes de nos entretiens avec les répondants, mais qui ressort d'une façon encore plus drastique dans nos entretiens avec les propriétaires et les employés des agences de transfert, est que l'envoi d'argent et de biens est presque uniquement destiné aux membres de la famille (et à certains d'entre eux en particulier). Les six agences avec lesquelles nous nous sommes entretenus sont toutes catégoriques : entre 95 % et 99 % des envois faits par des Latino-Américains à Montréal sont destinés aux membres de la famille, principalement à la famille nucléaire (conjoint, mère, père, frères et sœurs), mais également aux membres de la famille élargie (grands-parents, oncles, cousins et neveux). En ce qui a trait à l'utilisation de l'argent, il est notoire qu'il sert essentiellement à subvenir aux besoins élémentaires des membres de la famille dans le pays d'origine : c'est-à-dire se loger, se nourrir et se vêtir. Mario, arrivé du Pérou à Montréal il y a trente ans, a fondé l'un des premiers commerces d'envoi d'argent et de biens au Canada.

Il note :

Habituellement, [les migrants] envoient à leur famille directe, que ce soit la mère, l'épouse, le mari ou le papa, s'ils ne sont pas ici, évidemment. Parfois, ils envoient des choses spéciales, en cas de maladie, ils savent que Pépé [un oncle, par exemple] est ici : « Pépé, envoie-nous de l'argent, aide-nous ». Certaines personnes envoient de l'argent pour les études d'un cousin, d'une nièce. [traduction libre]

Il est courant que les envoyeurs fassent parvenir de l'argent à des membres de la famille étendue, mais en dehors de celle-ci les exceptions sont rares, comme le note

---

*work of two important kinds. First, they create differentiated ties that distinguish the relations at hand from others with which they might become confused, with deleterious consequences for one party, both parties, or third parties. Second, they sustain, repair, and renegotiate those ties as new opportunities, threats, and problems arise. Relational work includes the establishment of differentiated social ties, their maintenance, their reshaping, their distinction from other relations, and sometimes their termination » (Zelizer, 2005 : 34-35).*

Carmen, copropriétaire de Macondo Express. Elle affirme que de ses quelque 2 000 clients, dont elle connaît l'histoire familiale, 90 % ont encore de la famille dans leur pays d'origine, et qu'en deux ans il n'y a eu au maximum que cinq ou six clients qui ont fait des dons à une église ou encore à un projet communautaire. Mario, de l'agence Amérique Express, ajoute qu'il est plutôt rare que ses clients fassent des envois à leurs amis : autrement dit, de manière générale, les membres de la famille directe sont les premiers destinataires, suivis de la famille élargie, oncles, tantes, cousins, cousines, neveux, nièces...

Les liens familiaux qui unissent les envoyeurs à leur famille ne sont pas tous les mêmes. Chaque relation est, à plusieurs niveaux, régie par des normes familiales différenciées : les relations enfants-parents, les relations fille-parents, les relations fils-mère comprennent toutes des obligations socialement construites qui génèrent des attentes et des rituels propres à chacune d'entre elles. Dans un premier temps, l'argent transnational nous révèle qui fait partie de la famille et qui en est exclu, et laisse entrevoir que les frontières entre l'inclusion et l'exclusion peuvent être cause de conflit. La belle-famille, par exemple, semble décidément être incluse, mais, comme nous le verrons, les contrats implicites et explicites entre conjoints sont sujets à débat. Pour mieux comprendre l'articulation entre les relations familiales et les pratiques d'envoi transnationales, survolons tout d'abord quelques dynamiques entre les conjoints et leur belle-famille respective.

Lors de nos entretiens avec les envoyeurs latino-américains, sept étaient en couple et deux étaient célibataires<sup>53</sup>. Les conjoints du couple marié guatémaltèque ont chacun des responsabilités envers leur propre famille. Propriétaires d'un salon de beauté, ils travaillent quotidiennement ensemble, ont des revenus communs et envoient leur argent séparément, chacun étant, en bout de ligne, redevable à sa propre famille. Quoique chacun ait des

---

<sup>53</sup> Quant au dernier répondant, nous n'avons pu déterminer son état civil. Celui-ci a habilement esquivé la question à plusieurs reprises.

responsabilités envers ses proches, l'obligation commune à envoyer de l'argent unit les partenaires devant ces responsabilités. Le mari, Fernando, explique : « Nous, nous envoyons cent dollars, ce n'est pas beaucoup, n'est-ce pas? Cent dollars à chaque côté de la famille, c'est-à-dire que deux cents dollars sortent d'ici pour les deux familles là-bas. » [traduction libre] Tandis qu'ils envoient 100 \$ à chaque famille, en fait, comme le précise Fernando, ce sont 200 \$ qu'ils doivent envoyer en tout. Le devoir n'est acquitté que si l'envoi a été effectué aux deux familles, ce qui lie, du coup, les conjoints à travers l'obligation du don transnational.

La situation est similaire pour un jeune couple professionnel colombien arrivé au Canada en 2005 : les envois d'argent sont une obligation familiale qui se traduit en une responsabilité de couple envers les deux familles. Ce devoir repose sur le couple et est pris en charge comme tel : les époux font intégralement partie de la famille. José et sa femme considèrent leurs beaux-parents comme une extension de leur famille respective : « La famille de mon épouse est plus pauvre économiquement, elle a plus de besoins, et **nous envoyons** à la famille de mon épouse, je ne sais pas, 150 à 200 \$ tous les mois. De mon côté, j'envoie à mon père 100 \$ cinq fois par année<sup>54</sup>. » [traduction libre] Cet extrait montre que José s'investit personnellement dans le bien-être économique de ses beaux-parents comme dans celui de sa famille directe parce qu'il considère que ceux-ci font effectivement partie de sa famille. Ses responsabilités en tant que conjoint s'étendent à ses beaux-parents<sup>55</sup>.

---

<sup>54</sup> C'est nous qui soulignons.

<sup>55</sup> Nous n'avons pas été en mesure de nous entretenir avec l'épouse de José. Il aurait été intéressant de le faire, car nous aurions pu en savoir plus sur la façon dont les époux perçoivent leurs obligations financières envers leurs familles, particulièrement la façon dont ils perçoivent les obligations du mari. Par exemple, nous aurions souhaité chercher à savoir si la femme aurait à remplir les obligations financières envers ses beaux-parents advenant que celui-ci soit dans l'impossibilité de le faire.

Quant à Viviana, une jeune répondante péruvienne dans la trentaine, cadette d'une famille de six enfants et mariée à un Québécois, elle reconnaît que son mari l'a maintes fois appuyée par le passé, lorsqu'elle n'avait pas les moyens financiers pour faire des envois réguliers à ses parents à Lima. Au début de la relation de couple de Viviana, ses parents se méfiaient de son conjoint. Toutefois, avec les années, le soutien financier que celui-ci a apporté à ses beaux-parents, et l'accueil favorable qui a été réservé de leur part à cet appui, témoignent de l'inclusion définitive dans la famille. La participation des gendres aux envois d'argent peut être interprétée comme un signe de confiance et d'inclusion et vient contredire le raisonnement populaire alléguant que l'argent corrompt ou bien dénature les relations interpersonnelles ou familiales. Dans ce cas-ci, il permet plutôt au conjoint de démontrer son attachement, son engagement soutenu envers sa belle-famille et, du même coup, envers sa conjointe. Comme nous le verrons ultérieurement, les envois d'argent ne sont pas des pratiques que l'on peut isoler de leur contexte social et qu'on n'exercerait qu'une seule fois, mais plutôt des pratiques récurrentes, dont le rythme correspond aux besoins des membres de la famille et aux obligations des envoyeurs.

Chez nos répondants, l'exemple de Gabriel se différencie des autres et nous met en garde contre une vision romantique des liens familiaux. En fait, il nous indique que la définition même de la famille peut être une cause de dissension. Récemment divorcé, Gabriel nous explique qui sont les personnes qu'il considère comme membres de sa famille. Lorsque nous lui demandons à quels membres de sa famille sont destinés ses envois d'argent, pour toute réponse, le répondant nous laisse entendre que, pour lui et sa famille, les liens familiaux dominants excluent l'épouse (ou la conjointe) :

Nous nous serrons les coudes. Il y a une blague dans la famille qui, à l'apparence, est un peu brusque, mais véridique. C'est que la femme d'un homme – c'est une apparition. Elle est sortie de

nulle part pour faire partie de la famille. Elle ne fait pas partie de la famille. Elle est entrée par ton entremise, mais elle n'est pas de la famille... c'est ton épouse... mais elle n'est pas de la famille. C'est un dicton pour faire réfléchir que la famille, c'est ce qu'il y a de plus important. [*traduction libre*]

La tension que laisse transparaître la réponse de Gabriel nous aide à mettre en lumière l'importance que revêt la famille lorsqu'il s'agit d'envois d'argent.

Les envois d'argent des migrants montrent clairement que l'argent peut être un vecteur d'intimité. Normalement perçu comme uniforme et dénué de sentiment, nous avons tenté d'illustrer que l'envoi d'argent peut, au contraire, transporter plusieurs signifiés.

## **6.2. Solidarité familiale multinationale**

Dans la présente section, nous continuons notre exploration des dynamiques d'envoi. Nous réitérons qu'au travers de ces dynamiques, l'argent possède la capacité d'être canalisateur d'une solidarité familiale et d'un rapprochement entre frères et sœurs. Nous examinons comment des facteurs générationnels ou encore des facteurs liés à l'âge et au genre affectent la solidarité familiale sur le plan transnational et multinational. De plus, nous introduisons un élément d'analyse qui sera développé dans les deux prochains chapitres : les envois d'argent sont façonnés par une structure sociale et familiale qui est souvent reproduite au travers de ceux-ci.

Au sein d'une même famille, il est fréquent que plusieurs membres aient migré vers différents pays. Dans le cas de la famille de Viviana<sup>56</sup>, comme pour 88 % de nos

---

<sup>56</sup> Viviana est arrivée à Montréal en 1994 avec son mari québécois. Les parents de Viviana vivent tous les deux à Lima, au Pérou. Parmi ses cinq frères et sœurs, ses deux sœurs vivent également à Lima (l'une d'elles vient tout juste de quitter la maison familiale), tandis qu'un de ses frères travaille depuis quelques années comme ingénieur en Zambie, en Afrique, et que ses deux autres frères vivent dans l'État du New Jersey (un d'entre eux est sans-papiers).

répondants<sup>57</sup>, ces membres résident dans plusieurs pays ou régions canadiennes et américaines. Le noyau familial – les receveurs principaux avec qui les envoyeurs entretiennent des liens étroits – demeure les parents, qui habitent généralement dans le pays d'origine, bien que les envoyeurs entretiennent aussi d'autres relations familiales, avec leurs frères et sœurs par exemple. C'est du moins ce qui ressort des cas recensés lors de notre recherche de terrain. Les parents, du temps qu'ils sont en vie, restent le noyau central des liens familiaux multinationaux.

Une certaine pression est exercée sur les migrants, particulièrement les hommes, pour qu'ils entreprennent un exil économique. D'abord parce que la migration économique se fait dans l'espoir d'améliorer les conditions de vie en agrandissant le champ économique (et professionnel) dans lequel il est possible de travailler et de s'accomplir. L'amélioration des conditions de vie s'étend prioritairement à la famille nucléaire pour les personnes d'origine latino-américaine : les décisions liées à l'exil sont souvent influencées par la situation familiale et ne sont pas prises seulement en fonction des besoins du migrant lui-même.

Nous avons indiqué précédemment, dans le chapitre méthodologique, que nous avons de prime abord pensé que les immigrants arrivés au Canada depuis de nombreuses années, soit depuis deux ou trois décennies, feraient des envois moins fréquents à leurs proches au pays d'origine parce que leurs réseaux de socialisation, avec le temps, se seraient transformés. Autrement dit, nous avons pensé que la vie « ici », à un certain moment donné, s'éloignerait du « là-bas ». Or, nos entretiens nous ont plutôt indiqué que le

---

<sup>57</sup> Tous les répondants ont de la famille rapprochée dans leur pays d'origine. Nos répondants guatémaltèques ont également de la famille aux États-Unis (New Jersey, Minnesota, Californie et Oklahoma), au Québec, ainsi que dans d'autres provinces canadiennes, et au Mexique. Nos répondants colombiens ont de la famille aux États-Unis, en France, en Espagne, en Australie, au Costa Rica, ainsi que dans d'autres pays de l'Amérique latine. La répondante péruvienne, quant à elle, a de la famille aux États-Unis (New Jersey), en France, en Espagne et en Zambie. Un seul de nos répondants n'a aucun parent proche à l'extérieur de son pays.

nombre d'années au Canada n'avait en fait que très peu d'incidence sur les transferts d'argent ou de biens, et que les liens familiaux transnationaux et les pratiques d'envoi qui en découlent prenaient encore après de nombreuses années une place prépondérante dans la vie des migrants. Malgré les années et les nouveaux réseaux sociaux des immigrants, les liens les plus déterminants restent ceux de la famille nucléaire. En ordre d'importance, il y a : les parents, les frères et sœurs, les neveux, les nièces, les cousins, les cousines, les oncles, les tantes, ainsi que les grands-parents. Nous avons trouvé que les liens qui engendrent le plus d'obligations d'envois d'argent récurrents<sup>58</sup> sont certainement les liens entre les enfants « ici » et les parents « là-bas ». Nous n'avons cependant pas pu examiner les pratiques d'envoi entre époux transnationaux, car aucun de nos répondants se trouvait dans cette situation au moment des entretiens.

Mis à part les envois d'argent réguliers, la solidarité familiale multinationale envers les parents s'exprime également dans des cas d'urgence, telle une maladie ou une intervention chirurgicale. Parce que dans la plupart des cas les parents arrivent à un âge où leur santé devient inévitablement plus fragile, les membres de la famille directe prennent fréquemment de leurs nouvelles. Le cas de Fernando démontre l'importance de la communication régulière que les familles transnationales et multinationales entretiennent :

Lorsqu'il y a une urgence et que le montant d'argent à envoyer est grand, alors mon frère m'appelle : « Papa est malade, il a besoin de ceci ou de cela, je peux lui envoyer quelque chose » ou « j'envoie tout de suite, si toi tu peux lui envoyer quelque chose, envoie-lui » mais, au moins, je sais que j'ai reçu le message.  
[traduction libre]

---

<sup>58</sup> Il convient toutefois de noter que nous n'avons pas été en mesure de vérifier l'ampleur des transferts d'argent correspondant aux liens entre époux transnationaux.

Dans l'extrait suivant, nous distinguons l'ampleur de cette vigilance familiale multinationale ancrée dans la relation parents-enfants. Cet extrait d'entretien nous indique quelques faits intéressants. D'abord, nous voyons comment les membres de la famille de Viviana, qui communiquent régulièrement entre eux par téléphone, sont en mesure de mettre à jour la situation économique précaire des parents. Nous sommes ensuite témoins de la honte du père de famille qui a perdu ses économies; ce sentiment de honte atteste la pression exercée sur lui pour qu'il garantisse une sécurité financière stable pour sa femme. Pour le père, cet échec est doublement douloureux : d'un côté pour son orgueil, d'un autre parce qu'il manque à son obligation de veiller aux besoins financiers de sa femme. Plus loin, nous sommes témoins de la perception de Viviana lorsqu'elle décrit comment se formule l'entraide économique dans la famille – qui y participe et qui est exempté :

Une chance que tout s'est passé [le père qui perd ses économies] pendant que nous étions à l'étranger. C'est la raison pour laquelle nous envoyons de l'argent, parce que pour mon père, ce fut un coup très dur à encaisser, pas seulement pour lui, mais pour ses frères aussi. Ils ont perdu leur argent, plusieurs personnes ont perdu leur argent... Une fois que nous avons su ce qui s'était passé avec notre père, ça a pris un an et demi, parce que mon père avait tellement honte qu'il n'avait pas osé avouer. Il y a cinq ans environ, en l'an 2000... Mon père n'a rien dit. C'est ma mère qui nous l'a dit... Mon père avait honte, il avait peur que nous lui disions qu'il était stupide, qu'il n'avait pas pensé [avant d'investir] Mon père avait investi son argent, car ses frères lui avaient dit que telle entreprise avait fait fructifier leur argent. Mon père, convaincu, a investi, mais il ne nous a rien dit. La famille l'ignorait totalement. Mon père avait honte parce qu'il se disait que cet argent était pour son épouse, et que s'il disait à ses enfants qu'il avait perdu tout cet argent, ils diraient que c'était l'argent de ma mère. Qu'est-ce qui ce passerait? C'est par la suite que ma mère nous l'a dit, car mon père est tombé malade, il a commencé à avoir des problèmes de prostate, d'arthrite. Je crois que c'est ce qui a poussé ma mère à nous l'avouer. À partir de ce moment, mes frères et moi nous sommes mis d'accord pour voir comment nous pouvions [leur venir en aide] Mon frère, qui est en Zambie, était encore au Pérou pendant cette période, et nous nous sommes mis d'accord. Il gagnait bien sa vie au Pérou, alors nous nous sommes mis

d'accord avec mes frères aux États-Unis pour voir comment nous pouvions, mensuellement, ou à chaque deux mois [envoyer de l'argent]. Nous en avons discuté, en janvier lui, en février l'autre, en mars [moi], tous les trois mois. Et mes sœurs qui sont au Pérou, nous avons décidé que non [qu'elles n'allaient pas contribuer], parce qu'une a deux enfants et l'autre, à l'époque, était célibataire [...] Depuis lors, nous envoyons. [*traduction libre*]

Dans l'extrait ci-haut, Viviana fait ressortir plusieurs problématiques socioculturelles entourant les envois d'argent. Tout d'abord, nous pouvons constater que la migration économique apporte une plus grande sécurité financière pour la famille rapprochée. Au Pérou comme dans plusieurs pays de l'Amérique latine, la précarité des emplois et leur faible rémunération poussent les familles à développer des stratégies afin de consolider des bases de revenus plus stables. Deuxièmement, cet extrait nous permet de constater une problématique centrale au sein des familles latino-américaines desquelles proviennent nos répondants : les hommes sont en charge du bien-être économique de leur famille, et il leur incombe de veiller à la sécurité financière de leur épouse. Nous sommes témoins de la honte du père de Viviana, qui peine à avouer à ses enfants qu'il a perdu l'argent ultimement destiné au bien-être de sa femme. La culpabilité qu'il ressent à la suite de la perte de ses investissements en dit long sur le fardeau qu'il ressent face à son devoir comme soutien de famille. Selon Malkin (2004), la famille est un lieu de production d'identités sociales, de hiérarchie et de statuts : elle est donc un lieu de construction de soi. Pour les hommes, elle offre la possibilité de s'imaginer au haut de la structure hiérarchique. Dans ce contexte, leurs obligations s'accompagnent d'une pression importante, et d'une culpabilité certaine s'ils ne sont pas en mesure d'offrir à leur épouse (dans le cas où les enfants ont quitté la maison ou sont adultes) une situation financière à la mesure de ce statut imaginé.

Troisièmement, nous voyons comment les deux sœurs de Viviana qui demeurent au Pérou sont exemptées de contribuer au bien-être financier de leurs parents. Cette situation familiale soutient notre hypothèse que même si plusieurs femmes apportent une telle contribution (comme Viviana, au Québec), elles ne subissent pas la même pression face à ce devoir. Il est intéressant de noter, par contre, que Viviana prend soin d'ajouter, après le passage cité plus haut, que ses sœurs contribuent d'autres façons au soutien de leurs parents, notamment en leur rendant des visites fréquentes et en leur apportant de la nourriture tous les dimanches. Un autre de nos répondants péruviens, Luis, fait un constat similaire (envers les idéaux de genre) lorsqu'il parle de la participation et du soutien de chacun au sein de la famille. Tandis qu'il envoie mensuellement environ 200 \$ à sa mère, il affirme grandement apprécier le soutien d'une de ses tantes maternelles, qui reste auprès de sa mère et veille à tous ses besoins. Il dit que ses services et son soutien n'ont pas de prix : *« el valor económico no es nada frente al servicio »*.

### **6.3. Une sécurité pour les vieux jours des parents**

La migration, en particulier la migration économique, est perçue comme une sécurité économique pour la famille. Dans le cas de nos répondants, c'est surtout une sécurité pour les vieux jours des parents. Dans plusieurs pays de l'Amérique latine, comme c'est également le cas dans plusieurs pays occidentaux, les pensions de vieillesse, si elles existent, sont nettement insuffisantes pour soutenir les personnes âgées qui n'ont plus de revenus. Les dons que font les enfants à leurs parents dans leurs vieux jours comblent un besoin financier important. Ils dissipent également une culpabilité grandissante de ne pas pouvoir être à leur côtés. José nous explique que sa femme soutient ses parents avec l'aide de ses frères et sœurs. Il nous confie également qu'il devra prendre en charge son père (qui

ne bénéficiera pas d'un fonds de pension) lorsque celui-ci ne sera plus en mesure de travailler :

- **José** : Le père de mon épouse a environ 60 ans. Il est diabétique, il est malade. Pour cette raison, la mère de mon épouse ne peut travailler [car elle doit s'occuper de son mari]. Alors, ce sont les enfants qui leur donnent de quoi vivre. Ils sont quatre enfants, c'est-à-dire mon épouse et ses frères. Les quatre enfants donnent suffisamment d'argent pour que leurs parents puissent vivre.

- **Chercheuse** : Et dans votre famille, c'est pareil?

- **José** : Non. Ma mère est avocate, elle a plus ou moins suffisamment d'argent. Bien évidemment, être avocat en Colombie, ce n'est pas comme ici, mais elle a suffisamment d'argent, elle possède une maison [...] Mon père, lui, a besoin de plus d'aide financière [ses parents sont divorcés] parce qu'il n'a pas d'emploi stable. Alors, j'envoie à mon père.

- **Chercheuse** : Il est retraité?

- **José** : Il n'est pas retraité, mon père a 55 ans, mais il n'est pas retraité. Dans le futur, je crois que je vais devoir m'occuper de lui. [*traduction libre*]

La prise en charge des parents fait partie du cycle de vie des migrants. Nous le voyons clairement dans le choix des articles envoyés et dont nous avons été témoins chez Guatemala Express. Parmi les articles les plus fréquemment envoyés, nous retrouvons plusieurs articles pour les personnes âgées. Autrement dit, une partie importante des receveurs sont les parents des migrants qui prennent de l'âge. Parmi ces articles, nous retrouvons : des médicaments, de la glucosamine, des vitamines pour les personnes âgées de plus de 50 ans, des préparations multivitaminiques, du calcium, des boissons à l'aloès, des caleçons, des bouillottes, des couches, des appareils pour personnes souffrant du diabète, des fauteuils roulants, des compresses chaudes et froides commerciales, des protège-matelas, des tisanes contre l'insomnie, des souliers pour personnes âgées, etc. Certains de ces articles sont plus dispendieux (fauteuils roulants), difficilement trouvables (appareils de

qualité pour personnes diabétiques) ou encore, leur qualité n'est pas assurée si l'achat est effectué en Amérique latine (c'est surtout le cas des vitamines) : les enfants les font donc parvenir à leurs parents depuis l'étranger. L'argent et les cadeaux envoyés laissent voir l'importance accordée par les enfants à la prise en charge financière de leurs parents lorsque ceux-ci vieillissent.

## **Chapitre 7**

### **Le marquage des liens sociaux**

#### **7.1. Le marquage des liens entre envoyeurs et receveurs**

Selon Zelizer (1994), le rituel du marquage de l'argent (la façon dont les individus différencient qualitativement ce moyen d'échange généralement perçu comme uniforme et indissociable) est d'une importance capitale, car il permet d'illuminer ses signifiés multiples et de mettre à jour la valeur ou l'importance des liens sociaux. De la même façon que l'argent constitue un « véhicule social » liant les personnes ou les groupes de personnes d'une manière particulière, l'échange ou l'envoi de biens dégage également des significations marquant cette même relation, soit entre les personnes qui envoient ces biens et celles qui les reçoivent (Mauss, 1960; Godbout, 1995 et 1996).

Nous avons examiné les pratiques transnationales ou multinationales autour de la famille nucléaire, mais il existe aussi des instances de don entre amis. Même si cette pratique est moins courante, nous désirons tout de même lui porter une attention particulière afin de faire la lumière sur la nature affective de ces liens. Luis se rend deux fois par année au Pérou. À l'occasion de chacun de ses voyages, il prend soin d'apporter et de distribuer des cadeaux. Luis a travaillé comme ingénieur au Pérou pendant plusieurs années, ce qui lui a permis de rencontrer des gens à plusieurs endroits. Lorsqu'il se rend en voyage dans la terre natale, il ne va pas qu'à la capitale pour visiter sa famille, dont sa mère, mais il prend soin d'aller aussi visiter ses amis et ses anciens collègues.

Le répondant nous explique que sa femme et lui ont droit à quatre valises lorsqu'ils prennent l'avion pour aller au Pérou : ils n'en remplissent qu'une seule avec leurs effets personnels tandis que les trois autres sont pleines de cadeaux pour ses anciens compagnons

d'études et collègues. Ces trois valises sont remplies de « *cosas para regalar, cosas usadas, nuevas, lo que podemos* » (« des choses pour offrir en cadeau, des choses usagées, neuves, ce que nous pouvons »). Ils offrent en cadeau, entre autres, des souliers, des vêtements, des tire-bouchons, ainsi que des appareils pour gonfler manuellement les pneus d'autos, car au Pérou, « *hay muchos clavos en la carretera* » (« il y a beaucoup de clous sur l'autoroute »). Le fait de ne pas rendre visite à ses amis, ou encore de ne pas apporter de cadeaux reflétant adéquatement l'attachement qu'il a pour eux, serait pour Luis certainement un faux pas qui mettrait en doute la sincérité de son amitié et de l'affection qu'il leur porte.

Au sein de la littérature sur les pratiques transnationales d'envoi publiée par des institutions financières telles que la Banque mondiale, les cadeaux (ou l'argent) emportés avec soi lors d'un voyage et qui sont offerts à des proches sont traités comme des résidus de pratiques économiques (Cheikhrouhou *et al.*, 2006; Hernández-Coss, 2005b et 2005c). Ils doivent donc être redirigés ou corrigés afin d'en faire bénéficier davantage les institutions financières du pays en question. Or, nous arguons que les cadeaux et l'argent remis en mains propres par un proche sont loin d'être des « résidus » : ils servent à offrir un soutien direct tout en réaffirmant des liens importants. Il ne s'agit donc pas d'un problème à régler ni d'un phénomène incompréhensible. S'il était examiné en tant que phénomène à la fois social, culturel et économique, il ne pourrait être perçu comme un résidu. Toutefois, l'objectif ultime des institutions financières internationales consiste dans le développement des systèmes financiers, dans l'apprentissage d'une culture bancaire et pécuniaire et dans le contrôle croissant des transactions dites économiques (Orozco et Wilson, 2005).

Par exemple, parmi les cadeaux que Luis distribue à ses amis et anciens collègues d'études et de travail, nous retrouvons des médicaments en dosages spécifiques. Il exprime

ainsi sa sensibilité à leurs besoins particuliers, et ce, même après plusieurs décennies et malgré les milliers de kilomètres qui les séparent :

Beaucoup de vitamines, j'apporte beaucoup de vitamines qu'ils se partagent ensuite. Il y a des vitamines pour adultes et aussi des vitamines spécifiques, de la vitamine D, du calcium pour ceux qui ont des problèmes avec leurs os, qui souffrent de décalcification. J'en apporte à mes frères et à mes amis. J'ai des amis qui me demandent de l'aspirine. Ce qui se passe, c'est qu'au Pérou on ne trouve pas d'aspirine de 80 mg, mais seulement du 300 mg. Les plus petites doses, c'est pour les personnes plus âgées. Les 300 mg affectent l'estomac. Tandis que les 80 mg, c'est bon pour la circulation du sang. J'en apporte à mes compagnons d'études, des ingénieurs. Je garde le contact. Je reçois, parfois, jusqu'à dix courriels par jour de mes compagnons de l'université ou du collège. On célèbre nos cinquante ans de graduation.

La spécificité du dosage des aspirines que Luis remet à ses amis en dit long sur l'affection particulière qu'il leur porte. En offrant ainsi des médicaments et des vitamines, il leur montre combien leur état de santé est important pour lui. De surcroît, il se met dans une position où il offre un article qui est autrement introuvable au Pérou.

Les biens envoyés n'ont pas forcément besoin d'avoir une valeur marchande ou d'être de prestige pour être appréciés et valorisés par ceux et celles qui les reçoivent, car ils représentent d'abord et avant tout un véhicule social qui marque un lien. Par exemple, nous avons observé que plusieurs personnes envoyaient des vêtements usagés. L'important, c'est de démontrer son savoir-faire en choisissant la taille du vêtement et le type (selon la saison). Nous avons demandé à Laura, employée chez Guatemala Express :

- **Chercheuse** : D'après vous, qu'est-ce qui amène les gens à envoyer des cadeaux?

- **Laura** : Ils savent, ils sont conscients des besoins des gens là-bas, et pour deux ou trois dollars ici, dans les ventes de garage, les gens trouvent des vêtements au rabais et peuvent leur donner

une seconde vie, alors ils en profitent pour les leur faire parvenir. Par exemple, il y a des périodes de grand froid au Guatemala et les gens n'ont pas toujours les moyens d'acheter des vêtements chauds, alors ils envoient des manteaux, des gants, des tuques, des trucs, non?

- **Chercheuse** : Alors ils [les envoyeurs] sont toujours attentifs?

- **Laura** : Oui, bien évidemment, ils sont toujours très informés de ce qui se passe au Guatemala.

Nous avons été étonnés de voir la quantité de vêtements usagés envoyés, car ils contrastaient particulièrement avec les vêtements de marques prestigieuses expédiés vers l'Amérique latine. Le message porté par ces articles était-il différent? Les objets usagés sont bien reçus, précisément parce qu'ils marquent une relation spéciale entre les envoyeurs et les receveurs et qu'ils démontrent l'attention que les migrants ont pour ce qui se passe au Guatemala (l'état de santé, le climat, etc.), tandis que les objets de prestige sont envoyés pour marquer une présence, oui, mais également pour marquer une différenciation, pour démontrer qu'au Canada, les migrants s'en sortent bien. Carmen, de Macondo Express, pense quant à elle que le fait d'envoyer fréquemment des cadeaux dispendieux est signe d'une culpabilité, celle d'avoir laissé sa famille : « Je pense qu'il y a des gens qui envoient des biens parce qu'ils ont la conscience lourde d'avoir laissé leur famille là-bas, ils dépensent beaucoup d'argent pour leurs envois. »

## **7.2. L'obligation du don liée au devoir envers les parents**

Plus de 50 % des répondants que nous avons interviewés font des envois mensuels aux membres de leur famille, et la plupart d'entre eux en font régulièrement à leur mère. Dans la littérature sur les transferts d'argent, ces envois portent plusieurs noms. Dans la

typologie établie par Goldring (2004), ils se nomment « *family remittances* »<sup>59</sup>. Ces transferts d'argent (majoritairement pour les membres de la famille) sont caractérisés par leur régularité (leur fréquence mensuelle ou bimensuelle) et l'obligation du don liant les envoyeurs et les receveurs.

Selon les employés d'agences de transfert, le rythme des envois réguliers est lié au travail des migrants, c'est-à-dire que le moment d'envoi coïncide souvent avec la réception des chèques de paie. Lors de nos entretiens avec les employés et les propriétaires d'agences de transfert, nous leur avons demandé s'il y avait des moments du mois ou de la journée où l'achalandage était plus élevé. Tous ont noté que les jeudis et vendredis, qui coïncident avec les jours de paie, étaient plus achalandés, et que les premiers jours du mois, particulièrement en début de semaine, l'étaient tout autant. Évidemment, il existe un lien direct entre l'envoi d'argent et le travail rémunéré. Par contre, le fait que les envoyeurs décident de faire parvenir de l'argent aux membres de leur famille aussitôt leur chèque reçu démontre la priorité qu'ils accordent à cette obligation. En envoyant l'argent le plus tôt possible, au début du mois, ou encore tout de suite après avoir touché une paie, les envoyeurs s'assurent d'avoir suffisamment d'argent et se libèrent de cette responsabilité afin de vaquer ensuite à leurs activités et obligations d'« ici ». Au même titre que le paiement du loyer et des comptes mensuels, l'envoi fait à la famille en début de mois permet de rassurer les envoyeurs et de les soulager du fardeau de la culpabilité. Dans l'exemple suivant, Cristina et Fernando, un couple guatémaltèque qui effectue un envoi mensuel aux parents de chacun depuis déjà treize ans, expliquent :

- **Cristina** : Nous voulons que nos parents aient la satisfaction de savoir que leurs enfants ont été là pour eux, les ont accompagnés jusqu'au dernier instant, non?

---

<sup>59</sup> Goldring identifie trois grands types de transferts d'argent : les « *family remittances* » ou « *worker remittances* », les « *collective remittances* » et les « *investment remittances* ». Voir Goldring (2004).

- **Fernando** : Et ils [les parents] le reconnaissent, l'argent les aide énormément; par exemple, nous ne pourrions pas manger du steak, ou quelque chose de similaire, pendant qu'eux sont dans le besoin, nous ne nous sentirions pas bien. Mais lorsque nous leur envoyons de l'argent, nous nous permettons ensuite d'aller au restaurant, mais avant d'en avoir envoyé, nous ne pouvons pas nous le permettre. [*traduction libre*]

Manuel, un Guatémaltèque sans papiers dans la quarantaine, nous fait savoir à l'aide de la même expression : « Moi, manger un steak en sachant que là-bas ils ont faim, je ne peux pas. » [*traduction libre*]

La littérature contemporaine inspirée du don maussien, qu'elle soit endogène ou exogène aux groupes étudiés, situe le don comme un marqueur de relations entre les personnes d'un groupe donné. Le don est donc l'expression d'une relation sociale et n'est pas un acte ou une série d'actes discontinus et isolés (Godbout, 1996; Godbout et Caillé, 1995; Godbout, 2000; Zelizer, 1994). Le don, ou la circulation de biens, est conceptualisé comme étant un marqueur de relations servant à maintenir, à définir ou encore à redéfinir la relation qui unit ces mêmes individus ou groupes d'individus entre eux. Quant au don au sein de la parenté, qui nous intéresse tout particulièrement, il constitue incontestablement une expression de ces liens. Nous parlons donc d'une circulation d'argent et de biens, mais également d'une circulation de significations à travers cet échange matériel. De plus, il s'agit bel et bien d'une circulation, et non simplement d'envois, car les envoyeurs sont également des receveurs<sup>60</sup>. Ces relations sont à leur tour marquées par des pratiques ritualisées spécifiques (Zelizer, 1994) afin que ceux qui y participent puissent s'y identifier à travers leur rôle déterminé (fille, fils ou père, par exemple) et que les membres de la famille et de la communauté puissent reconnaître et apprécier ce rôle et la nature des liens

---

<sup>60</sup> Nous avons observé que les envoyeurs étaient également des receveurs. Certaines agences de transfert, dont le personnel ou les clients voyagent d'un pays à l'autre, rapportent au Canada des cadeaux, des messages et des documents de la part des familles des migrants.

unissant ces membres. Bien souvent, ce ne sont que les membres de la famille ou encore les membres de la communauté qui sont en mesure de rendre compte de la valeur des efforts et de la présence d'un changement socio-économique, car ils peuvent comparer et mettre en contexte la différenciation graduelle qui s'opère (Goldring, 1998).

Selon les données recueillies auprès de nos répondants, les envois réguliers semblent être prescrits, en partie, par des règles non dites qui sont souvent associées à la problématique du don (Petitat, 1995). Le don, tout comme l'envoi d'argent transnational, est rarement un geste isolé, sans contraintes de réciprocité et sans attentes d'un retour quelconque. Les pratiques d'envoi d'argent (régulières, occasionnelles et ritualisées) sont gérées implicitement, c'est-à-dire qu'en pratique, hormis dans les cas d'ententes familiales multinationales ou encore d'obligations pécuniaires précises, les envois d'argent sont largement une affaire de gestion de perceptions de la part des envoyeurs et des receveurs. Ces pratiques existent en tant que « cristallisateurs » de relations dans un espace et une temporalité donnés : leurs règles sont en partie implicites afin de garder le caractère presque sacré des relations qu'elles représentent, soutiennent et reproduisent.

Nous avons recueilli plusieurs témoignages de répondants qui se devaient de « deviner » les besoins de leurs proches et de faire leurs envois selon leurs déductions, par exemple, en cas d'urgence. En fait, ceci oblige l'envoyeur à être vigilant par rapport aux besoins de ses proches et à déceler les moments opportuns pour envoyer : le décellement des besoins fait partie intégrante de l'authenticité relationnelle, car il suppose une connaissance intime de la personne et de sa situation. Également, le fait que les demandes soient adressées à mots couverts évite au receveur d'envois d'argent de se mettre dans une position de vulnérabilité et d'inconfort face à l'envoyeur. Ceci est particulièrement

important si le receveur est une personne dont le statut, traditionnellement, commande le respect de ses proches, tel un parent face à son enfant.

Dans l'exemple suivant, Fernando et Cristina laissent entrevoir le fonctionnement de quelques règles implicites du don transnational. En ce qui a trait aux envois occasionnels, comme les urgences médicales, nous leur avons demandé si leurs parents leur demandent ouvertement de l'aide lorsqu'ils ont des besoins particuliers. À ce sujet, les deux répondants mettent l'accent sur le fait que leurs parents ne le font pas ouvertement, mais qu'ils leur « racontent » plutôt les événements qui se déroulent. Ce n'est qu'après coup que Fernando et Cristina en déduisent l'existence de besoins et qu'ils procèdent à l'envoi d'un don approprié pouvant redresser une situation critique :

- **Chercheuse** : Ça [les envois mensuels] leur facilite la vie, non?

- **Fernando** : C'est bien cela, exactement. Quand nous leur envoyons de l'argent, ils en profitent pour aller au marché, ils font leurs emplettes et ils sont bien pour le mois. Lorsqu'il y a une urgence, eh bien, ils nous appellent, ils nous disent que quelqu'un est malade, qu'il lui est arrivé telle chose, alors il faut aussi envoyer de l'argent afin qu'il puisse aller à l'hôpital, passer des radiographies, etc.

- **Chercheuse** : Alors, ce sont eux qui vous appellent lorsqu'il y a des occasions spéciales?

- **Cristina et Fernando** : Oui, oui, c'est bien cela.

- **Fernando** : Ils nous – nous...

- **Chercheuse** : Et ils vous disent que ceci ou cela s'est passé?

- **Fernando** : Ils nous racontent, plutôt, non? Que ceci, que cela...

- **Cristina** : Ils ne nous demandent pas, ils nous racontent.

- **Fernando** : Père est tombé, il a mal au genou, etc. Les maladies aussi, ils nous racontent. Telle personne souffre du diabète, il faut acheter des médicaments, c'est dispendieux... Hum, nous, on vit ici avec un double fardeau.

- **Chercheuse** : Oui, d'accord.

- **Fernando** : Mais on le fait parce qu'on le veut bien, c'est un devoir qu'on a envers nos parents. Pour nous, c'est quelque chose de très bien inculqué. C'est notre devoir, voilà tout.

- **Chercheuse** : Et vous vous en acquittez.

- **Fernando** : Nous le faisons. Lorsque nous envoyons l'argent, eh bien, elle et moi, nous nous sentons satisfaits, comme si nous nous étions acquittés d'un devoir, non<sup>61</sup>? [*traduction libre*]

À titre de comparaison, Bastien, notre répondant sénégalais, nous affirme dans la même veine : « Ma mère et ma sœur, elles ne m'appellent pas souvent pour de l'argent. Moi, je devine qu'elles ont un besoin et alors, je le fais. » Les envois d'argent conceptualisés dans la problématique du don se font dans le respect des liens hiérarchiques (parents-enfants) et des attentes socioculturelles que régissent ces relations. L'exemple de Fernando et Cristina ainsi que celui de Bastien mettent en lumière les attentes bien précises des parents envers leurs enfants qui ont migré à l'extérieur du pays. Ces derniers veillent à procurer une certaine sécurité financière à leurs parents. Par l'entremise du repérage des besoins, la structure hiérarchique familiale est respectée.

Dans les extraits suivants, Edwin met de l'avant l'importance capitale de faire des envois mensuels à sa mère, obligation à laquelle il ne saurait manquer, et qui lui demande des sacrifices considérables : c'est une responsabilité tenue pour acquise, car Edwin est le seul homme de la famille à être en mesure de la soutenir financièrement. Il lui incombe donc, en tant que fils unique, de faire en sorte qu'elle ne manque de rien. Les deux extraits suivants nous aident à mettre en contexte les conséquences, les stratégies employées ainsi que les règles implicites de ces pratiques. Nous voyons, dans le premier extrait, les efforts

---

<sup>61</sup> C'est nous qui soulignons.

déployés par Edwin en période de grande insécurité (départ des États-Unis pour le Canada) afin d'assurer des revenus mensuels suffisants pour sa mère en Colombie.

**Premier extrait :**

J'avais laissé à ma mère de quoi vivre pendant cinq mois parce que lorsque je suis venu ici [au Canada], je lui ai dit : « Je ne sais pas quand je vais commencer à travailler là-bas, je ne sais pas comment sont les choses là-bas. Aux États-Unis, j'avais un membre de la famille, et il m'a aidé, mais ici, je n'ai personne, je ne connais personne, rien, alors, je ne sais pas quand je commencerai à travailler. » Je lui ai donc laissé de l'argent pour cinq mois (environ 2 500 \$) en lui disant : « Là-bas, je ferai plus d'argent. » Je lui ai laissé cinq mois d'avance... **Alors, ici, j'ai été tranquille disons trois ou quatre mois**, parce que je lui avais laissé de l'argent. Au cinquième mois, j'ai commencé à travailler et à envoyer de l'argent, mais pas suffisamment. Après j'ai fait de la conciergerie, mais pas assez parce que je ne travaillais pas très bien. Par la suite, j'ai décroché un travail plus stable et c'est alors que j'ai commencé à envoyer plus d'argent et voilà, c'est ainsi depuis ce jour. [*traduction libre*]

Le passage que nous avons souligné indique la période de temps qu'Edwin s'est donnée pour être « plus tranquille ». Pendant cette période, il ne s'est pas inquiété de ne pouvoir effectuer des envois régulièrement, puisqu'il avait déjà envoyé une somme suffisante pour ces mois de transition. Selon nous, cette période d'accalmie illustre bien le degré de pression exercée sur le répondant, qui ne peut manquer à ses obligations.

**Deuxième extrait :**

Edwin nous a ensuite expliqué qu'il s'est vu dans l'impossibilité de faire des envois réguliers à son père et à sa sœur à son arrivée au Canada. Auparavant, alors qu'il travaillait aux États-Unis, Edwin leur envoyait souvent de l'argent. Nous lui avons demandé si son père comprenait qu'il ne pouvait plus le soutenir comme avant. Ce à quoi Edwin nous a répondu :

Ah! c'est logique. De toute façon, il sait que ce n'est pas mon devoir de l'aider. C'est-à-dire que s'il vivait encore avec ma mère, je dirais, d'accord, ils vivent ensemble, je vais les aider tous les deux. Mais il nous a quittés, il est parti avec une autre, a formé une nouvelle famille, alors je l'aide, mais seulement quand je le peux. Parfois, soudainement, il m'appelle : « Écoute Edwin, j'ai besoin de quelque chose. » Si j'ai de l'argent, je l'aide, mais si je n'en ai pas, alors désolé. Ma sœur m'appelle également, elle me dit : « Edwin, c'est que... ». Si j'en ai, oui, sinon, non. [*traduction libre*]

Le cas d'Edwin met en lumière une problématique récurrente qui peut expliquer, en partie, l'importance de l'obligation des fils d'assurer le soutien financier de leur mère. Il revient normalement à l'époux de la mère (donc au père de famille) de prendre en charge les besoins de son épouse. Au cours de nos entretiens et de nos observations, nous avons noté des cas (nous en avons recensé cinq) où ces pères de famille ont eu d'autres familles simultanément avec d'autres femmes ou encore se sont séparés de leur conjointe pour former de nouvelles familles. La responsabilité de la sécurité financière de leur ex-épouse est donc en partie transférée à leurs fils. Ces derniers héritent en quelque sorte de cette obligation.

### **7.3. L'authenticité relationnelle du don établie par une communication régulière**

Bien évidemment, l'exercice de détection et d'interprétation des besoins trouve fondement dans certaines conditions essentielles. En premier lieu, le droit d'agir par rapport à un problème décelé dans la famille dépend d'une authenticité relationnelle (Mauss, 1960; Petitat, 1995). Il ne s'agit pas seulement de donner pour combler un besoin physique ou matériel, mais aussi d'effectuer des envois porteurs de messages exprimant l'authenticité du lien qui unit les parties. Cette authenticité relationnelle entre les envoyeurs et les receveurs s'exprime bien entendu de plusieurs façons différentes, notamment au travers des

communications constantes et du respect des rituels d'envoi lors des grandes occasions telles que la fête des Mères ou bien les festivités de Noël, par exemple.

La fréquence et la régularité des pratiques d'envoi des migrants, voire l'augmentation des communications et des mouvements transfrontaliers de toutes sortes, constituent des caractéristiques marquantes du champ social transnational contemporain (Basch, 1994; Meintel, 2002; Portes 1998 et 1999). Le transfert d'argent et son prédécesseur, le mandat-poste (communément appelé « *moniorden* » en espagnol), ainsi que les liens transnationaux qui leur sont inextricablement associés, ne sont pas des phénomènes exclusivement contemporains (Lord, 1975; Meintel, 2002)<sup>62</sup>. Par contre, l'intensification de ces pratiques est un élément qui les différencie des phénomènes migratoires précédents (Portes, 1998).

Nous devons nous pencher sur le contexte socioculturel qui permet le don, ainsi que sur les normes qui encadrent ce geste éminemment social, lequel prend source dans le désir d'appartenance à la famille et dans la reconnaissance témoignée par celle-ci, les proches et la collectivité, tout en fournissant une occasion de forger l'identité. Donner régulièrement présuppose une communication régulière. Qu'elles soient effectuées par téléphone ou, pour ceux qui ont accès à ces nouvelles technologies et savent les utiliser, par courriel, avec l'aide du clavardage et des webcams, les communications sont indispensables, car elles sont en fait synonyme de l'attachement profond pour les proches et elles ajoutent une valeur essentielle aux envois d'argent. Il est d'ailleurs impensable d'effectuer ces derniers sans communications régulières. Selon notre recherche de terrain, les envois d'argent sont toujours accompagnés d'une forme de communication quelconque. Cette situation marque

---

<sup>62</sup> À titre d'exemple, la thèse de doctorat de David George Lord de l'Université de Californie, à Riverside, 1975, intitulée *Money Order Economy: Remittances in the Island of Utila*, fait constat de l'économie des transferts d'argent de l'île d'Utila, au Honduras, depuis la Seconde Guerre mondiale.

en fait une coutume, voire une règle à laquelle les envoyeurs que nous avons interviewés portent une grande attention. Bien plus que de simplement répondre à des raisons pratiques, les communications orales et écrites s'inscrivent dans une démarche relationnelle liant l'affection et l'amour (donc l'intimité) à l'argent. Un transfert d'argent sans signe apparent de communication est en partie dénué de son sens. Plusieurs exemples au sein de notre recherche semblent confirmer cette hypothèse. Premièrement, plusieurs agences de transfert d'argent et de nombreux autres commerces du secteur vendent des cartes d'appel prépayées internationales. Dans une agence en particulier, où nous avons eu la chance de réaliser de l'observation, une pièce est adjointe à la salle centrale, et l'on y vend exclusivement ces cartes d'appel. Au cours des dernières années, de pair avec le nombre croissant de transferts d'argent électroniques vers les receveurs de divers pays, les prix de ces cartes d'appel ont continuellement baissé : nous trouvons maintenant non seulement des cartes de 20 \$ ou de 10 \$, mais également des cartes de 5 \$, de 2 \$ et même de 1 \$ permettant de parler avec sa famille durant quelques minutes. Lors de nos observations, plusieurs clients se dirigeaient vers cet endroit afin de se procurer des cartes d'appel. Bien évidemment, lors des conversations téléphoniques, les envoyeurs en profitent pour donner « *la clave* » (« le code ») ou toute autre information pertinente à propos du transfert d'argent afin que les receveurs puissent retirer l'argent.

Mais au-delà des considérations pratiques de l'appel, la communication téléphonique ou bien écrite (dans le cas des envois de cadeaux par exemple) permet à l'envoyeur de se rapprocher du receveur et de discuter de la vie quotidienne, de la famille, etc. Les agences de transfert le comprennent bien. D'ailleurs, nous avons observé, dans cette même agence qui consacre une pièce à la vente des cartes d'appel, qu'avec chaque transfert d'argent électronique, les envoyeurs ont la chance de greffer un mot à leur envoi,

qui est par la suite transmis au receveur. De plus, les grandes compagnies comme Western Union permettent à leurs clients réguliers d'effectuer gratuitement un appel téléphonique à leurs proches dont la durée équivaut à celle d'une carte d'appel de 2 \$. Sur le reçu remis au client se trouve un numéro de téléphone permettant d'effectuer cet appel. Lors de l'accompagnement du répondant sénégalais utilisant les services de cette agence, nous nous sommes rendus à l'évidence que les brèves conversations qu'il a eues avec les membres de sa famille n'avaient, en fait, que très peu à voir avec le transfert d'argent en soi, mais servaient principalement à prendre des nouvelles et à échanger des vœux de santé.

Depuis l'avènement de la migration économique à grande échelle, les liens transnationaux ont toujours existé et les communications ont toujours joué un rôle important dans l'accompagnement des envois d'argent. Historiquement, avant l'arrivée de moyens de communication modernes comme Internet, les messages circulaient grâce au téléphone, aux voyageurs, aux lettres et aux courriers (personnes payées pour rendre les paquets ou de l'argent jusqu'aux mains des bénéficiaires). Des années 1970 aux années 1990, en Amérique du Nord (et même plus tard, pour ce qui est du Canada), le mandat-poste était un moyen fréquemment utilisé pour envoyer de l'argent. Le mandat-poste est un effet négociable prépayé acheté dans un commerce agréé comme, par exemple, un bureau de poste, une banque ou une agence de transfert de fonds. Selon Mario, d'Amérique Express, à la fin des années 1980, son agence reposait sur l'envoi de mandats-poste vers l'Amérique latine. Ils étaient envoyés à l'intérieur d'une enveloppe, normalement par courrier ordinaire. Or, ces enveloppes ne contenaient rarement que le mandat-poste. Selon Mario et Ana Maria, de Santander Express, ces enveloppes contenaient toujours une lettre de la part de l'envoyeur donnant des nouvelles de sa situation et prenant des nouvelles de ses proches. L'arrivée des transferts d'argent électroniques dans le milieu des années 1990

au Canada n'a pas diminué le désir de rester en contact avec les siens. Elle doit être comprise dans la trajectoire historique des transferts d'argent allant de pair avec le lien social.

#### 7.4. Cycle de vie et rythme des transferts

Notre recherche de terrain nous a promptement fait réaliser l'importance du rythme d'envoi d'argent et de cadeaux. Par « rythme », nous ne faisons pas uniquement référence aux fréquences d'envoi et aux types d'envois que nous tentons d'explorer dans ce mémoire (réguliers, occasionnels ou ritualisés), mais également au rythme au sens large, c'est-à-dire tel qu'il s'exprime dans le cycle de vie d'un individu (selon les différentes périodes de sa vie) ou d'une famille (selon les différentes générations en présence). Bien que les répondants-annonceurs soient en mesure de dresser un portrait personnel de leurs pratiques économiques transnationales, les propriétaires d'agences, pour leur part, peuvent situer ces pratiques dans un contexte plus large et comparatif. Mario, de l'agence Amérique Express, nous explique :

Les gens ont de la famille là-bas; quand la famille arrive, ils arrêtent d'envoyer. L'épouse vient, et alors, le migrant commence à envoyer à la mère. Les gens viennent, font des démarches pour avoir les papiers d'immigration, demandent à faire venir la famille et la font venir. Il y a tout un processus et la clientèle varie selon les époques<sup>63</sup>. [*traduction libre*]

Plus loin dans l'entretien, le répondant rajoute :

J'ai un certain nombre de clients, des célibataires, qui envoient tout leur argent [leurs revenus gagnés au Canada] à leur compte bancaire qu'ils ont au Mexique. Ceux qui sont mariés envoient moins, ceux qui sont célibataires envoient plus parce que tout ce qu'ils ont, ils l'envoient. [*traduction libre*]

---

<sup>63</sup> Mario fait référence ici aux personnes originaires de plusieurs pays latino-américains qui, selon les époques et les vagues d'immigration, et de toute évidence, selon les facilités ou les difficultés qui y sont rattachées, résident de façon temporaire ou permanente à Montréal.

Mario met l'accent sur une problématique qui revient fréquemment lors nos entretiens avec les répondants d'agences de transfert. Elle semble représenter une réalité des migrants : les envois d'argent sont non seulement ancrés dans la famille, conditionnés par celle-ci, ses besoins et ses attentes, mais ils sont également structurés par un cycle de vie. Cette structuration temporelle doit tenir compte du présent comme du futur. Alors que le discours du développement se base sur une rationalisation et une maximisation des revenus engendrés par les migrants, nous voyons en fait que ces paradigmes sont loin d'être qualitativement représentatifs de la réalité quotidienne et temporelle des envoyeurs. Ces derniers doivent inévitablement prendre en considération les moyens financiers dont ils disposent pour déterminer les envois qu'ils sont en mesure d'effectuer. Toutefois, les différentes obligations auxquelles ils doivent répondre, dépendamment de leur âge, de leur situation familiale et de leur trajectoire migratoire, auront également une incidence sur ces envois. Dans le cas des descriptions de Mario, il s'agit, pour les hommes en couple, de migrer seul, de régulariser leur statut au Canada, d'envoyer de l'argent à leur famille restée au pays, de faire venir leur conjointe et leurs enfants et, par la suite, de commencer à faire des envois à leur mère une fois que la famille est regroupée au Canada. Le propriétaire d'Amérique Express affirme aussi que les hommes célibataires envoient plus d'argent (dans les cas qu'il recense, l'argent leur est destiné) et que les hommes en couple (et avec des enfants) en envoient moins – fort probablement parce qu'ils ont des dépenses familiales supplémentaires. Si leur conjointe ou leurs enfants sont encore dans le pays d'origine, il va de soi que les hommes en couple destineront leurs envois à ceux-ci, afin de subvenir, en partie ou en totalité, à leurs besoins. Puisque les envois des hommes en couple sont destinés à subvenir (en partie ou en totalité) aux besoins de leur conjointe et de leurs enfants, il va de soi que si les enfants résident encore dans le pays d'origine, des envois leur seront destinés. Dans le cas de Manuel, ses enfants (ils sont tous les deux majeurs aujourd'hui),

qu'il a eus avec une ex-conjointe, résident toujours au Guatemala et ils ont longtemps vécu avec sa mère. Manuel leur envoyait 100 \$ par mois (en plus des frais reliés à l'école, etc.) alors qu'ils vivaient ainsi avec leur grand-mère. Dans le cas de ce répondant, les structures sociales et familiales sont respectées : le fils prend en charge sa mère et ses enfants en effectuant des envois régulièrement. En retour, la mère s'acquitte dans un rôle socialement reconnu : celui du rôle maternel, ici auprès de ses petits-enfants, et de la gestion du quotidien économique de la maison. Manuel affirme qu'il n'aurait pas été aussi enclin à faire des envois à ses enfants s'ils avaient habité avec son ex-conjointe (et le nouveau conjoint de celle-ci) plutôt qu'avec sa propre mère.

Le portrait dressé par le propriétaire de l'agence Amérique Express est un portrait général du cycle de vie de certains migrants, mais il en existe une multitude de variations, autant qu'il existe de variations familiales et de trajectoires migratoires différentes. Malgré ces variations, le cadre conceptuel du cycle de vie est un élément important à prendre en considération dans l'examen des pratiques d'envoi d'argent (Houle et Schellenberg, 2008). D'ailleurs, un trait caractéristique des migrants est qu'ils finissent souvent par effectuer des envois à leurs parents, et plus particulièrement à leur mère.

### **7.5. Les envois ritualisés**

La ritualisation des envois d'argent et de biens se fait à plusieurs niveaux. On la retrouve, dans un premier temps, dans les occasions pour lesquelles les gens décident de faire des envois et, dans un deuxième temps, on la décèle dans une certaine cristallisation d'habitudes locales lors du transfert lui-même, rituel positionné dans le temps et l'espace. Par exemple, en ce qui a trait aux envois ritualisés d'immigrants colombiens vivant à Montréal, la propriétaire de Macondo Express, agence située sur la rue St-Hubert, explique :

- **Carmen** : Nous avons identifié des pointes où il y a plus d'envois : en mai lors de la fête des Mères; en juin lors de la fête des Pères; en février, mois de la Saint-Valentin; pour l'Halloween, les gens envoient des costumes; et à Noël. Ce sont les cinq périodes d'affluence de l'année. Parfois en septembre, lorsque commence la période scolaire, ils envoient des sacs à dos, du matériel scolaire. En fait, nous identifions six périodes où nous voyons que les gens envoient le plus [...] En novembre et décembre, l'envoi d'argent est **phénoménal** pour Noël et la fête des Rois, le 6 janvier.

- **Chercheuse** : Alors en décembre et en janvier, c'est très occupé?

- **Carmen** : En novembre et en décembre, c'est plein de gens. En deux mois, tu fais 30-40 % des profits de l'entreprise. Si tu viens les 22 et 23 [décembre], les gens envoient de l'argent – les paquets, non, car ils n'arriveraient pas à temps – mais le 17, les gens font la file : « S'il-vous-plaît, pouvez-vous envoyer mon paquet et mon argent? », jusqu'au dernier moment où la banque là-bas te permet de le retirer<sup>64</sup>. [*traduction libre*]

Les six périodes d'envoi mentionnées marquent un rituel d'envois des Colombiens vers leurs familles. Ces périodes viennent souligner les liens familiaux qui sous-tendent ces échanges : il y a d'abord la mère (fête des Mères), viennent ensuite le père (fête des Pères), les amoureux et les amis (Saint-Valentin, fête de l'amour et de l'amitié), les enfants (Halloween et rentrée scolaire), ainsi que la famille en général (Noël et la fête des Rois). Pour les Colombiens, donc, nous notons des périodes pendant lesquelles les envois se font plus fréquents.

Ces mêmes occasions marquent également les rituels d'envoi de la plupart des autres envoyeurs latino-américains avec lesquels nous nous sommes entretenus, à quelques différences près, notamment les différentes « *fiestas patrias* » (« fêtes patriotiques propres à chaque pays ») et l'importance relative de certaines fêtes ou occasions dépendamment des liens familiaux entretenus, de l'âge, etc. Par exemple, pour ceux et celles qui ont des

---

<sup>64</sup> C'est la répondante qui souligne.

neveux qui rentrent à l'école, la rentrée scolaire est une occasion spéciale. Deux occasions sont prédominantes chez tous nos répondants latino-américains et démontrent l'importance relative portée à la mère et à la famille. Dans ses mots, Mario, d'Amérique Express, explique que la fête des Mères et Noël sont des occasions incontournables d'effectuer des envois : « *Envia el que no envia. El que no envía, siempre en ese día envía.* » (« Celui qui n'envoie pas envoie. Celui qui n'envoie pas envoie toujours cette journée-là. ») En d'autres mots, l'inclusion au sein de la famille passe par l'accomplissement des obligations familiales au travers des envois réguliers, des envois irréguliers en cas d'urgence, ainsi que des envois ritualisés. Ces derniers marquent une obligation sociale qui va au-delà de la relation entre les membres de la famille, car ils servent aussi à témoigner aux « autres » (voisins, entourage et famille éloignée) que l'amour des siens à l'étranger est authentique puisqu'il est marqué d'une constance à toute épreuve. Bref, ces occasions permettent au « bon » fils, à la « bonne » fille, etc., de remplir les obligations sociales que l'on attend d'eux. Par ailleurs, l'argent n'est pas le seul moyen servant à véhiculer ces obligations ritualisées : selon les renseignements que nous avons recueillis auprès des employés d'agences, l'envoi de cadeaux prend une ampleur considérable dans ces rituels.

À titre d'exemple, nous avons été invités, par Guatemala Express au début du mois de mai, à prendre part au travail des employées relativement à l'envoi des cadeaux destinés à arriver au Guatemala à temps pour la fête des Mères. La propriétaire nous confie que la fête des Mères est la période la plus achalandée de l'année (en plus de Noël). Il n'est pas rare qu'on expédie à cette occasion plus de valises que lors des envois habituels en cours d'années. Nous avons pu constater l'ampleur considérable de biens à envoyer en comparaison avec un mois d'achalandage plutôt normal, soit durant le mois de mars. Cette agence, comme plusieurs autres de petite taille qui desservent une communauté d'origine

en particulier, s'assure de l'arrivée à bon port des valises par l'entremise d'une personne qui fait le voyage en avion. Dans le cas de cette agence<sup>65</sup>, c'est très souvent la propriétaire, Leontina, qui effectue les voyages, et ce, mensuellement. Cette année, à la fête des Mères, deux valises d'environ 70 livres chacune sont remplies en vue de cet envoi de biens. Reconnaisant l'importance de la fête des Mères, Ana Maria, administratrice de l'agence colombienne Santander Express, note également que cette fête est primordiale dans plusieurs pays d'Amérique latine et que les envoyeurs, selon leur pays de provenance, envoient à cette occasion des cadeaux ainsi que de l'argent aux membres de leur famille et à leur mère :

La fête des Mères, c'est parfois plus occupé que Noël. La fête des Mères est un jour très important. Les gens effectuent beaucoup d'envois à leur famille, à leur mère [...] Le jour de la Mère se célèbre à différentes dates pour les communautés : pour certaines, c'est en mai, pour les Dominicains, en juin.  
[traduction libre]

Elle prend soin d'ajouter que l'agence joint aux « *paquetes* » (« paquets ») envoyés pour l'occasion un petit cadeau-souvenir afin de souligner l'importance de cette fête. Celui-ci est offert aux mères et aux conjointes des hommes qui utilisent ce service et vise à souligner le rôle central de la mère dans la famille latino-américaine, la vénération qui lui est réservée (Abalos, 2002; Halgunseth, 2004)<sup>66</sup>.

<sup>65</sup> Guatemala Express a bâti sa réputation sur le fait qu'elle effectue des envois mensuels, normalement en début de mois. Ceux-ci coïncident avec l'arrivée de la propriétaire à Montréal et son départ quelques jours après pour le Guatemala. D'autres agences, comme Inca Express, qui desservent la communauté péruvienne ont des « *salidas* » (des « sorties ») qui concordent avec des voyages annoncés par leurs clients. Puisqu'ils connaissent le fonctionnement du système, ceux-ci font savoir à l'agence qu'ils prévoient se rendre dans leur pays natal. L'agence décide ensuite si elle souhaite leur confier un envoi. Les agences déboursent normalement la moitié du billet d'avion de la personne ainsi chargée de transporter les valises.

<sup>66</sup> Étant donné l'irrégularité des services d'envoi de paquets vers certains pays d'Amérique latine et l'imposition fréquente de droits de douane (selon la répondante), ces services sont maintenant exclusivement destinés à la Colombie et au Salvador.

En ce qui a trait à la ritualisation de l'envoi lui-même, nous avons constaté, lors de l'accompagnement d'un répondant à Western Union, que cette pratique s'inscrit dans une routine à la fois locale et transnationale. Nous avons vu précédemment que les décisions reliées aux envois étaient ancrées dans plusieurs phénomènes qui dictaient, en quelque sorte, la fréquence et le type d'envois effectués. Dans un premier temps, l'expéditeur décide du montant à envoyer, de la personne qui le recevra et de l'intermédiaire qui effectuera l'envoi. S'il fait son transfert avec de l'argent comptant (ce qui semble être le plus souvent le cas, selon nos observations), il prend soin de retirer son argent au guichet et de le faire convertir en dollars américains s'il désire faire un transfert à partir de cette devise<sup>67</sup>. Dans le cas du répondant que nous avons accompagné, à son arrivée au comptoir de Western Union, il demande à l'agent quels sont les frais de transaction et le montant total que sa famille recevra une fois converti en monnaie locale. Cette étape semble importante pour le répondant, même si les montants envoyés, les frais de transaction et les taux de change peuvent être sensiblement pareils d'une fois à l'autre. Selon les informations recueillies auprès de propriétaires d'agences, une majorité d'expéditeurs (75 % selon Mario, d'Amérique Express) ne changeront pas d'agence une fois qu'ils en ont choisi une.

Les frais d'envoi et le taux de change ont parfois une incidence sur le montant envoyé (si celui-ci n'est pas décidé à l'avance). Pour certains, le montant à envoyer varie selon le taux de change affiché, les frais associés à la transaction et l'importance de l'occasion (ou l'urgence) à laquelle est rattaché l'envoi d'argent. Tandis que pour d'autres, le montant à envoyer est sensiblement le même d'une fois à l'autre, car il est lié à des obligations mensuelles précises. Prenons, par exemple, le frère de Bastien qui réside en France. Selon notre répondant, c'est sur son frère que repose la responsabilité d'envoyer

---

<sup>67</sup> La conversion préalable en dollars américains permet à l'expéditeur d'économiser sur le taux de change que lui offrent son agence et la banque (ou le comptoir) où le receveur retirera l'argent.

suffisamment d'argent à sa mère pour qu'elle puisse payer les frais mensuels reliés aux commodités de la maison (eau, électricité, etc.), tandis que Bastien répond à d'autres besoins occasionnels de la famille (urgences médicales, fêtes religieuses, etc.).

Après avoir obtenu les informations pertinentes au taux de change et aux frais de la transaction, vient le temps de remplir les bordereaux d'envoi sur lesquels l'envoyeur inscrit ses informations personnelles (nom, coordonnées, montants à envoyer) ainsi que les informations concernant la personne qui retirera l'argent. Après la transaction, l'envoyeur détermine un moyen de communiquer les mots de passe à sa famille afin qu'elle puisse retirer cet argent. Il est impératif qu'il communique avec sa famille, ce qu'il peut faire notamment par le biais d'achat de cartes d'appel prépayées. Le répondant que nous avons accompagné avait acheté deux cartes de 2,50 \$ chacune au dépanneur situé au coin de la rue où est établi le comptoir de l'agence. Par conséquent, une partie de la pratique d'envoi d'argent outre-mer est éminemment très localisée : le retrait de la banque, le transfert d'argent et l'achat des cartes d'appel se sont tous faits dans un espace géographique de quelques mètres. Après avoir acheté des cartes, le répondant a téléphoné à sa famille afin de lui transmettre les codes pour qu'elle puisse retirer l'argent dans un comptoir de Western Union de sa ville natale. Lors du temps d'utilisation de la première carte d'appel, le répondant a échangé des prières avec sa mère; il a également parlé avec son neveu et sa sœur. N'ayant pas eu suffisamment de temps pour transmettre les codes, il a dû rappeler. L'envoi d'argent n'est donc pas uniquement une histoire d'argent; il est aussi accompagné d'un rapprochement social et familial, d'un moment de partage où l'on prend des nouvelles des parents, de la famille et du pays.

Certaines études, comme celle de Houle et Schellenberg (2008), qui traitent de la problématique des transferts d'argent mentionnent que les envois sont souvent liés aux

obligations familiales. Par contre, ces mêmes recherches sont avares en détails quant aux relations qui sous-tendent ces obligations et au microcosme relationnel qui forme le cœur des pratiques sociales et des rituels culturels. En se focalisant sur le fait pécuniaire, sur le transfert d'argent au sens strict, l'accent est déplacé dans sa totalité vers une seule des facettes de cette pratique. Les envois ritualisés démontrent de façon particulièrement frappante que les transferts d'argent effectués par les migrants constituent une transaction à la fois économique et intime articulant les sphères économique, sociale et culturelle.

## Chapitre 8

### La reproduction des structures familiales et sociales

#### 8.1. La reproduction des structures sociales

Les structures familiales et sociales des sociétés d'origine des immigrants influent sur la dynamique des pratiques transnationales d'envoi. Victoria Malkin (2004) s'est intéressée à la reproduction et au changement des rapports sociaux et de genre dans le champ social transnational. Elle se penche sur le cas de deux communautés transnationales mexicaines aux États-Unis et examine la négociation de nouveaux capitaux symboliques sur le plan des rôles sociaux idéalisés des hommes et des femmes. L'auteure soutient que ces idéaux et leur moralisation se reproduisent, et ce, même face à de nombreuses contestations, reconfigurations et contradictions au sein des relations de genre. En ce qui a trait au rôle de pourvoyeurs des hommes, elle énonce que la migration économique leur permet de se valoriser comme hommes indépendants et capables de faire vivre une famille. Au travers de la migration et du travail, ils forgent donc leur masculinité.

Le phénomène migratoire reste perçu comme éminemment masculin, bien qu'un nombre grandissant de femmes latino-américaines traversent la frontière pour travailler aux États-Unis ou pour aller y rejoindre des membres de leur famille. À la source de cette perception, il y a le fait que le travail et le rôle de pourvoyeur sont essentiels à la construction de l'identité masculine (dans la société mexicaine comme dans nombre d'autres sociétés latino-américaines). Selon cette conceptualisation courante, le rôle de pourvoyeur ne peut que difficilement être attribué à la femme, même si celle-ci l'assume bel et bien, en pratique, dans nombre de cas.

Le rôle de la femme dans l'aventure migratoire, en revanche, est souvent évalué par rapport à un idéal selon lequel elle doit prodiguer à la famille des soins attentifs, se préoccuper des besoins de ses membres. Maternelle, cette « *caregiver* » doit veiller à l'unité familiale et effectuer le travail propre à la sphère domestique. Malkin (2004) et Appadurai (1996) perçoivent les femmes comme étant à l'origine de la représentation symbolique de la famille et de la communauté d'appartenance. Dans l'étude de Malkin, les femmes sont les principales destinataires des cadeaux envoyés par les hommes, et il leur revient de mettre en valeur ces cadeaux. Nous avons trouvé des similitudes dans l'exploration des pratiques transnationales d'envoi au cours de notre recherche, non pas dans la mise en valeur des cadeaux « là-bas », car nous ne pourrions en témoigner légitimement, faute d'un terrain multisite, mais certainement, comme nous l'illustrons ci-dessous, dans la mise en valeur de l'idéal maternel de la femme par le biais de l'envoi de cadeaux.

Il apparaît que dans le champ social transnational, les migrants ne partagent pas seulement l'argent et le sentiment d'accomplissement, de devoir et de culpabilité par rapport aux obligations qui sont maintenues et parfois accentuées par la migration économique, mais ils reproduisent aussi des structures sociales, culturelles et familiales. L'exemple suivant témoigne du rôle de l'honneur masculin dans les pratiques d'envoi. Viviana, Péruvienne dans la trentaine et cadette d'une famille de six enfants, nous relate comment l'un de ses frères, malgré les difficultés qu'il éprouve comme travailleur sans papiers aux États-Unis, trouve le moyen de faire parvenir de l'argent à ses parents à Lima : « Mon frère, qui est sans-papiers aux États-Unis, envoie ce qu'il peut, mais il envoie tout de même, car c'est une question d'orgueil, c'est un homme. » [*traduction libre*] Dans cette

optique, ne pas participer aux envois constituerait une atteinte à l'honneur masculin aux yeux de la famille.

Certaines situations semblent structurer l'envoi d'argent dans les familles transnationales et multinationales. Par exemple, il y aura plus de pression sur les hommes pour qu'ils effectuent régulièrement des envois à leurs parents; la pression ainsi exercée peut s'avérer plus forte sur un homme si celui-ci est le seul fils au sein de la famille nucléaire ou s'il est l'unique fils à vivre à l'extérieur de l'Amérique latine. Edwin, par exemple, est l'unique fils de sa famille. Même s'il perçoit l'envoi d'argent comme une obligation envers sa mère, nous voyons, dans l'extrait suivant, que cette responsabilité demeure pour lui un fardeau considérable :

- **Chercheuse** : Que se passerait-il si vous ne pouviez pas envoyer d'argent au cours d'un mois?

- **Edwin** : Je chercherais à obtenir un prêt. Et si je ne trouvais pas, alors là, il y aurait un problème, parce que ma sœur est mariée, elle dépend économiquement de son mari. Si elle avait son indépendance financière, elle pourrait aider ma mère et peut-être que ce serait plus facile, je n'aurais alors pas à envoyer la même somme d'argent. Mais espérons qu'un jour cela puisse être ainsi. [*traduction libre*]

De surcroît, plus la situation économique des parents est critique, plus la pression se révèle forte sur les envoyeurs.

Nous aurions tort de négliger la toile de fonds sur laquelle apparaissent les obligations financières et les façons de dépenser des revenus; elles sont socialement apprises bien avant la migration. Elles sont, en quelque sorte, une extension historique des apprentissages socialement acquis. Nous les percevons comme étant inscrites dans le maintien d'une tradition patriarcale. Dans les sociétés de l'Amérique latine, ce sont les liens familiaux qui sont priorisés comme soutien économique et émotionnel. À cet égard, Edwin,

arrivé au Canada en 2005, explique comment la responsabilité de subvenir aux besoins de la maisonnée repose sur ses épaules (son père ayant quitté sa famille) :

Je savais qu'en partant de la Colombie j'allais devoir envoyer de l'argent parce qu'auparavant, en Colombie, je soutenais financièrement ma mère. J'ai aussi aidé ma sœur lorsqu'elle s'est retrouvée sans emploi. Alors, nous avons travaillé tous les deux afin de subvenir à nos besoins, mais lorsque nous avons perdu nos emplois, alors là, ce fut difficile. Après cela, je me suis trouvé un emploi et j'étais le seul à travailler et à rapporter de l'argent à la maison. Par la suite, ma sœur est allée vivre chez son copain et je suis resté seul [à faire vivre ma mère]. De toute façon, c'est ma responsabilité d'aider ma mère, la faire vivre, mais j'aide aussi ma sœur, car elle ne va pas très bien.  
[traduction libre]

Notons également que l'obligation envers sa mère est fondamentalement différente de celle qu'il a envers sa sœur. Les entretiens avec nos répondants nous ont fait prendre conscience que même s'ils viennent en aide à leurs frères et sœurs, cette obligation n'est pas prioritaire. L'obligation envers la mère, pour les répondants de sexe masculin, était en revanche foncièrement liée à la sauvegarde de leur identité. Malgré les sacrifices consentis et les restrictions personnelles auxquelles ils se soumettent afin de remplir leur devoir, les envoyeurs, tant hommes que femmes, y trouvent une source de grande satisfaction et de reconnaissance.

Même si l'urgence de la situation financière des parents demeurant au pays d'origine est préoccupante et que l'obligation et le devoir poussent les migrants à leur faire parvenir de l'argent, nous croyons que d'autres facteurs peuvent également influencer les pratiques d'envoi d'argent (régulier et occasionnel). Afin de démontrer ces facteurs, nous utilisons l'exemple de Luis, dont les revenus ont toujours été gérés par sa mère jusqu'à son mariage. Avant son arrivée au Canada en 1986, Luis avait travaillé au Pérou pendant une vingtaine d'années. Puisque son premier emploi était dans un endroit isolé, loin de sa

famille habitant la capitale, Lima, ses revenus étaient transférés dans un compte bancaire géré par sa mère. Celle-ci utilisait cet argent afin de répondre aux besoins de la famille : elle achetait des meubles pour la maison, etc. Luis n'y touchait guère, car il avait droit à des indemnités de travail avec lesquelles il vivait presque exclusivement sur les chantiers où il travaillait. Cela faisait en sorte que la totalité de ses revenus n'était pas entre ses mains et était gérée de façon à combler les besoins de la famille. Dans son cas, le montant d'environ 250 \$<sup>68</sup> qu'il envoie mensuellement à sa mère vient s'inscrire dans une continuité de la responsabilité historiquement construite et de l'habitude acquise qui remonte à ses débuts de carrière. Cet exemple démontre également que les femmes peuvent avoir une influence capitale dans la gestion des revenus des ménages, surtout en ce qui a trait aux dépenses qui se rattachent au bien-être familial.

Par ailleurs, plusieurs femmes interviewées nous révèlent qu'elles ressentent également de la pression et une obligation de donner à leurs parents. La pression du devoir se manifeste toutefois sous d'autres formes : c'est plutôt, par exemple, l'envoi de cadeaux qu'on attend d'elles. C'est-à-dire que même si l'argent envoyé par les femmes est apprécié, il n'est pas nécessairement attendu, du moins dans le cas des familles dont plus d'un membre est à l'extérieur du pays d'origine et dont les parents ont accès à d'autres formes de revenus. Dans le cas d'Edwin, qui a eu un parcours migratoire difficile, nous remarquons que l'obligation financière envers sa mère est une source de motivation qui l'a maintes fois poussé à prendre beaucoup de risques et à faire de nombreux sacrifices. Par exemple, il a dû s'endetter de 10 000 \$US pour quitter le pays et se rendre aux États-Unis. Parti de Bogota, en Colombie, il a voyagé pendant plus d'un mois à pied, en autobus, en navire et en avion pour finalement parvenir à sa première destination, soit à Hollywood, en Floride. Sa

---

<sup>68</sup> Depuis sa retraite, Luis a diminué sa contribution mensuelle à 200 \$.

situation met en évidence la pression ressentie lorsqu'on est l'unique fils résidant à l'extérieur du pays.

## **8.2. Les femmes et l'envoi de cadeaux**

Traditionnellement, les sociétés patriarcales d'Amérique latine idéalisent le rôle maternel et caritatif des femmes : celles-ci travaillent à maintenir l'unité familiale et s'efforcent de répondre aux besoins des membres de la famille. Alors que les hommes sont reconnus socialement pour leur rôle de pourvoyeurs, les femmes, elles, sont valorisées de par leurs démonstrations d'amour inconditionnel et leur dévotion, principalement envers leurs enfants. Même si cette image est fortement stéréotypée, elle incarne tout de même un idéal féminin à atteindre ou, du moins, exerce une pression sur les femmes pour qu'elles s'y alignent. Ces idéaux sociaux sont maintenus après l'émigration économique, même si, dans la vie de tous les jours, ils sont soumis à de sérieux bouleversements. Selon la littérature portant sur le sujet, c'est le cas des femmes qui, dans le processus migratoire, sont devenues des pourvoyeurs économiques principaux alors qu'elles ne l'étaient pas auparavant (Kohpahl, 1998).

Nos entretiens avec le personnel d'agences de transfert établissent un rapprochement entre la reproduction des idéaux maternels caritatifs et l'envoi de cadeaux effectué par des femmes. Même si les hommes comme les femmes envoient des cadeaux et que plusieurs femmes, tout comme les hommes, envoient de l'argent, notre recherche indique que les femmes sont plus souvent les instigatrices d'envois de cadeaux (de nature caritative). Lors de notre observation participante à Guatemala Express, il nous est apparu évident que les femmes étaient chargées de l'envoi des cadeaux. Lorsqu'elles venaient en couple par exemple, c'étaient elles qui donnaient les indications aux employés de l'agence.

Lors de nos trois fins de semaine d'observation, aucun homme n'est arrivé seul pour envoyer un cadeau.

Un cadeau est bien plus qu'un cadeau sous sa forme matérielle. Les articles les plus fréquemment envoyés sont des vêtements pour différents membres de la famille. Or, selon la propriétaire de l'agence Guatemala Express, les femmes qui utilisent ses services passent beaucoup de temps à chercher les vêtements qu'elles enverront : beaucoup d'attention est portée à la taille, au style et aux marques des vêtements et des articles envoyés. Non seulement recherchent-elles des articles qu'elles jugent valoir la peine d'être envoyés, mais elles doivent le faire avec un budget souvent restreint : selon les employées de Guatemala Express, ces femmes qui font des envois recherchent souvent les aubaines.

La recherche du cadeau adéquat, du vêtement approprié, cela signifie beaucoup. C'est une démarche qui témoigne d'une attention particulière des femmes envers leurs parents ainsi qu'envers d'autres membres de leur famille nucléaire ou étendue. Selon Ramona, de l'agence Inca Express, qui sert les personnes d'origine péruvienne désirant envoyer des cadeaux, l'envoi de paquets est principalement une affaire de « *las señoras* » (de femmes). Les envoyeurs de sexe masculin qui font parvenir des cadeaux sont peu nombreux, préférant de loin envoyer de l'argent. Il y a plusieurs aspects à prendre en considération lors de l'envoi d'un cadeau : le coût du cadeau et de l'envoi<sup>69</sup>; le temps requis pour le trouver; la pertinence du cadeau, ainsi que la satisfaction des receveurs. Voici l'exemple d'Edwin, qui a fait parvenir un cadeau à sa mère et à sa sœur il y a un an : son cas sert à illustrer quelques spécificités de genre entourant la pratique d'envoi de cadeaux. Pour lui, envoyer des cadeaux est dispendieux. De plus, il lui est difficile d'évaluer les

---

<sup>69</sup> L'envoi de paquets est relativement dispendieux. Par exemple, à l'agence Guatemala Express, l'envoi coûte environ 9,50 \$ la livre. Lors de notre observation, nous avons noté que le coût moyen de l'envoi était d'environ 40 à 50 \$.

tailles et les goûts des membres de sa famille. Par conséquent, l'envoi d'argent est plus facile et adapté à ses connaissances :

Je n'envoie pas de cadeaux parce que c'est très cher. Il y a des gens qui aiment envoyer des cadeaux. Il y a un an, j'ai envoyé un cadeau, ça m'a coûté 55 \$. En faire l'achat m'a coûté 200 \$, alors en tout, ça fait 255 \$. Je sais que si je leur envoie 255 \$, elles [sa mère et sa sœur] vont s'acheter plus de choses que je ne pourrai jamais envoyer. En plus, ce que j'avais envoyé, c'était trop grand. En plus, le temps que ça prend pour magasiner quelque chose qui va leur plaire... c'est long et je ne peux jamais être sûr qu'elles vont aimer ça. Pour moi [envoyer un cadeau], c'est perdre du temps. [*traduction libre*]

Alors que l'envoi de cadeaux est valorisé par les femmes, alors qu'il s'agit pour elles d'un acte gratifiant, pour Edwin, c'est une perte de temps. Il considère qu'il vaut mieux faire parvenir de l'argent, car son temps et ses efforts ne sont pas reconnus. De même, lorsque nous avons demandé à Simon s'il envoyait des cadeaux, il nous a répondu qu'il en envoyait en fait très peu. Ce Guatémaltèque dit préférer effectuer des transferts de fonds afin d'économiser temps et argent. De cette façon, il affirme que les membres de sa famille s'achètent des articles dont ils ont besoin sur place parce que « *sale más barato* » (« ça revient moins cher »).

L'envoi de cadeaux présuppose un don de temps, un don imbu d'attentions particulières, car l'expéditeur doit connaître le receveur, savoir quelle est sa taille, connaître également ses intérêts et ses besoins actuels. Il s'agit donc de l'expression d'un rapprochement, d'un lien intime particulier. Selon Carmen, de Macondo Express, l'envoi de cadeaux est un signe d'affection et d'amour :

C'est leur manière de démontrer leur affection à partir de l'étranger, de dire à un fils qui est resté au pays d'origine qu'on l'aime, qu'on s'ennuie de lui, qu'on pense à lui, en lui envoyant des choses dispendieuses chaque semaine, à tous les quinze

jours. Il y a des gens qui envoient toutes les semaines.  
[traduction libre]

En quelque sorte, le donneur risque son identité, car les objets envoyés soulignent les liens sociaux qui l'unissent avec le receveur (Godbout, 1995). Plus le lien est important ou valorisé socialement, plus le don se doit d'être approprié. La fête des Mères en est un exemple. Pour les femmes originaires de l'Amérique latine, l'attention portée à l'épanouissement et au bien-être de leurs proches au pays est perçue comme une expression maternelle; l'envoi de cadeaux est un geste concret pour l'affirmation, la reconnaissance et la valorisation de leur identité en tant que femmes.

### **8.3. Pouvoir et contestation au sein des relations économiques intimes**

#### **8.3.1. Le contrôle des migrants quant à l'utilisation de l'argent envoyé**

L'agence de Mario, Amérique Express, offre un service d'envois de paquets au Pérou. Selon lui, les migrants envoient des biens parce qu'ils veulent garder un certain contrôle sur l'utilisation de l'argent envoyé. C'est-à-dire que lorsqu'ils envoient de l'argent, ils courent le risque que celui-ci ne soit pas dépensé comme ils l'auraient souhaité. Tandis que s'ils envoient directement un bien qu'ils ont choisi, ils s'assurent de l'utilité de leur don. Selon Mario, c'est une question de contrôle, mais aussi une façon d'économiser de l'argent en s'assurant de ne pas à avoir à faire plusieurs envois pour l'achat du même article :

Les gens envoient surtout des vêtements, des vitamines, des souliers, certains documents. Je vais te dire pourquoi ils envoient. Les gens envoient de l'argent pour qu'ils [les receveurs] s'achètent certaines choses. Mais l'urgence l'emporte sur l'importance, tu comprends? Ça veut dire que les gens utilisent l'argent pour ce qui est urgent et non pas pour ce qui est important. Alors, après, ils rappellent en demandant qu'on leur

envoie encore de l'argent. On leur en avait envoyé pour acheter des souliers, mais il s'est passé quelque chose et ils ont dû l'utiliser pour autre chose. Ils demandent maintenant qu'on leur envoie pour des souliers, pour l'uniforme, non? Alors, ils [les envoyeurs] se disent : « Cette fois, j'envoie les souliers parce que je sais qu'il aura ses souliers. Si j'envoie de l'argent, ils [les receveurs] l'utiliseront à d'autres fins. » C'est pour cela que le service que nous offrons existe. [*traduction libre*]

Cette perception de contrôle de la part des migrants nous a également été rapportée par Laura, employée chez Guatemala Express :

Près d'ici, au magasin Tout à un dollar, tu trouves des crayons, des gommes à effacer; beaucoup de ces choses, tu les retrouves là-bas [au Guatemala]. mais quand tu envoies de l'argent, les gens achètent de la nourriture, tu vois? Alors, ils savent que s'ils envoient l'argent, ils vont le manger et ils n'achèteront pas le vêtement, le cahier. [*traduction libre*]

Un certain contrôle sur l'argent envoyé est aussi exercé dans le choix du receveur de cet argent. Par exemple, Bastien a pris soin d'envoyer à son frère l'argent destiné à l'achat d'une télévision pour sa mère. Il nous explique qu'il n'a pas envoyé l'argent à sa sœur, car il voulait s'assurer qu'on achète la télévision et qu'on ne dépense pas la somme pour un autre besoin, comme, par exemple, des vêtements.

### **8.3.2. Attentes et distorsion économique**

Pour certains membres de la famille restés au pays, la migration de leurs proches aux États-Unis et au Canada est source d'une certaine distorsion qu'ils perçoivent entre les revenus que gagnent ces derniers et le confort financier dont ils jouissent. Tandis que la réalité quotidienne des migrants peut être relativement difficile, voire épuisante, l'argent qu'ils envoient peut faire parvenir un message qui ne reflète pas cette réalité telle qu'ils la vivent. Tandis que les migrants en Amérique du Nord peinent pour faire des envois

réguliers à leurs proches, certains des membres de leur famille restés au pays s'imaginent qu'ils disposent de revenus superflus (Foxen, 2007; Mahler, 1995). Ces non-migrants ne prennent pas en compte le coût élevé de la vie aux États-Unis ou au Canada. Deux propriétaires d'agences de transfert destinées aux Latino-Américains nous ont confié que les non-migrants ne se faisaient pas toujours un portrait réaliste du coût de la vie au Canada. Carmen, de Macondo Express, explique :

Dans plusieurs cas, ce qui se passe, c'est qu'ils envoient 200 \$, mais 200 \$, en Amérique latine, c'est assez pour payer le loyer à chaque mois. Mais ici, 200 \$, ce n'est pas beaucoup. Ce que je vois, c'est que les gens se limitent beaucoup ici afin d'envoyer. De plus, ces mêmes clients nous disent la phrase suivante : « La famille devient exigeante »; elle **exige** un certain montant d'argent. Ils croient que le fait que leur père, leur mère ou leurs frères soient à l'étranger [implique qu'] ils doivent nécessairement être riches, qu'ils ont du pognon, qu'ils en ont plus qu'assez<sup>70</sup>. [traduction libre]

### 8.3.3. Marqueurs symboliques de réussite

La migration économique crée inévitablement des différences sur le plan du pouvoir symbolique, car elle sert de marqueur du potentiel de réussite économique et sociale entre les migrants et les non-migrants. Cette différenciation de statut entre les familles migrantes et non migrantes peut se révéler être un enjeu important au sein de la communauté. Source de compétition déclarée ou non officielle, certains migrants revendiquent leur pouvoir symbolique et encouragent leur nouveau statut en le manifestant publiquement, soit par l'entremise de festivités populaires (habillement, patronage des festivités, etc.), soit en achetant ou en faisant construire des maisons pour afficher leur statut différencié, soit encore par l'étalement de leur savoir-faire et des ressources symboliques provenant des pays riches vers lesquels ils ont émigrés (Foxen, 2007; Goldring, 1998; Malkin, 2004;

<sup>70</sup> C'est la répondante qui souligne.

Popkin, 2005). Au niveau macrologique, certains auteurs comme Popkin (2005) perçoivent la migration économique comme un phénomène qui contribue à aggraver la différenciation des classes sociales, car le fossé s'agrandit de plus en plus entre ceux qui ont accès à plusieurs services, tels que l'éducation, par exemple, et ceux qui en sont exclus. D'autant plus que le phénomène de migration économique n'a qu'une incidence très limitée sur les causes structurelles qui entraînent le départ des migrants.

Les marqueurs symboliques de réussite dans les communautés d'origine, telle la construction de maisons, forment un contraste important avec la position socio-économique des migrants et de leurs emplois au Canada et aux États-Unis (Foxen, 2007; Thomas-Hope, 1985). Bastien, un répondant sénégalais, nous explique le statut de « famille-dont-les-enfants-vivent-à-l'étranger » qu'il doit aider à maintenir dans la maison maternelle :

- **Chercheuse** : Combien d'argent est-ce que tu envoies aujourd'hui?

- **Bastien** : 500 dollars.

- **Chercheuse** : Pourquoi est-ce que tu envoies cet argent?

- **Bastien** : L'argent est pour mon frère et ma mère. La télévision de ma mère est brisée, un petit neveu l'a brisée. Alors ils doivent s'en acheter une autre.

- **Chercheuse** : Ils vont s'acheter une télévision? Est-ce que c'est un luxe?

- **Bastien** : C'est une nécessité. Ils ne peuvent pas s'en passer.

- **Chercheuse** : Comment ça une nécessité?

- **Bastien** : Ben, quand tu as de la famille ou un enfant à l'étranger, il faut maintenir son honneur.

- **Chercheuse** : Peux-tu m'expliquer davantage?

- **Bastien** : Si les gens savent que tu as un enfant à l'étranger, tu dois être à la hauteur, avoir ta dignité, ton honneur. Une télévision, tout le monde a une télévision. Si les gens vont chez ma mère, ils vont écouter la télévision. Tout le monde a une télévision en Afrique. Mon frère est allé visiter ma mère avec ses

enfants, et ils ont brisé la télévision. Donc j'envoie de l'argent pour qu'ils s'en achètent une autre. [*traduction libre*]

#### **8.4. Le migrant objectivé comme unité de développement économique**

Il est plus simple d'imaginer qu'un cadeau puisse être porteur d'un message, qu'il puisse porter une valeur en soi, car il peut prendre plusieurs formes matérielles. Les biens envoyés prennent part aux dynamiques relationnelles entre envoyeurs et receveurs. Prenons par exemple les vêtements usagés, qui forment un type d'envoi fréquent de la part des migrants latino-américains. C'est notamment le cas des Guatémaltèques qui fréquentent Guatemala Express : ils envoient souvent des vêtements de seconde main contre la pluie, contre le froid, etc. Tous ces vêtements peuvent être retrouvés dans un grand nombre de magasins au Guatemala, et à meilleur prix! Alors pourquoi les Guatémaltèques qui ont émigré ici dépensent-ils autant d'argent et de temps pour trouver et faire parvenir ces cadeaux à leurs proches? S'ils agissaient purement à partir d'une vision économique, rationnelle, leur comportement serait alors très différent. Peut-être n'enverraient-ils pas de cadeaux, à cause du coût élevé associé à cette pratique? Peut-être enverraient-ils uniquement de l'argent? Et le moins souvent possible, pour réduire les coûts associés aux transferts? Nous voyons bien qu'une vision purement économique (ou de rationalisation des coûts) est inadaptée aux réalités quotidiennes des envoyeurs et des receveurs. Bref, cette logique est manifestement trop simpliste pour décrire des pratiques qui vont au-delà du champ économique. S'il semble aisé de comprendre que l'envoi de biens n'obéit pas qu'à une logique rationnelle, pourquoi serait-il difficile de porter également sur les transferts d'argent un regard qui sache en reconnaître les multiples facettes?

Une des principales raisons se trouve dans le monopole discursif exercé par l'idéologie néolibérale dominante, lequel met en avant la rationalisation économique des problématiques ayant trait à l'argent. Le système économique mondial est caractérisé par

l'accumulation illimitée du capital : suivant cette logique, tout doit être mis en œuvre pour augmenter systématiquement le rendement des investissements (Wallenstein, 1990). La Banque mondiale et le Fonds monétaire international, notamment, souscrivent à cette logique. Le poids important de ces institutions dans les enjeux liés au développement a permis que leur vision discursive de ces problématiques s'établisse en monopole (Escobar, 1995). À partir de cette perspective, la migration, plus spécifiquement la migration économique, et les transferts d'argent sont apparus comme des occasions d'avancement sur les plans individuel, familial et communautaire ayant un impact sur la prospérité nationale du pays d'origine des migrants. Ces mêmes migrants sont objectivés comme des unités potentielles d'avancement économique pour leur pays d'origine, et cela, même si leurs aspirations et leur réalité quotidienne ne sont pas alignées vers cet objectif ultime. La présente recherche, sous toutes ses dimensions, tente de déconstruire le discours économique et du développement afin de mettre à jour une réalité des migrants qui corresponde à la perception qu'eux-mêmes en ont. Même si les migrants sont conscients de leurs obligations envers leurs familles et de la pression exercée pour qu'ils les accomplissent, une grande majorité des répondants latino-américains aspirent tout d'abord à faire vivre dignement leur famille « ici » et soutenir financièrement les membres de la famille « là-bas ».

En mettant l'accent sur les perceptions et les pratiques d'envoi des répondants, ce travail qualitatif permet de sortir de l'équation selon laquelle le rôle principal du migrant envoyeur serait d'être un acteur de développement économique. Cette vision est irréaliste, non représentative et unilatérale, car, comme nous l'avons mentionné, une de ses plus grandes lacunes est qu'elle ne tient pas compte de la réalité quotidienne des migrants. C'est

ce qui nous amène à réaffirmer que la logique économique amputée de ses sphères sociale et culturelle ne peut dégager une vision proche de la réalité des envoyeurs.

Par ailleurs, si nos répondants ont pu continuer à maintenir, après plusieurs d'années d'efforts, un niveau de vie économique similaire à celui qu'ils avaient dans leurs pays d'origine, ce n'est pas nécessairement suffisant pour y faire des investissements à long terme<sup>71</sup>. Le cas de Simon, boulanger, reflète bien le problème ainsi posé. Simon habite à Montréal depuis vingt-cinq ans. Il y exerce depuis de nombreuses années le métier de boulanger. Comme il nous l'a confié, son commerce lui a donné de quoi vivre (après plusieurs années de misère), mais sans plus. Avec la montée des prix du blé des derniers mois, il connaît des moments de plus en plus difficiles sur le plan financier : il planifie donc de vendre sa boulangerie et de retourner vivre au Guatemala. Mais puisque son commerce ne lui a pas permis de faire des économies, le répondant cherche un moyen de financer sa retraite au Guatemala. Il commence donc à faire de la prospection au Guatemala et songe à y ouvrir un nouveau commerce. Homme à tout faire, il réfléchit à plusieurs options : une boutique de développement de photographies, un commerce de mécanique industrielle, de charpenterie ou encore de fabrication de plastique industriel. Bref, sa retraite s'annonce comme une continuation d'une vie de travailleur, ce qui met en lumière le fait que sa vie active sur le marché du travail au Canada ne lui a vraisemblablement pas rapporté suffisamment pour des investissements et une retraite au Guatemala.

L'objectivation du migrant comme une entité productrice d'argent ayant pour but ultime d'investir et de faire fructifier ses revenus dans son pays d'origine est une image passablement restreinte des phénomènes de migration économique et des pratiques

---

<sup>71</sup> Nous ne connaissons pas les revenus précis de chacun des répondants. Par contre, nous savons que la plupart d'entre eux disposent de revenus modestes : certains d'entre eux sont encore aux études, d'autres ont des emplois à revenus modestes, d'autres encore sont propriétaires de petits commerces et plusieurs des répondants font partie de couples où seulement une personne travaille.

transnationales d'envoi. Elle ne tient pas compte, notamment, des aspirations des migrants, de leur désir de « *superarse* » (d'améliorer leurs conditions socio-économiques) ou des obligations qu'ils ont envers leur famille et, plus particulièrement, envers leurs parents.

## Conclusion

Quelques-uns des thèmes abordés dans le chapitre précédent touchent spécifiquement les receveurs et leurs attentes envers les envoyeurs. Nous voulions discuter brièvement des receveurs pour donner un aperçu des nombreuses possibilités de recherche envisageables, au moyen de la réalisation d'un terrain multisite par exemple. Dans ce mémoire, nous nous sommes plutôt concentrés sur les pratiques d'envoi des migrants, sur la manière dont ceux-ci perçoivent leurs obligations envers les receveurs et sur les agences locales qu'ils utilisent pour effectuer leurs transferts. Ce faisant, nous avons sciemment campé les liens familiaux au sein des pratiques transnationales d'envoi, notamment pour illustrer la multilocalité de cette problématique.

Dans cette recherche qualitative, nous avons tenté de mettre à jour, sous différents niveaux d'analyse et à partir de différentes perspectives sociales, les pratiques d'envoi telles qu'elles sont vécues et perçues dans le champ social transnational. Tandis que ces pratiques économiques sont généralement considérées à partir du paradigme du développement ou du discours de la rationalité économique, nous avons examiné les relations sociales primaires qui les soutiennent et qui les infusent de signifiés. Les pratiques d'envoi se laissent appréhender dans un cadre social et historique précis : il est donc normal et même attendu qu'elles soient analysées sous la loupe des courants intellectuels et des paradigmes de l'époque dans laquelle elles se présentent. Nous ne pouvons passer sous silence, par exemple, l'influence de Marcel Mauss et de la théorie du don dans la conceptualisation de notre problématique. Le don nous permet d'articuler des perspectives sociales indissociables mais qui sont souvent perçues comme séparées : soit la sphère économique et la sphère sociale.

En tant qu'apprentis chercheurs en sciences sociales, nous avons tenté d'encadrer notre problématique au sein de différentes structures : une structure mondiale, au travers de la migration économique; une structure locale, par le biais de l'examen des agences du *Barrio latino*; des structures sociale, familiale, spatiale, temporelle et de genre, par l'entremise de notre examen des obligations familiales, du marquage des liens sociaux, des rôles hommes-femmes et des répercussions de ces éléments sur les différents types d'envois (réguliers, occasionnels et ritualisés). Toutefois, notre démarche qualitative nous a également amenés à prendre en compte les perceptions individuelles et les choix des envoyeurs. Bref, nous espérons avoir mis en évidence les multiples structures et contextes qui conditionnent les pratiques économiques d'envoi, tout en laissant suffisamment de place à la voix et à l'agentivité des acteurs concernés.

L'examen des pratiques d'envoi à partir d'une perspective économique n'a rien de reprochable en soi. Le problème survient lorsque, restreignant cette perspective, on évacue ou laisse de côté les complexités sociales de la problématique, laquelle est, fondamentalement, multidimensionnelle. C'est pourquoi nous avons tenté de mettre en relief les intimités économiques auxquelles donnent lieu les transferts d'argent effectués au sein des relations familiales et amicales. De plus, nous avons vu que la migration économique est une stratégie familiale et doit donc être comprise dans le contexte des obligations familiales qui l'accompagnent. Pour les familles latino-américaines, les caractéristiques suivantes ressortent de notre recherche : les parents font des envois à leurs jeunes enfants; les conjoints s'entraident pour effectuer des envois; les envoyeurs adultes soutiennent leurs parents dans leurs vieux jours; les migrants latino-américains, de façon générale, sont proches de leur mère. À Montréal, les envoyeurs font appel de façon prédominante aux services des agences du quartier visé par notre recherche, et

particulièrement de celles qui sont destinées à la communauté latino-américaine. Ces mêmes agences sont simultanément des lieux d'argent (de transaction économique) et des lieux de confiance (de sociabilité).

Nous avons répertorié deux types d'agences dans le quartier étudié : les comptoirs de compagnies multinationales destinés aux migrants de toutes origines ethniques, lesquels offrent principalement des services de virement de fonds, ainsi que des agences locales tenues par des Latino-Américains et destinées à la communauté latino-américaine. Nous avons distingué, parmi les dernières, deux sous-types, soit celles qui offrent principalement des services de transfert d'argent et celles qui offrent essentiellement des services d'envoi de biens, et nous avons fait ressortir leurs différences en ce qui a trait à la relation entre l'agence et l'envoyeur et à la sociabilité du lieu. Pour ce qui est du rôle des femmes dans les pratiques d'envoi, notre recherche indique que c'est du côté des envois de biens que leur agentivité est la plus forte. Elles y jouent un rôle central; elles se valorisent et sont reconnues au travers de ce geste perçu comme maternel et caritatif. L'importance, pour les envoyeurs, de respecter les rituels d'envoi correspondant à certaines occasions, de porter une attention minutieuse aux biens envoyés et de prioriser, dans leur budget, l'envoi d'argent régulier à leurs proches atteste de l'affection et des liens significatifs qui les unissent aux receveurs.

Au début de notre recherche, nous avons pensé qu'il serait plus difficile d'aborder avec nos répondants les questions d'argent que les questions portant sur les liens familiaux, mais il s'est avéré que les deux thèmes étaient intimement liés et que, bien souvent, les répondants se sentaient plus à l'aise de s'exprimer au sujet de leurs pratiques d'envoi que de leurs relations familiales. Ce travail nous a ainsi exposé aux tumultes qui peuvent animer les relations familiales. Quant aux entretiens avec les employés et les propriétaires des

agences de transfert, fort enrichissants également, ils ont éclairé les pratiques d'envoi et les tendances générales qui les caractérisent de manière à compléter les informations recueillies auprès des répondants-envoyeurs.

Notre recherche met à jour diverses possibilités d'études pour l'avenir. Premièrement, il serait intéressant d'avoir un portrait local élargi, qui engloberait plusieurs communautés immigrantes à Montréal et préciserait les pratiques et les lieux d'envoi particuliers à chacune. Au cours de notre recherche de terrain, nous avons eu vent, par exemple, d'une pratique du milieu des transferts méconnue, mais vraisemblablement assez commune : celle des transferts de type hawala. Basé essentiellement sur la confiance et les réseaux communautaires, ce système ne nécessite, au contraire des virements électroniques, aucun transfert d'argent immédiat. Deuxièmement, il serait intéressant d'approfondir l'observation participante dans une variété d'agences de transfert et de faire des terrains multisites afin de recueillir les témoignages des receveurs et de les mettre en parallèle avec ceux des envoyeurs. D'autre part, qu'en est-il des autres grandes villes canadiennes comme Toronto et Vancouver, ou encore des dynamiques régionales? Comment cette pratique économique est-elle vécue dans ces villes ou régions? En outre, comment la dynamique très peu connue des transferts d'argent effectués par les migrants saisonniers se façonne-t-elle localement?

Notre recherche s'est appuyée avant tout sur l'espoir d'offrir une vision complémentaire des pratiques de transfert d'argent et d'envoi de biens, sur la volonté de sortir des sentiers battus des paradigmes économiques et du développement qui donnent présentement le ton aux recherches dans ce domaine. Nous espérons d'ailleurs que cette recherche ethnographique et qualitative encouragera la poursuite de débats académiques

multidisciplinaires qui refuseront de s'appuyer sur des dichotomies qui morcellent et faussent l'analyse des problématiques sociales.

## Bibliographie

ABALOS, D. T. 2002. *The Latino male: a radical redefinition*. Boulder, Co., Lynne Rienner Publishers.

ACOSTA, P., P. FAJNZYLBER et J.H. LÓPEZ. 2008. « How Important Are Remittances in Latin America? » p. 21-49 in *Remittances and Development: Lessons from Latin America*, J. Humberto López Pablo Fajnzylber (dir.), Washington, Banque mondiale.

APPADURAI, A. 1996. « Modernity at large: cultural dimensions of globalization », p. 229 in *Public worlds; v. 1*, Minneapolis, University of Minnesota Press.

ARIZA, M. 2002. « Migración, familia y transnacionalidad en el contexto de la globalización: algunos puntos de reflexión », *Revista Mexicana de Sociología*, 64 : 53-84.

BANQUE MONDIALE. BANQUE INTERNATIONALE POUR LA RECONSTRUCTION ET LE DÉVELOPPEMENT. 2008. « Migration and Remittances Factbook 2008 ».

ASSEMBLÉE DES ÉVÊQUES CATHOLIQUES DU QUÉBEC. COMITÉ DES AFFAIRES SOCIALES. 2008. « Les travailleurs saisonniers agricoles ». <http://www.eveques.qc.ca/documents/2008/198Travailleurs%20saisonniers%20mars%202008.pdf>

BASCH, L., N. SCHILLER et C. SZANTON BLANC. 1994. *Nations unbound: transnational projects, postcolonial predicaments, and deterritorialized nation-states*. Luxembourg, Gordon and Breach.

BASCH, L., C. SZANTON BLANC et N. SCHILLER. 1992. « Transnationalism: A New Analytic Framework for Understanding Migration », *Annals of the New York Academy of Sciences*, 645 : 1-24.

BORJAS, G. J. 2007. *Mexican immigration to the United States*, Chicago, University of Chicago Press.

BOSSEN, L. 1984. *The redivision of labor: women and economic choice in four Guatemalan communities*, Albany, State University of New York Press.

BURRELL, J. L. 2005. « Migration and the Transnationalization of Fiesta Customs in Todos Santos Cuchumantán in Guatemala », *Latin American Perspectives*, 32 : 12-32.

CARRIER, J. G., dir. 2005. *A handbook of economic anthropology*. Cheltenham : Edward Elgar.

—. 2005. « Introduction », p. 1-9 in *A handbook of economic anthropology*, James G. Carrier (dir.), Cheltenham, Edward Elgar.

CHEIKHROUHOU, H., R. JARQUE, R. HERNÁNDEZ-COSS et R. EL-SWAIFY. 2006. « The U.S. - Guatemala Remittance Corridor: Understanding Better the Drivers of Remittances Intermediation », Banque mondiale, Washington DC.

CLIGGETT, L. 2003. « Gift Remitting and Alliance Building in Zambian Modernity: Old Answers to Modern Problems. », *American Anthropologist*, 105 : 543-552.

CONWAY, D., et J.H. COHEN. 1998. « Consequences of Migration and Remittances for Mexican Transnational Communities », *Economic Geography*, 74 : 26-44.

DREBY, J. 2006. « Honor and Virtue: Mexican Parenting in the Transnational Context », *Gender and Society*, 20 : 32-59.

DRISCOLL, B. 1999. *The tracks north: the railroad bracero program of World War II*, [Austin, Tex.] : CMAS Books/Center for Mexican American Studies/University of Texas at Austin: Distributed by arrangement with University of Texas Press.

DURAND, J., et D. MASSEY. 2004. *Crossing the border: research from the Mexican Migration Project*, New York, Russell Sage.

ESCOBAR, A.

—. 2005. « Economics and the Space of Modernity: Tales of Market, Production and Labour », *Cultural Studies* 19 : 139-175.

—. 1995. *Encountering development: the making and unmaking of the Third World*, Princeton, N.J., Princeton University Press.

FLETCHER, P. L. 1999. *La casa de mis sueños: dreams of home in a transnational Mexican community*. Boulder, Colorado et Oxford, Westview Press.

FOXEN, P.

—. 2002. « K'iche' Maya in a Re-Imagined World: Transnational Perspective on Identity », thèse de doctorat en anthropologie, Montréal, Université McGill.

—. 2007. *In search of providence: transnational Mayan identities*, Nashville, Tenn., Vanderbilt University Press.

GODBOUT, J., J. CHARBONNEAU et V. LEMIEUX. 1996. *La circulation du don dans la parenté*, Montréal, INRS-Urbanisation.

GODBOUT, J., et A. CAILLÉ. 1992. *L'esprit du don*, Montréal, Boréal.

GODBOUT, J.

—. 1995. « Les bonnes raisons de donner », *Anthropologies et Sociétés*, 19 : 45-56.

—. 2000. *Le don, la dette et l'identité : homo donator versus homo æconomicus*, Montréal, Paris, Boréal, La Découverte.

GOLDRING, L.

—. 2004. « Family and Collective Remittances to Mexico: A Multi-dimensional Typology », *Development and Change*, 35 : 799-840.

—. 1998. « The Power of Status in Transnational Social Fields », p. 165-195 in *Transnationalism from Below*, Michael P. Smith and Luis Guarnizo (dir.), New Brunswick, London, Transaction Publishers.

GUDEMAN, S. 2004. « Whose Representations? » in *Economic Representations Conference Economic. Representations: Academic and Everyday*, University of California.

HAGEN, J. 2005. « Migration and Remittances », *UN Chronicle*, p. 12.

HALGUNSETH, L. 2004. « Continuing Research on Latino Families. El Pasado y el Futuro » p. 333-351 in *Handbook of contemporary families: considering the past, contemplating the future*, Marilyn Coleman et Lawrence H. Ganong (dir.), Thousand Oaks, London, Sage Publications.

HERNÁNDEZ-COSS, R.

—. 2005a. « The Canada-Vietnam Remittance Corridor Lessons on Shifting from Informal to Formal Transfer Systems », Banque Mondiale, Washington DC.

—. 2005b. « A Proposed Framework to Analyze Informal Funds Transfer systems », p. 243-274 in *Remittances: development impact and future prospects*, Samuel Munzele Maimbo et Dilip Ratha (dir.), Washington, DC, Banque mondiale.

—. 2005c. « The U.S. - Mexico Remittance Corridor Lessons on Shifting from Informal to Formal Transfer Systems », Banque mondiale, Washington DC.

HOULE, R., et G. SCHELLENBERG. 2008. « Les habitudes de transfert de fonds chez les nouveaux immigrants au Canada », Statistique Canada, Direction des études analytiques : documents de recherche. <http://www.statcan.ca/francais/research/11F0019MIF/11F0019MIF2008312.pdf>

KAWAMOTO, W., et A. VIRAMONTEZ. 2005. « Asian and Latino Immigrant Families », p. 209-230 in *Families in Global and Multicultural Perspective*, B. Smith Ingoldsby (dir.), University of Florida, Sage Publications.

- KOHPAHL, G. 1998. *Voices of Guatemalan women in Los Angeles: understanding their immigration*. New York; London, Garland Pub.
- KOTHARI, R. 1984. « Communications for alternative development: towards a new paradigm », *Development Dialogue*, 1 (2).
- LEVITT, P. 2001. *The Transnational Villagers*, Berkeley, University of California Press.
- LIEBERHERR, F. 1983. « L'entretien, un lieu sociologique », *Revue suisse de sociologie*, 2 : 391-406.
- LEGALL, J. 2002. « Le lien familial au coeur du quotidien transnational : les femmes shi'ites libanaises à Montréal », *Anthropologica*, XLIV : 69-82.
- MAHLER, S. J.  
 —. 1995. *American dreaming: immigrant life on the margins*, Princeton, N.J., Princeton University Press.  
 —. 1998. « Theoretical and Empirical Contributions toward a Research Agenda for Transnationalism », p. 64-100 in *Transnationalism from Below*, Michael P. Smith and Luis Guarnizo (dir.), New Brunswick, N.J.; London, Transaction Publishers.
- MALKIN, V. 2004. « We Go to Get Ahead: Gender and Status in Two Mexican Migrant Communities », *Latin American Perspectives*, 31 : 75-99.
- MASSEY, D., et L. BASSEM. 1992. « Determinants of Savings, Remittances, and Spending Patterns Among U.S. Migrants in Four Mexican Communities », *Sociological Inquiry*, 62 : 185-207.
- MASSEY, D., et E. PARRADO. 1994. « Migradollars: The remittances and savings of Mexican migrants to the USA », *Population Research and Policy Review*, 13 : 3-30.
- MAUSS, M. 1960. *Sociologie et anthropologie*, Paris, Presses universitaires de France.

MEINTEL, D. 2000. « Transnationalité et le renouveau de la vie festive capverdienne-américaine », *Revue européenne des migrations internationales*, 16 : 77-90.

MEINTEL, D. 2002. « Cape Verdean Transnationalism, Old and New », *Anthropologica*, 44 : 1.

NATIONS UNIES. FONDS INTERNATIONAL DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE. 2008. « Sending Money Home: Worldwide Remittance Flows to Developing Countries ». <http://www.ifad.org/events/remittances/maps/>

NDARISHIKANYE, B. 2005. « Remittances from Canada to Central America and the Caribbean », p. 144-155 in *Remittances: development impact and future prospects*, Samuel Munzele Maimbo et Dilip Ratha (dir.), Washington, DC, Banque mondiale.

OROZCO, M., et S.R. WILSON. 2005. « Making Migrant Remittances Count », p. 375-394 in *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*, Donald F. Terry et Steven R. Wilson (dir.), Washington, DC, Banque interaméricaine de développement.

OROZCO, M.

—. 2002a. « Remittances and Markets. New Players and Practices », p. 125-154 in *Sending Money Home: Hispanic Remittances and Community Development*, Rodolfo O. De la Garza et Briant Lindsay Lowell (dir.), Lanham, Md., Oxford Rowman & Littlefield Publishers.

—. 2002b. « Globalization and migration: The Impact of Family Remittances in Latin America », *Latin American Politics and Society*, 44 : 41-66.

—. 2003. « Impacto de la emigración en la región del Caribe y de América Central », *Policy Paper, FOCAL*, FPP-03-06.

PETITAT, A. 1995. « Le don : espace imaginaire normatif et secret des acteurs », *Anthropologie et sociétés*, 19 : 17-44.

POPKIN, E. 2005. « The Emergence of Pan-Mayan Ethnicity in the Guatemalan Transnational Community Linking Santa Eulalia and Los Angeles », *Current Sociology*, 53 : 675-706.

PORTES, A., et P. LANDOLT. 2000. « Social Capital: Promise and Pitfalls of Its Role in Development », *Journal of Latin American Studies*, 32 : 529-547.

PORTES, A., L.E. GUARNIZO et P. LANDOLT. 1999. « The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field », *Ethnic and Racial Studies*, 22 : 217-237.

PORTES, A.

—. 1998. « Globalization from Below: The Rise of Transnational Communities » Transnational Communities Programme, *Working Papers*, Oxford, WPTC 98-01.

—. 1999. « Conclusion: Towards a new world - the origins and effects of transnational activities », *Ethnic and Racial Studies*, 22 : 464-477.

QUÉBEC. MINISTÈRE DE L'IMMIGRATION ET DES COMMUNAUTÉS CULTURELLES. 2006. « Vers une politique gouvernementale de lutte contre le racisme et la discrimination : caractéristiques de la population des communautés culturelles », p. 1-26. <http://www.micc.gouv.qc.ca/publications/fr/dossiers/Consultation-Pol-Lutte-Racisme-Statistiques.pdf>

QUÉBEC. MINISTÈRE DE L'IMMIGRATION ET DES COMMUNAUTÉS CULTURELLES. DIRECTION DE LA RECHERCHE ET DE L'ANALYSE PROSPECTIVE. 2005. « Portrait statistique de la population d'origine ethnique guatémaltèque, recensée au Québec en 2001 ». <http://www.quebecinterculturel.gouv.qc.ca/publications/fr/diversite-ethnoculturelle/com-guatemalteque.pdf>

QUÉBEC. MINISTÈRE DE L'IMMIGRATION ET DES COMMUNAUTÉS CULTURELLES. DIRECTION DE LA RECHERCHE ET DE L'ANALYSE PROSPECTIVE. 2005. « Portrait statistique de la population d'origine ethnique latino-

américaine, recensée au Québec en 2001 ». <http://www.quebecinterculturel.gouv.qc.ca/publications/fr/diversite-ethnoculturelle/com-latino-americaine.pdf>

QUÉBEC. MINISTÈRE DE L'IMMIGRATION ET DES COMMUNAUTÉS CULTURELLES. DIRECTION DE LA RECHERCHE ET DE L'ANALYSE PROSPECTIVE. 2005. « Portrait statistique de la population d'origine ethnique péruvienne, recensée au Québec en 2001 ». <http://www.quebecinterculturel.gouv.qc.ca/publications/fr/diversite-ethnoculturelle/com-peruvienne.pdf>

RODRIGUEZ-SCOTT, E. 2002. « Patterns of Mexican Migration to the United States » in *Annual Meeting of the Southwestern Social Science Association, Center for International Studies, University of St. Thomas, New Orleans, Louisiana.*

RUSSELL, B. H. 2002. *Research methods in anthropology: qualitative and quantitative methods*, Walnut Creek, CA; Oxford, AltaMira Press.

SANA, M. 2003. « Buying membership in the transnational community: migrant remittances, social status, and assimilation », *Population Research and Policy Review*, 24 : 231-261.

SCHUERKENS, U. 2005. « Transnational Migration and Social Transformations: A Theoretical Perspective », *Current Sociology*, 53 : 535-553.

SELLER, R. 2005. « 'Out of State' but Still in Mind: Family Love and the Cultural Context of Migration in Dominica, Eastern Caribbean », *Diversité urbaine*, 5 : 43-60.

SIMMONS, A., D. PLAZA et V. PICHÉ. 2005. « The Remittance Sending Practices of Haitians and Jamaicans in Canada », réunion d'un groupe d'experts sur la migration et le développement internationaux en Amérique latine et dans les Caraïbes, in *Population Division*, Département des affaires économiques et sociales, Secrétariat des Nations Unies, Mexique.

SMITH, M. P., et L. GUARNIZO. 1998. « The Locations of Transnationalism », p. 3-34 in *Transnationalism from Below*, Michael P. Smith et Luis Guarnizo (dir.), New Brunswick, N.J.; London, Transaction Publishers.

STATISTIQUE CANADA. 2007. « La communauté latino-américaine au Canada – 2001 ». <http://www.statcan.ca/bsolc/francais/bsolc?catno=89-621-XWF2007008>

SURO, R. 2005. « A Survey of Remittance Senders and Receivers », p. 21-38 in *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*, Donald F. Terry et Steven R. Wilson (dir.), Washington, DC, Banque interaméricaine de développement.

TERRY, D. 2005. « Remittances as a Development Tool », p. 3-19 in *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*, Donald F. Terry et Steven R. Wilson (dir.), Washington, DC, Banque interaméricaine de développement.

TREMBLAY, L. 2006. « Migration et développement : les transferts monétaires des immigrants haïtiens de la région métropolitaine de Montréal », mémoire en démographie, Montréal, Université de Montréal.

TERRY, D., et S. WILSON. 2005. *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*, Washington, DC, Banque interaméricaine de développement.

THOMAS-HOPE, E. 1985. « Return Migration and Its Implications for Caribbean Development », p. 157-173 in *Migration and development in the Caribbean: the unexplored connection*, Robert A. Pastor (dir.), Boulder, Colo., Westview Press.

VERTOVEC, S. 1999. « Conceiving and Researching Transnationalism », *Ethnic and Racial Studies*, 22 : 447-462.

WALLENSTEIN, I. 1990. « L'Occident, le capitalisme et le système-monde moderne », *Sociologie et sociétés*, 22 : 15-52.

WALLER MEYERS, D. 2002. « Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature », p. 53-81 in *Sending Money Home: Hispanic Remittances and Community development*, Rodolfo O. De la Garza et Briant Lindsay Lowell (dir.), Lanham, Md.; Oxford, Rowman & Littlefield Publishers.

WHYTE, W., et K. WHYTE. *Learning from the field: a guide from experience*, Beverly Hills, Sage Publications, 1984.

WILK, R., et L. CLIGGETT. 2007. *Economies and cultures: foundations of economic anthropology*, Boulder, Colo., Westview Press.

ZÁRATE-HOYOS. 2005. « The Development Impact of Migrant Remittances in Mexico », p. 159-191 in *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*, Donald F. Terry et Steven R. Wilson (dir.), Washington, DC, Banque interaméricaine de développement.

ZELIZER, V.

—. 2006. « L'argent social », *Genèses, sciences sociales et histoire*, entretien avec Florence Weber, 65 : 126-137.

—. 2005. *La signification sociale de l'argent*, Paris, Seuil.

—. 1994. *The social meaning of money*, New York, BasicBooks.

## **Annexe I**

### **Guide d'entretien**

#### **Agences de transfert d'argent et d'envoi de biens**

##### **A. L'agence de transfert**

1. Pouvez-vous m'expliquer le choix de votre commerce?
2. Comment avez-vous choisi cet emplacement?
3. Quels services offrez-vous?
4. Pouvez-vous me décrire le secteur?

##### **B. La clientèle, la communauté desservie (pays de provenance / Amérique latine)**

###### **i) Les envoyeurs et les receveurs**

5. Qui utilise vos services?
6. D'après vous, pourquoi votre clientèle choisit-elle votre agence et pas une autre?
7. Votre clientèle est-elle du quartier?
8. Votre clientèle a-t-elle changé au cours des années?
9. Y a-t-il des caractéristiques types des gens qui envoient de l'argent? (hommes/femmes/classe sociale/des gens du quartier, etc.)

###### **ii) Les rituels d'envoi**

10. D'après vous, qu'est-ce qui motive les gens à envoyer de l'argent?
11. Selon vous, à qui envoient-ils de l'argent ou des biens (famille, amis, communauté).
12. Quelles sortes de biens envoient-ils?
13. Y a-t-il des moments ou des occasions spéciales où les gens envoient plus d'argent ou de biens?
14. Que pouvez-vous me dire sur la fréquence et le montant des transferts d'argent effectués par les gens qui fréquentent votre établissement?
15. Connaissez-vous vos voisins qui offrent des services similaires?
16. Pouvez-vous m'expliquer les moyens que vous utilisez pour faire les envois?
17. Offrez-vous des services à domicile? Pouvez-vous m'en expliquer le fonctionnement?

##### **C. Observation participante**

18. Serait-il possible de faire de l'observation dans votre agence?

**Annexe II**  
**Guide d'entretien**  
**Répondants-envoyeurs**

**A. Le parcours migratoire et le champ social transnational**

**Pouvez-vous me parler des circonstances entourant votre départ de votre pays d'origine et votre arrivée au Québec?**

**i) Trajectoire migratoire**

1. En quelle année êtes-vous arrivé au Canada?
2. Quelles sont les circonstances qui ont entouré votre départ de votre pays d'origine et votre arrivée au Canada?
3. Avez-vous de la famille au Canada? Dans quelles villes?
4. Avez-vous vécu dans d'autres pays auparavant? Lesquels?
5. Quelle est votre situation migratoire actuelle au Canada?

**ii) Famille et liens familiaux**

6. Avez-vous des enfants? Quel âge ont-ils? Sont-ils nés au Canada?
7. Avez-vous encore de la famille et des amis au pays d'origine avec qui vous entretenez encore des liens?
8. Est-ce que vous avez de la famille en dehors du pays d'origine? Qui sont-ils et dans quels pays vivent-ils?
9. Par quels moyens (téléphone, Internet, envois d'argent ou de biens, visites, etc.) restez-vous en contact avec votre famille et/ou vos amis?
10. Est-ce que vos liens sont restés les mêmes (nature, fréquence) depuis votre départ de votre pays d'origine? depuis votre arrivée au Canada?

**B. Les réseaux de sociabilité primaires (la famille et la communauté) et le quartier visé**

11. Quels sont vos réseaux sociaux à Montréal (famille, amis, espace religieux, liens diasporiques et transnationaux, etc.)? Quelles sont vos activités principales?
12. Quelles activités faites-vous dans ce quartier (le secteur visé par la recherche)?
13. (Si applicable.) Parlez-moi de votre commerce? Depuis quand l'avez-vous ouvert? Pourquoi avoir choisi ce quartier, cette rue? D'où vos clients sont-ils originaires, et comment vous ont-ils trouvé?

**C. Envois d'argent et échange-don**

14. J'ai remarqué qu'il y a beaucoup d'endroits où un service d'envoi de cadeaux et d'argent est offert dans le quartier. Les avez-vous déjà personnellement fréquentés?

15. Si oui, pourquoi avez-vous choisi cette agence plutôt qu'une autre? Avez-vous déjà fait des envois par l'entremise d'une banque? Expliquez.
16. À qui envoyez-vous de l'argent ou des *paquetes*? (Famille, amis, communauté?) Pour quelles occasions?
17. La dernière fois que vous avez fait un envoi, qu'avez-vous envoyé et à quelle occasion? En général, quel est le montant moyen que vous envoyez? Quel sont les montants minimum et maximum que vous avez envoyés?
18. Comment s'effectuent les envois? Comment déterminez-vous quelle somme vous envoyez et à qui vous l'envoyez?
19. Pouvez-vous m'expliquer qui détermine la somme d'argent à envoyer (ou ce qui va être envoyé)? Est-ce que quelqu'un en fait la demande ou est-ce que c'est vous qui décidez? Expliquez.
20. Vous est-il déjà arrivé de ne pas faire un envoi à quelqu'un qui en faisait la demande? Que s'est-il passé?
21. À votre connaissance, y a-t-il d'autres gens de votre ville ou village qui sont actuellement à l'extérieur du pays d'origine et qui envoient de l'argent à leur famille?
22. Avez-vous l'intention de retourner dans votre pays d'origine pour y vivre? Y êtes-vous retourné en visite depuis votre arrivée au Canada? Dans quelles circonstances?

### Annexe III

### Secteur montréalais visé par la recherche



Source : Google Maps 2008