

International Review of Community Development Revue internationale d'action communautaire



L'enclave ethnique : réflexions théoriques et études de cas The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples El enclave étnico: reflexiones teóricas y estudio de casos

Alejandro Portes and Robert D. Manning

Number 14 (54), Fall 1985

Migrants : trajets et trajectoires

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1034508ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1034508ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Lien social et Politiques

ISSN

0707-9699 (print)

2369-6400 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Portes, A. & Manning, R. D. (1985). L'enclave ethnique : réflexions théoriques et études de cas. *International Review of Community Development / Revue internationale d'action communautaire*, (14), 45–61.

<https://doi.org/10.7202/1034508ar>

Article abstract

This article discusses the patterned differences among immigrant groups in their forms of entry and labour market incorporation. The view advanced here revolves around the concepts of different modes of structural incorporation and of the immigrant enclave as one of them. These concepts are set in explicit opposition to two previous viewpoints on the adaptation process generally identified as assimilation theory and the segmented labour markets approach.

This discussion then, represents a significant advance from earlier undifferentiated descriptions of the adaptation process. The typology presented here however, constitutes a provisional effort. Just as detailed research on the conditions of particular minorities has replaced earlier broad generalizations, the propositions advanced here will require revision. New groups arriving in the United States at present and a revived interest on immigration should provide the required incentive for empirical studies and theoretical advances in the future.

L'enclave ethnique : réflexions théoriques et études de cas ¹

A. Portes
R.D. Manning

Introduction

L'objet de ce texte sera de passer en revue diverses théories sur l'intégration des immigrants dans un pays d'accueil et de résumer les résultats d'études empiriques qui peuvent nous permettre de dégager une perspective nouvelle sur cette question. Cette perspective s'articule autour de la question des modes d'intégration structureaux, notamment la notion d'enclave ethnique. Elle se situe donc en opposition à deux perspectives généralement acceptées : l'une axée sur les modes d'assimilation et l'autre sur la stratification du marché du travail.

Les études historiques et socio-

logiques sur les immigrants aux États-Unis existent en abondance et la plupart privilégient l'axe de l'assimilation. Bien que les expériences des divers groupes soient fort différentes, ces études retiennent surtout l'image d'un groupe qui essaie sans cesse de surmonter les obstacles à une intégration réussie à la vie américaine typique (Handlin, 1941 ; 1951 ; Wittke, 1951 ; Child, 1943 ; Vecoli, 1977). De ce point de vue, le processus d'adaptation des divers groupes d'immigrants est perçu de façon, essentiellement linéaire. Au départ, chaque groupe est victime de diverses formes de discrimination et connaît une situation économique difficile. Peu à peu

cependant, sa connaissance accrue de la culture américaine et l'accueil plus favorable qui lui est réservé permettent une certaine mobilité socio-économique ascendante (Warner et Srole, 1945 ; Gordon, 1964 ; Sowel, 1981). Bref, il y a trois éléments qui caractérisent l'approche favorable à l'assimilation : (1) la notion d'une culture de base, (2) l'accent mis sur le consensus, et (3) le processus linéaire d'assimilation.

De ce point de vue donc, l'absence de mobilité sociale vécue par un individu ou un groupe ethnique s'explique soit par sa réticence à se défaire des valeurs traditionnelles ou encore par la réaction négative

46 du pays d'accueil face à certaines caractéristiques raciales, religieuses ou autres. Une adaptation réussie exige, d'abord, que les immigrants aient la volonté d'abandonner leurs traditions « attardées » afin d'acquérir, ensuite, des traits qui les rendent plus acceptables à la société d'accueil (Eisenstadt, 1970). L'accent est mis sur un processus socio-psychologique de motivation, d'apprentissage et d'interaction ainsi que sur les valeurs culturelles et les perceptions des immigrants et de ceux qui les entourent.

La deuxième perspective générale sur l'intégration des immigrants remet en question à la fois cette vision psychosociale et culturaliste du processus et le postulat d'une voie unique vers l'assimilation. On fait remarquer, d'abord, que les immigrants et même leurs descendants, ne se sont pas tous « fondus » dans le paysage américain et qu'au contraire certains groupes semblent vouloir revendiquer une identité ethnique distincte (Greeley, 1971 ; Glazer et Moynihan, 1970). Certains auteurs ont mis en relief la vitalité de ces communautés et ont fait valoir qu'elles constituent une source de soutien mutuel et de pouvoir politique collectif (Suttles, 1968 ; Alba et Chamlin, 1983 ; Parenti, 1967). D'autres ont cherché à dépasser un niveau descriptif afin de cerner les facteurs qui peuvent expliquer la persistance des identités ethniques. À cet égard, on

semble unanime à reconnaître l'importance de la sphère économique ou plus précisément la place qu'occupent les immigrants sur le marché du travail.

À l'intérieur de cette perspective générale, il existe plusieurs approches sectorielles. La première s'intéresse à la situation des soi-disant « minorités irréductibles » — les Noirs, les Chicanos et les Amérindiens. Selon cette approche, le sort réservé à ces groupes est intimement lié à l'histoire du colonialisme interne alors qu'ils ont été regroupés dans des régions spécifiques et forcés de travailler dans des conditions extrêmement difficiles. L'exclusion des minorités colonisées du jeu libre du marché du travail a procuré des avantages nets tant aux employeurs directs qu'aux membres du groupe racial dominant (Blauner, 1972 ; Geschwender, 1978). Par ailleurs, la persistance des pratiques colonialistes aujourd'hui expliquent les concentrations géographiques et les désavantages occupationnels de ces groupes (Barrera, 1980).

Une deuxième approche sectorielle s'intéresse à la persistance d'identités ethniques au niveau du vote et de l'action politique en général. Ici, l'identité ethnique prend racine dans la volonté de combattre une « division culturelle du travail ». Cette division du travail condamne certaines minorités à des conditions quasi-permanentes d'exploitation et d'infériorité sociale. Contrairement à la première approche sectorielle, on n'explique pas ici la persistance d'identités ethniques par la continuité des rapports d'exploitation, mais plutôt par une « réaction constitutive » manifestée par la minorité en question afin d'affirmer son identité et ses intérêts (Hechter, 1977 ; Despres, 1975). Pour cette raison, la mobilisation politique sur une base ethnique est plus fréquente chez les groupes qui ne sont plus au bas de l'échelle sociale

et qui se livrent maintenant à la concurrence pour les positions privilégiées (Nagel et Olzak, 1982).

Enfin, une troisième variation de cette perspective générale s'intéresse surtout à la situation des nouveaux immigrants. À partir des recherches entreprises sur la hiérarchisation du marché du travail, cette analyse montre comment les nouveaux immigrants s'insèrent dans les secteurs les plus dominés de l'économie caractérisés par la présence massive de femmes et d'autres groupes minoritaires. Dans ce contexte, les nouveaux immigrants sont préférés par les employeurs aux dépens des autres groupes puisque leur manque de connaissances sur le pays, leur vulnérabilité sur le plan légal et leur plus grande motivation au travail se traduisent par des gains en productivité et une réduction des coûts de main-d'œuvre pour les entreprises (Sassen-Koob, 1980). Les emplois dans les secteurs dominés de l'économie exigent peu de formation préalable, sont peu rémunérés et offrent peu de possibilités d'avancement. Dès lors, restreindre ainsi l'accès des immigrants à ce secteur du marché du travail c'est s'assurer que ceux qui ne retournent pas dans leur pays d'origine seront des victimes de l'exploitation et de la discrimination (Piore, 1975 ; 1979).

Ces trois approches sectorielles voient la persistance d'identités ethniques comme le résultat d'une position économique défavorisée quasi-permanente qui empêche un processus d'assimilation sans heurts. Cette situation, qu'elle se présente sous la forme d'esclavage ou de barrières structurelles à l'entrée de certains secteurs du marché du travail, ne se modifie pas facilement. C'est dans ce contexte que d'une part, les communautés « irréductibles » pâtissent sans espoir et que d'autre part, les minorités militantes, conscientes de leur identité commune, adoptent une

stratégie de défense collective plutôt que de miser sur l'assimilation à titre individuel.

Si l'approche structuraliste a eu le mérite de sérieusement remettre en question l'image trop sereine du processus d'adaptation présentée dans les premiers ouvrages sur cette question, il est possible, par contre, qu'elle ait péché par excès vers l'autre extrême. L'hypothèse principale que nous présentons, ici, suggère qu'il existe plusieurs modes d'intégration des groupes immigrants au marché du travail. Qui plus est, ils n'ont pas tous comme effet de condamner les nouveaux immigrants à une situation permanente d'exploitation et d'infériorité sociale. C'est ainsi que, même si nous sommes d'accord avec l'approche générale de l'explication structuraliste, nous voulons proposer ici un certain nombre de modifications qui sont nécessaires si l'on veut bien comprendre les diverses voies de mobilité et les processus distincts d'assimilation.



Modes d'intégration

Au cours des quatre décennies qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale, l'immigration aux États-Unis a atteint des sommets inégalés depuis le début du siècle (National Research Council, 1984 : chapitre 2). Même si pour les fins d'analyse, on restreint la portée de ce phénomène en excluant les multiples migrations ailleurs dans le monde, on ne peut affirmer que cette vague d'immigration revête un caractère homogène. En outre, plusieurs types d'immigration existent

même parmi les immigrants destinés à occuper les secteurs faibles de l'économie. Certains arrivent munis de permis de travail temporaires, d'autres sont clandestins, d'autres enfin, sont des immigrants légalement reçus sur une base permanente. Ce qui est plus important à souligner cependant, c'est que ce ne sont pas tous les immigrants qui sont destinés aux secteurs faibles. Depuis la promulgation en 1965 de la nouvelle loi sur l'immigration, des milliers de professionnels, techniciens et artisans ont pu bénéficier de dispositions favorisant certains types d'occupations. Ce type d'immigration — perçu dans les pays d'origine comme la fuite des cerveaux (*brain drain*) — explique l'arrivée de nombreux immigrants provenant de l'Inde, de la Corée du Sud, des Philippines et de Taiwan, pays qui sont en l'occurrence parmi ceux qui fournissent le plus d'immigrants aux États-Unis.

Ce type d'immigration a déjà fait l'objet d'études détaillées (Portes, 1976 ; 1981) ; il suffira ici de mentionner deux caractéristiques importantes. Premièrement, la main-d'oeuvre qualifiée qui immigré aux États-Unis — les médecins, infirmières, ingénieurs, techniciens et artisans — s'installe habituellement dans les secteurs dominants de l'économie ; elle aide ainsi à pallier à des pénuries sectorielles de main-d'oeuvre et elle réussit, après un certain temps, à s'inscrire dans une trajectoire sociale ascendante. De plus, et c'est la deuxième caractéristique, ce type d'immigration ne contribue pas généralement à la formation de communautés ethniques sur le plan local. Dispersés à travers le pays, ces immigrants suivent des parcours de carrière diversifiés.

Les réfugiés politiques constituent un autre type d'immigration dont le destin économique n'est pas facile à définir a priori. Les vagues successives de réfugiés, notamment des pays communistes, sont arri-

vées aux États-Unis, d'abord après l'occupation de l'Europe de l'Est par l'armée soviétique, ensuite après l'arrivée au pouvoir de Castro à Cuba et enfin après la guerre du Vietnam. Contrairement aux immigrants « économiques », les réfugiés ont souvent reçu des subventions à la relocalisation, de divers organismes gouvernementaux (Zolberg, 1983 ; Keely, 1981). Le processus d'adaptation économique d'un de ces groupes, les Cubains, fera l'objet d'une analyse ci-dessous. Il suffit de mentionner, ici, que les études entreprises jusqu'à maintenant tendent à démontrer qu'ils ne sont pas tous destinés à occuper des emplois précaires ; au contraire, tout semble indiquer une grande diversité d'occupations pour ces groupes.

Un troisième type d'intégration a retenu l'attention des chercheurs au cours des dernières années. Il s'agit de petits groupes d'immigrants qui occupent des positions intermédiaires en tant que commerçants dans un pays ou dans une région en particulier. Ces « intermédiaires commerçants » ont une nationalité, une culture, parfois même une race distinctes des groupes dominants et dominés avec lesquels ils transigent (Bonacich, 1973 ; Light, 1972). Pour les classes dominantes, ce groupe « tampon » remplit des fonctions utiles : d'une part, il est souvent la première cible de la frustration des masses, d'autre part, il facilite la pénétration de l'économie marchande dans les secteurs marginaux de l'économie. Les intermédiaires acceptent ces risques dans la mesure où ils leur permettent de réaliser des gains financiers et commerciaux (à travers l'impôt, des prix de détail plus élevés et des prêts usuraires). Les juifs à l'époque féodale et au début de l'ère moderne en Europe constituent l'exemple classique de ce genre d'intermédiaires. On pourrait également citer les Hindous en Afrique de l'Est, les Chinois en Asie du Sud-Est

48 et dans les îles du Pacifique (Bonacich et Modell, 1980, chapitre 1). Aujourd'hui on pourrait mentionner les juifs, les Coréens et d'autres minorités asiatiques dans les ghettos des grandes villes américaines et les Cubains à Puerto Rico (Kim, 1981 ; Cobas, 1984).

En résumé donc, on peut dire que la main-d'œuvre qualifiée et les intermédiaires commerçants adoptent des modes d'intégration qui ne correspondent pas à l'image un peu simpliste d'immigrants condamnés à des emplois précaires. Les réfugiés politiques, quant à eux, ont emprunté diverses voies d'intégration dont celles que l'on vient de mentionner, ainsi que celle permise par le réseau économique de l'enclave ethnique.

On arrive donc à un quatrième mode d'intégration. La naissance et la structure des enclaves ethniques revêtent des caractéristiques propres quoique souvent assimilées à tort au modèle des intermédiaires commerçants. Ces caractéristiques sont importantes si l'on veut comprendre, à la fois sur les plans théorique et pratique, les comportements spécifiques des groupes qui adoptent ce mode d'intégration. À cette fin, nous examinerons plusieurs exemples historiques et contemporains d'enclaves ethniques dans le but d'identifier les dynamiques internes et les origines de ce phénomène.

L'enclave ethnique

L'immigration aux États-Unis avant la Première Guerre mondiale était massivement d'origine paysanne en provenance surtout de l'Italie méridionale, de la Pologne et des régions orientales de l'Autriche-Hongrie. Ces immigrants, entassés dans des installations de fortune près des ports d'entrée, acceptèrent les besognes les plus ingrates. Peu à peu, à partir de ces débuts difficiles, le lent et pénible processus d'acculturation et d'ascension économique a démarré. D'où une quantité innombrable de récits écrits d'un point de vue favorable à l'assimilation ou d'un point de vue structuraliste.

Cependant, même à cette époque, deux groupes importants n'ont pas suivi cet itinéraire. Caractéristique frappante, sur le plan économique le succès a été réalisé dès la première génération et ce, sans acculturation significative. Au contraire, chacun des deux groupes misait fièrement sur la solidarité et son identité propre. Le processus d'adaptation était donc complètement contradictoire à l'hypothèse qui sera élaborée ultérieurement par les tenants du point de vue favorable à l'assimilation. Cette hypothèse prévoyait en effet que la mobilité socio-économique dépendait d'une acculturation préalable. Par ailleurs, le succès économique et l'esprit de coterie de ces groupes n'ont pas manqué de provoquer des

réactions hostiles chez la population environnante. Fait curieux, à part ce mode d'intégration, ces deux groupes ont peu en commun : ni langue, ni religion, ni race. Ils se sont même rarement rencontrés. Pourtant les juifs sur la côte est et les Japonais sur la côte ouest ont adopté des modes d'adaptation économique qui étaient semblables tant au niveau des moyens utilisés qu'au niveau des résultats obtenus.



Les juifs new-yorkais

La première vague d'immigration juive entre 1840 et 1870 était composée d'environ 50 000 personnes d'origine allemande. Ces immigrants se sont dirigés surtout vers le commerce et, au cours des quelques décennies suivantes, ont obtenu des résultats remarquables. En 1900, le revenu moyen des juifs allemands dépassait le revenu moyen national (Rischin, 1962). Plusieurs avaient commencé comme colporteurs ou petits commerçants et ont réussi à devenir d'importants chefs d'entreprises industrielles, commerciales ou financières.

La deuxième vague d'immigration juive fut toute autre. Entre 1870 et 1914, plus de deux millions de juifs ont fui les pogromes russes (Dinnerstein, 1977). Contrairement aux autres immigrants de cette époque, le départ des juifs de la Russie et de l'Europe de l'Est revêtait un caractère politique et, de ce fait, fut considéré comme définitif. À la différence de leurs coreligionnaires allemands qui jouissaient d'un

niveau d'éducation supérieur à la moyenne, les nouveaux immigrants, d'expression yiddish et d'origine très modeste, étaient pourvus d'une éducation des plus rudimentaires. Les juifs allemands, alarmés par cette nouvelle vague russe, se sont vite rendus compte que leur avenir en tant que minorité ethnique dépendait de l'intégration réussie de ces nouveaux arrivants (Rischin, 1962). Des sociétés de bienfaisance ont été mises sur pied afin d'assurer la satisfaction des besoins élémentaires (logement, nourriture) de même que des écoles privées ont été créées. On y enseignait l'anglais ainsi que les éléments culturels de base nécessaires pour vivre dans le nouveau pays (Howe et Libo, 1979).

Cette immigration fut donc à la fois massive et concentrée dans le temps. À cette situation s'ajoutent deux autres caractéristiques particulières : premièrement, comme les juifs allemands avant eux, les nouveaux arrivants se sont dirigés massivement vers le commerce ou d'autres formes d'emploi autonome plutôt que vers le salariat. Ils sont devenus colporteurs pour la plupart ou vivaient de commerces extrêmement précaires. Deuxième particularité à signaler, ces immigrants ont massivement choisi d'habiter dans un seul quartier très densément peuplé au sud-est de l'île de Manhattan (*Lower East Side*). Ceux qui étaient ni colporteurs ni commerçants se faisaient embaucher dans les manufactures appartenant à des juifs allemands où ils apprenaient les connaissances de base nécessaires pour établir, à leur tour, leurs propres commerces (Sowell, 1981, chapitre 4).

Au cours des deux décennies qui ont suivi, un dense réseau d'entreprises industrielles, commerciales et financières s'établissait. La concentration géographique favorisait l'échange d'information et l'accès aux ressources financières et maté-

rielles. Ce qui est caractéristique aussi de cette enclave ethnique qui se construisait, c'est que la production et la distribution des biens n'étaient pas destinées uniquement à la communauté ethnique mais bien à l'ensemble de l'économie. Ainsi, les juifs ont occupé des positions importantes dans les secteurs de l'imprimerie, de l'acier et de la construction. Ils ont également joué un rôle de premier plan comme bijoutiers et dans la fabrication des cigares, mais c'est surtout l'industrie du vêtement qui est devenue le champ privilégié des entrepreneurs juifs. Ils possédaient d'ailleurs des centaines d'entreprises dans ce secteur, des plus petites aux plus grandes (Rischin, 1962 ; Howe et Libo, 1979).

La réussite économique de la plupart de ces activités n'a pas exigé et n'a pas eu pour résultat un processus d'acculturation rapide. Les immigrants ont appris l'anglais et les éléments culturels de base nécessaires aux affaires mais pour le reste, ils ont vécu entre eux et ont gardé leur langue, leur religion et leurs valeurs propres (Wirth, 1956 ; Howe, 1976). La réussite économique de l'enclave juive était fondée sur la solidarité du milieu : un accès privilégié aux ressources de main-d'oeuvre, aux marchés, et aux renseignements économiques ainsi qu'aux facilités informelles de crédit. C'était à travers de tels mécanismes que ces nouvelles entreprises pouvaient survivre et éventuellement concurrencer les firmes déjà établies.

La création d'une enclave ethnique à Manhattan a donc aidé ce groupe à court-circuiter les voies établies d'assimilation tout en réalisant une mobilité économique importante, dès la première génération. Les générations suivantes ont poursuivi dans la même voie. Cependant, les ressources accumulées par la première génération d'entrepreneurs furent canalisées

en grande partie vers l'éducation de leurs enfants afin que ces derniers puissent accéder au rang des professions libérales. C'est d'ailleurs précisément à ce moment que l'hostilité des non-juifs a atteint son paroxysme alors que les universités établissaient des quotas limitant le nombre d'étudiants juifs. Ces mesures discriminatoires n'ont pris fin qu'après la Deuxième Guerre mondiale (Dinnerstein, 1977).

En dépit de cet obstacle et de bien d'autres, les juifs comptaient de plus en plus de diplômés parmi eux. Le succès économique de la première génération permettait aux descendants d'atteindre des niveaux d'éducation, d'emploi et de revenu supérieurs à la moyenne (Featherman, 1971 ; Sowell, 1981, chapitre 4). Aujourd'hui, l'enclave originale n'est plus qu'un souvenir, mais à l'époque elle a nettement accéléré la mobilité socio-économique des membres de la communauté. Les juifs participent maintenant à tous les aspects de la société américaine, mais ils n'ont pas tous commencé au bas de l'échelle comme ce fut le cas pour la plupart des autres groupes d'immigrants. Ils ont réussi à canaliser les ressources mises à leur disposition par la première génération d'entrepreneurs vers des postes prestigieux sur le plan social et économique.



Les Japonais sur la côte ouest

Certains aspects de l'immigration japonaise sont très différents de l'immigration juive, mais les modes d'adaptation et la mobilité

50 socio-économique qui en a résulté sont semblables. À partir de 1890 jusqu'en 1908 lorsque le *Gentlemen's Agreement* est entré en vigueur, environ 150 000 hommes japonais sont arrivés sur la côte ouest. Leurs femmes sont venues les rejoindre plus tard, jusqu'en 1924, alors qu'une nouvelle loi interdisant l'immigration des Asiatiques fut promulguée. Bien que l'on dénombre plus de 300 000 immigrants d'origine japonaise à cette époque (Daniels, 1977), moins de la moitié est restée (Petersen, 1977). En grande partie ce phénomène s'explique par le fait que, contrairement aux juifs, l'intention initiale des Japonais n'était pas de s'établir définitivement mais plutôt d'accumuler suffisamment de capital pour l'achat des terres ou le remboursement de dettes au Japon. C'est ainsi que bon nombre de ces immigrants étaient commerçants au Japon ou faisaient partie des classes moyennes japonaises. D'ailleurs, fait significatif, plusieurs étaient parrainés par le gouvernement japonais.

La concentration géographique de la communauté japonaise n'a jamais atteint les proportions de la communauté juive à New York, mais cette caractéristique était néanmoins présente. Presque les deux-tiers des 111 010 Japonais identifiés par le recensement américain de 1920 vivaient en Californie. De ceux-ci, un tiers vivaient dans le seul

comté de Los Angeles et un autre tiers dans les six comtés environnants (Daniels, 1977). Toutefois, ce n'est pas la ségrégation résidentielle qui a déclenché des réactions hostiles de la population locale, mais plutôt la stratégie économique des Japonais.

À l'origine, les immigrants japonais étaient accueillis favorablement en tant que main-d'œuvre agricole à bon marché. Économes et diligents, les Japonais étaient souvent choisis par les employeurs de préférence à d'autres travailleurs. L'hostilité de la population locale ne s'est manifestée qu'au moment où les Japonais ont commencé à abandonner le salariat pour s'établir à leur propre compte, soit dans le commerce, soit sur des petites fermes. Ceci a non seulement eu pour effet de réduire l'offre de la main-d'œuvre agricole mais aussi d'augmenter la concurrence entre producteurs de fruits et légumes. En 1900, il n'y avait que 40 cultivateurs japonais qui louaient ou possédaient une exploitation agricole. En tout, ils cultivaient 5 000 acres (environ 2 000 hectares). En 1909, on comptait 6 000 cultivateurs japonais qui exploitaient un total de 210 000 acres (85 000 hectares) (Petersen, 1971). Face à une telle concurrence « déloyale », les producteurs californiens ont eu recours aux moyens politiques à leur disposition. En 1913, l'assemblée législative de l'État a promulgué une loi réglementant l'acquisition des terres par des étrangers. Cependant, cette loi s'est avérée insuffisante et, au cours des années suivantes, l'assemblée législative accédait à une série de demandes de la part des producteurs californiens restreignant ainsi davantage l'accès des Japonais aux terres agricoles (Petersen, 1971).

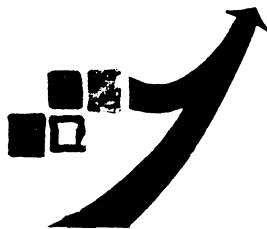
Ces mesures ont eu pour effet de réorienter les efforts des Japonais vers des commerces urbains. En 1909, des entrepreneurs japo-

nais possédaient quelque 3 000 petits commerces dans l'Ouest américain. Quarante pour cent des hommes japonais à Los Angeles possédaient un commerce tel qu'une buanderie, un bateau de pêche, un petit restaurant ou un commerce de fruits et légumes où ils vendaient la production des cultivateurs japonais (Light, 1972).

La mobilité de cette première génération, les *issei*, qui a réussi à sortir des rangs les plus démunis des ouvriers agricoles, fut possible grâce à la cohésion sociale de la communauté. Des caisses de crédit ont fourni le capital de départ alors que des organisations d'entraide soutenaient les efforts des cultivateurs et des commerçants. Light (1972) a pu constater que des investissements allant jusqu'à 100 000 \$ étaient financés par des réseaux de crédit ethniques. Encore ici, on constate que le succès économique de ce groupe a été possible en dépit d'un degré d'acculturation très limité. L'identité et les valeurs ethniques continuaient de revêtir une importance primordiale. La disponibilité du capital de risque, les associations coopératives et l'intégration économique informelle (en aval et en amont) au niveau de la mise en marché ont permis aux entrepreneurs japonais de dépasser les limites de l'enclave pour concurrencer les entreprises déjà établies. Ceci est particulièrement évident au niveau de la production et de la mise en marché des fruits et légumes. En 1920, alors que les Japonais ne comptaient que pour 1 % de la population californienne, la valeur de leur production maraîchère représentait 10 % du total. Plusieurs commerces de fruits et légumes comptaient alors sur une clientèle entièrement non-japonaise (Light, 1972 ; Petersen, 1971).

Lors de la Deuxième Guerre mondiale, l'économie ethnique des Japonais fut gravement atteinte, sans toutefois être détruite complè-

tement, par l'expropriation sans compensation des propriétés japonaises et par l'emprisonnement de citoyens d'origine japonaise. Après la guerre, le boom économique de l'économie américaine dans son ensemble combiné à d'autres facteurs a contribué à réduire les tensions entre la population locale et les Japonais. Les plus vieux (les *issei*) ainsi que plusieurs de leurs enfants ont repris leurs activités de commerçants mais une bonne partie de la deuxième génération (les *nisei*) — en ceci aussi semblable aux juifs — a poursuivi des études supérieures afin d'occuper massivement par la suite des postes de « cols blancs ». Cette trajectoire a été maintenue par la troisième génération (les *sansei*) dont plus de 88 % ont reçu une éducation post-secondaire. D'autres Japonais de la troisième génération ont poursuivi la tradition des petits commerçants (Bonacich et Modell, 1980). Comme les juifs avant eux, les Japonais ont su profiter des ressources mises à leur disposition par la première génération d'entrepreneurs afin d'accéder à des postes relativement privilégiés dans le pays d'accueil. À l'heure actuelle, les niveaux moyens d'éducation et d'occupation des 600 000 Japonais dépassent ceux de tout autre groupe ethnique et le revenu familial moyen est inférieur à celui des juifs seulement (Sowell, 1981).



Quelques exemples contemporains

Le mode d'intégration que fournit l'enclave ethnique n'a pas qu'un intérêt historique ; il existe aussi plu-

sieurs exemples contemporains. Ceci dit, il faut reconnaître que ce mode constitue plutôt l'exception depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale alors que l'immigration vers des emplois précaires est toujours la règle. D'ailleurs, faut-il souligner qu'il n'existe pas de garantie que les enclaves ethniques récentes produiront les mêmes résultats pour leurs membres que celles du début du siècle ?



Les Coréens de Los Angeles

La communauté coréenne de Los Angeles doit son essor récent aux modifications, apportées il y a peu de temps, à la loi américaine sur l'immigration ainsi qu'aux liens économiques et politiques plus étroits entre les deux pays. Depuis la fin des années 60, le nombre d'immigrants coréens résidant aux États-Unis a été multiplié par six. À Los Angeles, par exemple, où environ 60 % des immigrants coréens résident, la population est passée de 9 000 en 1970 à 65 000 en 1975. En plus d'accélérer la croissance quantitative de ce groupe, la loi a également eu pour effet de modifier sa composition de classe. Les immigrants coréens proviennent de milieux scolarisés, fortement influencés par les traditions occidentales. Ils sont en vaste majorité chrétiens et originaires des régions urbaines. De plus, ils possèdent en moyenne 16 années de scolarité, soit l'équivalent d'un diplôme universitaire de premier cycle aux États-Unis (Kim, 1981 ; Portes et Monzo, 1984).

Light (1979 ; 1980) attribue l'orientation commerciale des immigrants coréens à leur « handicap » sur le marché du travail américain. Cette orientation découle, dit-il, de leurs difficultés d'expression en anglais plutôt que de la discrimination affichée par les employeurs américains. Bonacich (1978 ; Bonacich, Light and Wong, 1977) par contre, croit que les commerçants coréens ont su profiter du vide créé dans l'espace commercial réservé aux petites entreprises par le développement du capitalisme monopoliste. Selon cette optique, les commerces d'immigrés représentent une forme camouflée de main-d'oeuvre à bon marché qui fournit des biens et services à des prix moindres pour l'économie de la métropole.

Si les origines de l'essor récent de commerces coréens restent problématiques, les proportions du phénomène elles, sont indiscutables. Bonacich estime que 4 000 familles, soit le quart de toutes les familles coréennes résidant dans le comté de Los Angeles étaient propriétaires d'un commerce en 1976. Ce taux est trois fois supérieur au taux moyen affiché par l'ensemble de la main-d'oeuvre urbaine de Los Angeles (Bonacich, 1978). Light a effectué un relevé des annuaires de commerces coréens (où l'on peut supposer que les commerces coréens qui ne font pas affaire surtout avec la communauté coréenne seraient sous-représentés) et est arrivé au chiffre de 1 142 entreprises coréennes dans la région métropolitaine de Los Angeles.

Les entrepreneurs coréens, en ceci semblable aux immigrants juifs et japonais qui les ont précédés, sont très dépendants des ressources sociales et économiques de la communauté coréenne. Certains immigrants ont réussi à sortir des capitaux de leur pays mais la majorité doit compter sur ses propres épargnes aux États-Unis et sur les

52 réseaux de financement ethniques. Par exemple, un couple marié épargnera pendant deux ou trois ans afin d'accumuler suffisamment de capital pour acheter le fond d'un commerce. Des systèmes de financement rotatifs (*gae*), basés sur la confiance et l'honneur, constituent une autre source de capital à risque. Or, cette institution économique ne pourrait survivre sans la solidarité ethnique. Il existe plus de 500 associations communautaires, sociales ou commerciales dans la communauté coréenne de Los Angeles et rares sont ceux qui ne sont pas membres d'au moins une de ces associations. De plus, les hommes d'affaires coréens ont bénéficié de subventions gouvernementales par le truchement du *U.S. Small Business Administration* auxquelles se sont ajoutés des prêts et des programmes de formation mis sur pied par le gouvernement de la Corée du Sud (Light, 1980 ; Bonacich, Light et Wong, 1977).

L'existence d'une classe d'entrepreneurs n'est pas sans avoir des conséquences importantes sur les relations de travail et sur les transferts de propriété au sein de la communauté coréenne. Les relations de travail, par exemple, sont vécues à l'intérieur de réseaux de parenté et d'amitié. On assiste donc à une forme d'autorité « paternaliste » où l'on accepte de travailler de longues heures peu rémunérées en échange d'une formation sur le tas et avec

la possibilité d'une assistance future lors de la mise sur pied d'un commerce. En ce sens, on peut dire qu'un emploi dans l'économie ethnique revêt une possibilité d'avancement qui n'existe pas dans les secteurs précaires de l'économie générale.

La conduite des affaires est également façonnée par des dimensions culturelles. Les Coréens transigent d'abord avec les commerçants coréens chez qui tout fonctionne sur la base des recommandations des membres de la communauté. D'ailleurs, les transferts de propriété des commerces se font, la plupart du temps, à l'intérieur de la communauté. Ceci s'explique par le fait que la mobilité économique se réalise à travers l'achat et la revente d'entreprises coréennes. Par exemple, un immigrant commencerait par l'achat d'un commerce qui n'exige pas une mise de fond importante — telle une boutique de perruques — puis, il le revendrait afin d'acquérir un commerce exigeant une mise de fond plus importante. Plus tard, le même proces-

sus se répète de sorte qu'on passera successivement d'une épicerie à un restaurant à un magasin de vins et spiritueux pour aboutir enfin à l'immobilier. Cette circulation de titres de propriété nourrit une mobilité économique constante pour les immigrants entrepreneurs. Les données présentées dans le tableau I illustrent à la fois la place dominante acquise par les Coréens dans le réseau de distribution des vins et spiritueux à Los Angeles ainsi que la prédominance de ventes intra-ethniques chez les Coréens et d'autres minorités asiatiques.

L'économie coréenne connaît un essor exceptionnel à Los Angeles. La nouvelle classe d'entrepreneurs et les capitaux qu'elle a accumulés ont créé de nouveaux emplois pour les membres d'une communauté en pleine expansion. Comme ce fut le cas pour les exemples historiques cités ci-dessus, on constate l'existence d'un dense réseau d'entreprises diverses qui fournissent biens et services non seulement à la communauté ethnique, mais aussi à l'ensemble du

TABLEAU I
Transferts de propriété des magasins de
vins et spiritueux à Hollywood, California, 1975

ACHETEURS	VENDEURS			Acheteurs en % de tous les acheteurs
	Coréens %	Chinois %	Japonais %	
Coréens	79,0	18,5	16,7	15,0
Chinois	9,0	70,4	0,0	6,7
Japonais	4,0	0,0	50,0	3,9
Autres	7,5	11,1	33,3	74,4
TOTAL	100,1	100,0	100,0	100,0
n =	67	27	18	641

Source : Ivan Light, « Asian Enterprise in America: Chinese, Japanese, and Koreans in Small Business », Scott Cummings (ed.), *Self-Help in Urban America*, Pt. Washington, N.Y., Kennikat Press, 1980, Table 2.3, p. 33-57.

marché. C'est cette dernière caractéristique qui distingue l'enclave ethnique d'un ensemble de restaurants et petites boutiques établis par chacune des minorités dans le but de satisfaire les goûts spécifiques de leur communauté.

En 1975, les entreprises coréennes étaient sur-représentées dans le commerce de détail et même jusqu'à un certain point dans le commerce en gros (Light, 1980). Cette sur-représentation sectorielle reflète sans doute l'arrivée récente de la plupart des entrepreneurs et donc aussi le fait qu'une bonne partie d'entre eux soit encore dans les phases préliminaires de l'acquisition des commerces. Cependant, on peut supposer qu'à l'avenir les entreprises coréennes pénétreront les secteurs qui exigent de plus grands investissements de capital. Cette tendance se manifeste déjà et l'on constate la présence d'en-

treprises coréennes dans les industries intermédiaires telles que la construction, la fabrication, le transport et les services publics. Quoique les entreprises coréennes soient encore sous-représentées dans ces secteurs à cause de la nécessité d'investir des capitaux importants et à cause aussi de la concurrence acharnée typique de ces secteurs, le fait qu'ils y soient souligne la diversité croissante de l'économie ethnique. Le rythme d'accumulation du capital affiché par les entrepreneurs coréens et l'arrivée constante de nouveaux immigrants ne peuvent toutefois que renforcer cette tendance.

Les Cubains à Miami

Au cours des 20 dernières années, près de 900 000 Cubains, soit environ 10 % de la population, ont quitté leur pays, la plupart à destination des États-Unis. La vaste majorité de la population cubaine aux États-Unis (environ 800 000 au total) réside dans les centres urbains du Sud de la Floride ou à New York (Diaz-Briquets et Perez, 1981). Cependant, l'émigration cubaine n'a été ni continue ni sociologiquement homogène. Elle est plutôt caractérisée par des vagues successives entrecoupées de soubresauts imprévisibles et de périodes de calme relatif. Ces caractéristiques ont d'ailleurs favorisé l'émergence d'une économie d'enclave : 1) les immigrants sont concentrés géographiquement ; 2) la première vague d'immigrants provenait des classes aisées ayant une grande expérience dans les affaires ; 3) les vagues suc-

53

TABLEAU II
Propriété des entreprises selon origine ethnique
(Cubains, autres hispanophones, Noirs américains)

Origine ethnique	Toutes les entreprises			Entreprises avec un salarié ou plus		
	Nombre d'entreprises	Nombre d'entreprises par 100 000 habitants	Recettes brutes par entreprise ('000 \$)	Nombre d'entreprises	Nombre d'entreprises par 100 000 habitants	Salariés par entreprise
Cubaine	30 336	3 650,5	61,6	5 888	672,4	6,6
Mexicaine	116 419	1 467,7	44,4	22 718	286,4	4,9
Puerto-ricaine	13 491	740,0	43,9	1 767	96,9	3,9
Centre et sud-américaine	26 301	2 573,5	38,1	4 900	479,4	3,0
Total hispanophones sauf « autres hispanophones »	219 355	1 889,7	47,5	41 298	355,8	5,0
Noire américaine	231 203	872,9	37,4	39 968	150,9	4,1

Source : Sergio Diaz-Briquets, « Cuban-Owned Business in the United States », *Cuban Studies* (Forthcoming) from data drawn from the 1977 Survey of Minority-Owned Business Enterprises.

54 cessives d'immigration ont fourni une main-d'œuvre dont les origines sont plus modestes.

En 1959, lorsque Fidel Castro a renversé le régime de Fulgencio Batista, la communauté cubaine aux États-Unis comptait moins de 30 000 membres (Jorge et Moncarz, 1982). L'instabilité politique engendrée par la révolution a cependant déclenché une émigration massive de l'île. Comme on pouvait s'y attendre, c'étaient les propriétaires d'entreprises, y compris les propriétaires terriens, les dirigeants d'entreprises et les cadres supérieurs d'entreprises américaines qui furent parmi les premiers à partir, juste derrière le personnel politique de l'ancien régime. Au cours du premier exode, quelque 37 000 immigrants sont arrivés aux États-Unis ; la plupart d'entre eux étaient aisés et sont arrivés avec des capitaux importants (Thomas et Huyek, 1967). Mais après l'échec du débarquement à la Baie des Cochons, en avril 1961, l'émigration cubaine s'est accélérée et sa base sociale s'est élargie pour inclure des membres des classes moyennes et de la classe ouvrière urbaine (Clark, 1977). À la fin de 1962, la première phase de l'émigration cubaine était terminée et plus de 215 000 réfugiés avaient été accueillis aux États-Unis. La communauté cubaine naissante dans le Sud de la Floride, contrairement aux Japonais plus tôt et aux Coréens contemporains, fut forte-

ment marquée dès le départ par des facteurs politiques (Portes et Bach, 1981 ; Pedraza-Bailey, 1982).

Or, ces facteurs continueront à influencer les hauts et les bas de l'émigration cubaine ainsi que l'accueil qui lui sera réservé par la société américaine au cours des deux décennies suivantes. Mise à part la période dont on vient de parler, celle suivant immédiatement la révolution, on peut distinguer trois grandes phases de l'émigration cubaine : 1) de novembre 1962 à novembre 1965 ; 2) de décembre 1965 à avril 1973 ; 3) de mai 1973 à novembre 1980. On calcule que 74 000 Cubains sont arrivés au cours de la première de ces trois phases, 340 000 au cours de la deuxième et 340 000 au cours de la dernière (Portes et Bach, 1984, chapitre 3). Ces arrivées massives d'immigrants dans le Sud de la Floride ont engendré des tensions sociales et économiques dans la région. Pour cette raison, un programme de relocalisation des réfugiés fut mis sur pied sous le gouvernement Kennedy. Les réfugiés pouvaient bénéficier d'une assistance financière s'ils consentaient à quitter la région de Miami. Ainsi, en 1978, on comptait 469 000 Cubains qui s'étaient prévalus de ces dispositions mais de toute évidence un grand nombre d'entre eux sont revenus dans la région métropolitaine de Miami par la suite (Clark, 1977 ; Boswell, 1984). Tout semble indiquer d'ailleurs que plusieurs de ceux qui sont revenus avaient profité des salaires généralement plus élevés dans le Nord du pays afin d'accumuler un capital de départ pour se lancer en affaires à Miami. En 1980, Miami comptait six fois plus de Cubains que la deuxième ville « cubaine » des États-Unis au New Jersey (Boswell, 1984).

Quoiqu'un certain nombre d'entreprises cubaines aient vu le jour à Miami au cours des années 60,

il s'agissait en grande partie de restaurants et de boutiques spécialisés qui visaient uniquement le marché des exilés cubains. Une économie d'enclave ne s'est structurée qu'au cours des années 70 en réponse à divers facteurs : entre autres à une plus grande disponibilité de capitaux ; à une main-d'œuvre bon marché constituée de nouveaux réfugiés cubains et enfin, à l'amenuisement des espoirs d'un retour imminent à Cuba. Le nombre d'entreprises cubaines dans le comté de Dade (Miami) est passé de 919 en 1967 à environ 12 000 en 1982. La plupart de ces entreprises sont petites et employaient en moyenne 8,1 personnes en 1977, mais il existe également des manufactures qui emploient plusieurs centaines de travailleurs dans l'industrie légère : le vêtement, la chaussure, les boissons, les cigares et le meuble. D'autre part, les entreprises cubaines actives dans les secteurs de la construction et de la canne à sucre ainsi que les institutions financières et les compagnies d'assurances ne desservent plus uniquement une clientèle cubaine et se sont intégrées dans l'économie locale. Même si la clientèle cubaine est plus nombreuse aujourd'hui, la clef du succès pour les plus grandes entreprises réside dans leur capacité de s'appuyer sur les ressources communautaires, c'est-à-dire les ressources en main-d'œuvre, les sources de crédit et le réseau de contacts et de renseignements, afin de mieux concurrencer les entreprises déjà établies (Wilson et Martin, 1982).

Cette stratégie semble avoir porté fruit. Entre 1969 et 1977, le nombre d'entreprises manufacturières a presque doublé ; pendant la même période le nombre d'entreprises de construction a triplé. Le chiffre d'affaires annuel moyen est passé d'une très modeste somme de 59 633 \$ en 1969 à 639 817 \$ en 1977, une augmenta-

tion de 1 067 %. Déjà en 1972, le chiffre d'affaires moyen des entreprises cubaines dépassait celui des entreprises hispaniques ailleurs aux États-Unis, y compris à Los Angeles où l'on trouve la plus grande concentration d'entreprises hispaniques (Boswell, 1984 ; Jorge et Moncarz, 1982). À l'exception des banques et des autres compagnies assez importantes, les entreprises cubaines dans le secteur des services desservent encore une clientèle à majorité cubaine.

Encore faut-il souligner que cette clientèle s'est considérablement augmentée avec l'arrivée de nouvelles vagues de réfugiés ainsi que d'autres minorités hispanophones. Par conséquent, les entreprises dans le secteur des services se sont développées et diversifiées. On compte maintenant des restaurants, des supermarchés, des cliniques médicales, des maisons de courtage d'immeubles, des bureaux d'avocats, des salons funéraires et des écoles privées.

L'enclave ethnique des Cubains a fait l'objet d'études approfondies au cours des dernières années. Jorge et Moncarz (1981, 1982) et Diaz-Briquets (1984) ont étudié la taille et la structure des entreprises cubaines à Miami en comparaison avec d'autres entreprises dans la même région ainsi qu'avec des entreprises possédées par des hispanophones ailleurs aux États-Unis. Le tableau II présente des données tirées d'une de ces études sur le nombre et la taille des entreprises à propriété cubaine par rapport à d'autres entreprises à propriété hispanophone ainsi que par rapport à celles possédées par des Noirs américains. En chiffres absolus, les entreprises cubaines ne sont pas les plus nombreuses, mais elles sont en moyenne plus grandes et plus nombreuses *per capita*. Lorsqu'on se rappelle que l'immigration cubaine proprement dite n'a commencé qu'en 1959 et que les

initiatives économiques des Cubains n'ont pas démarré avant la fin des années 60, on ne peut manquer d'être frappé par le dynamisme affiché de cette économie d'enclave.

Dans une autre étude, Wilson et Martin (1982) ont entrepris une analyse très sophistiquée des échanges entre entreprises cubaines du Sud de la Floride en comparaison des échanges entre entreprises possédées par des Noirs américains. Ils ont constaté que les entreprises cubaines étaient beaucoup plus interdépendantes ; les entreprises manufacturières et les compagnies de construction avaient recours plus souvent aux ressources « internes » et pouvaient compter sur les services financiers et commerciaux de la communauté. Cette analyse a fourni les premières données empiriques sur la densité du réseau d'entreprises au coeur de l'économie de l'enclave.

Les études sur les entreprises d'immigrants à Miami, dont celles citées ici, ont été réalisées sur la base de données secondaires. Parallèlement, des enquêtes effectuées auprès d'individus ont permis l'analyse des conséquences de l'activité économique sur la mobilité sociale des individus. Une étude longitudinale, commencée en 1973, a fourni des données pour une multitude d'analyses statistiques sur cette question. À cette date (1973), la plupart des Cubains des classes supérieures et moyennes avaient quitté le pays ; l'échantillon de 590 hommes adultes de cette étude provenait donc surtout des classes inférieures, la plupart étant des employés subalternes ou des ouvriers non-qualifiés (Portes, Clark et Bach, 1977). En dépit de cette situation modeste, un bon nombre de sujets ont réussi à sortir du salariat pour s'établir à leur propre compte quelques années seulement après leur arrivée au pays. Entre 1973 et 1976, 8 % ont acquis leur propre entreprise et trois années

plus tard, en 1979, ce pourcentage était de 21,2 %. Si l'on ajoute à ce chiffre, ceux qui travaillaient pour des entreprises cubaines, on constate que presque la moitié faisait partie du marché du travail de l'économie d'enclave en 1979 (Portes et Bach, 1984).

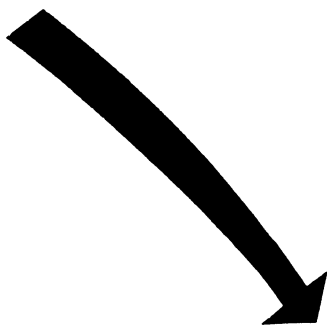
La présentation des données de 1976 (donc, le premier rappel depuis le début de la recherche en 1973) faisait une nette distinction entre les réfugiés employés dans les entreprises de l'enclave et ceux qui travaillaient soit dans les secteurs stables, soit dans les secteurs précaires de l'économie. L'analyse de ces données a révélé que le capital humain apporté de Cuba par chacun avait un rendement supérieur dans l'économie d'enclave (Wilson et Portes, 1980). Cette étude fut reprise lorsque les données du deuxième rappel furent disponibles en 1979 et obtint des résultats quasi-identiques (Portes et Bach, 1984). Les avantages du mode d'intégration fournis par l'enclave ethnique en termes de mobilité sociale sont confirmés par plusieurs résultats de l'étude. Il suffit de mentionner trois des plus significatifs ici.

— 1) Les années de scolarité à Cuba ont peu ou pas d'effets sur les emplois obtenus dans les secteurs stables ou précaires du marché du travail local. Par contre, elles ont un effet positif marqué au sein de l'économie de l'enclave. On remarque le même phénomène en ce qui concerne l'effet des aspirations occupationnelles ;

— 2) Les réfugiés employés dans l'économie de l'enclave ne sont pas désavantagés par rapport à ceux travaillant dans les secteurs stables de l'économie ni en termes de revenu moyen ni en termes de rendement de capital humain. La situation de ces deux groupes est de beaucoup supérieure à celle des réfugiés travaillant dans le secteur précaire ;

— 3) Dans l'ensemble, un

56 emploi autonome dans l'enclave constitue l'occupation la mieux rémunérée. En 1979, le revenu mensuel médian des employés de cet échantillon était de 974 \$ contre 194 \$ pour ceux qui avaient un emploi autonome sans employés. Le chiffre équivalent pour les propriétaires d'entreprises avec au moins un employé était de 1 924 \$. Même si le nombre de sujets dans cette dernière catégorie est très réduit, tout semble indiquer qu'il est appelé à augmenter considérablement à l'avenir.



Conclusion : une typologie des modes d'intégration

L'examen rapide effectué ici d'exemples historiques et contemporains nous permet de cerner les grands traits de l'enclave ethnique et de la situer par rapport aux autres modes d'intégration. La naissance d'une économie d'enclave ethnique dépend de trois facteurs : premièrement, la présence d'un grand nombre d'immigrants ayant une expérience dans les affaires dans leur pays d'origine ; deuxièmement,

la disponibilité du capital de risque ; et troisièmement, un bassin de main-d'oeuvre. Les deux derniers facteurs ne sont pas très difficiles à réunir ; en ce qui concerne la main-d'oeuvre, on peut généralement compter sur les membres de sa famille ou encore sur les nouvelles arrivées d'immigrants. Même le capital n'est pas très difficile à obtenir puisque le montant nécessaire pour démarrer est assez restreint. Dans les cas où les immigrants n'ont pu apporter ce capital avec eux, ils réussissent à l'accumuler à travers l'épargne ou parfois, ils peuvent profiter des ressources collectives de la communauté. De toute évidence, c'est le premier facteur qui est primordial. La présence d'un grand nombre d'immigrants passés maîtres dans « l'art de l'achat et de la revente » (Frazier, 1949) constitue un trait commun aux quatre groupes étudiés ici. La présence d'un tel groupe d'entrepreneurs/commerçants parmi les premiers immigrants peut permettre, de façon générale, de franchir les autres obstacles. À l'inverse, l'absence de ce groupe au sein de la communauté la condamne au salariat même si les ressources en termes de capital et de main-d'oeuvre sont disponibles.

Règle générale, les entreprises de l'enclave commencent sur une petite échelle et desservent la clientèle ethnique. Leur développement et leur capacité de concurrencer les entreprises de l'économie environnante exigent, comme nous l'avons vu, une mobilisation efficace des ressources communautaires. Le mécanisme social à l'oeuvre ici prend la forme d'une obligation de réciprocité doublée d'une solidarité ethnique qui dépasse le cadre des rapports contractuels inhérents aux transactions économiques. Par exemple, recevoir un prêt d'un système rotatif de crédit c'est aussi s'engager à faire des contributions plus tard pour que d'autres puissent

en profiter à leur tour. Donc même si en principe, il serait plus « rationnel » pour un individu de se retirer d'une association de ce genre une fois le prêt reçu. Cela demeure très difficile car un tel geste le couperait des ressources communautaires sur lesquelles son entreprise est fondée (Light, 1972).

De la même façon, les rapports entre employeurs et employés dans l'économie d'enclave ont tendance à dépasser le cadre des relations contractuelles. Les deux parties sont conscientes que le salaire versé est inférieur à la valeur du travail effectué. D'une part, beaucoup de travailleurs immigrés acceptent cependant cette situation parce que le salaire ne représente qu'une des formes de rémunération. D'autre part, l'accès à une main-d'oeuvre bon marché constitue le plus souvent le facteur clef qui permet aux entreprises d'enclave de compenser leur manque d'investissements en capital fixe et donc de concurrencer les entreprises déjà établies. En retour, on s'attend à ce que les employeurs fournissent une aide à leurs employés sous diverses formes : une assistance ponctuelle en cas d'urgence, la formation en cours d'emploi, des possibilités accrues d'avancement et un soutien lorsqu'ils fondent leur propre entreprise. Ces formes d'assistance représentent l'autre partie du « salaire » reçu par les travailleurs dans l'économie d'enclave. Cette voie informelle de promotion sociale est tout simplement absente du secteur précaire où il n'existe ni liens socialisés entre employeurs et employés ni communauté ethnique capable de faire respecter la norme de réciprocité.

Des relations de travail paternalistes et une solidarité communautaire très forte sont également caractéristiques des « intermédiaires commerçants » dont on a parlé plus tôt. En effet, ces deux modes d'intégration présentent des similitudes

TABLEAU III
Typologie des modes d'intégration

Variable	Immigrants destinés aux secteurs dominants	Immigrants destinés aux secteurs précaires	Immigrants destinés à l'enclave ethnique	Intermédiaires-commerçants
Proportion d'immigrants	faible	forte	forte	faible
Concentration géographique sur le plan national	faible	faible	forte	forte
Concentration géographique sur le plan local	faible	forte	forte	faible
Composition de classe	homogène : travailleurs qualifiés et professionnels	homogène : ouvriers non qualifiés	hétérogène : entrepreneurs professionnels travailleurs	homogène : commerçants, quelques professionnels
Distribution des statuts professionnels	statut moyen : supérieur faible variation	statut moyen : inférieur faible variation	statut moyen : forte variation	statut moyen : faible variation
Possibilités de mobilité	fortes ; voies formelles	faibles	fortes ;voies ethniques informelles	moyennes ; voies ethniques informelles
Diversification institutionnelle de la communauté ethnique	aucune	faible réseau institutionnel	forte ; réseau institutionnel complet	moyenne ; réseau social et économique
Participation aux associations ethniques	faible ou aucune	faible	forte	forte
Vitalité de la culture ethnique	faible	moyenne	forte	forte
Connaissance de la langue du pays d'accueil	forte	faible	faible	forte
Connaissance des institutions du pays d'accueil	forte	faible	moyenne	forte
Réaction la plus fréquente de la population du pays d'accueil	ouverture	discrimination	hostilité	mitigée : tolérance des élites ; hostilité des masses

58 marquées et pour cette raison, ils sont souvent confondus. Pourtant, il existe trois différences structurales majeures entre les deux situations. Premièrement, les enclaves ethniques ne se limitent pas à des activités commerciales. Contrairement aux intermédiaires commerçants, dont le rôle économique consiste à la médiation de transactions commerciales et financières entre les classes dominantes et les masses, l'économie d'enclave comprend, en plus, un secteur productif important. On retrouve notamment dans ce dernier cas des exploitations agricoles, des industries légères et des compagnies de construction. La production — mise en marché le plus souvent par des distributeurs appartenant à la communauté ethnique — est destinée à l'ensemble du marché et non pas seulement à la clientèle ethnique.

Deuxièmement, les rapports entre les entreprises d'enclave et celles déjà établies peuvent être une source de tension. Les intermédiaires commerçants, par contre, occupent des positions à la fois complémentaires et subordonnées à l'élite locale ; ils exercent leurs activités là où l'élite ne veut ou ne peut aller. Les entreprises d'enclave, elles, sont en concurrence directe avec les entreprises de l'économie locale. Rien ne nous permet d'affirmer, par exemple, que les classes dominantes américaines ont favorisé la mise sur pied d'entreprises juives, japo-

naises, coréennes ou cubaines dans le but de promouvoir leurs propres intérêts économiques. On a toutes les raisons de croire, au contraire, que ce mode d'intégration a pris naissance chez les immigrants eux-mêmes ce qui n'a pas manqué de susciter une opposition farouche de la part des puissances locales. Il est vrai, comme le remarque Bonacich (1978) que les entrepreneurs d'enclave ont souvent fait de la sous-traitance pour des entreprises américaines, notamment dans le vêtement et le secteur de la construction, mais on ne peut guère affirmer que telle a été la fonction exclusive ni même dominante de ces entreprises.

Troisième différence marquante entre les entreprises d'enclave et les intermédiaires commerçants, l'enclave ethnique suppose une densité de population et par conséquent une existence géographique précise. De par la nature même de leurs fonctions, les intermédiaires commerçants sont dispersés à travers le pays. Bien que ces commerçants immigrants habitent parfois davantage certaines régions que d'autres, leurs activités commerciales exigent qu'ils soient proches de leur clientèle et donc présupposent une certaine dispersion géographique. Certes, on peut citer des exemples historiques tels les prêteurs à gages qui furent regroupés dans certaines rues ou certains quartiers, mais ce phénomène n'est ni nécessaire ni typique. Les colporteurs ou d'autres petits commerçants ambulants vont là où la demande existe et évitent de se retrouver trop nombreux dans un territoire donné. Voilà, en tout cas, la règle générale pour les intermédiaires commerçants dans les villes américaines d'aujourd'hui (Cobas, 1984 ; Kim, 1981).

Les entreprises d'enclave, pour leur part, sont concentrées sur le plan géographique, surtout lors de la phase initiale. Cela s'explique pour trois raisons : 1) la proximité

de la clientèle ethnique constitue le marché principal au début ; 2) la concentration d'entreprises ethniques facilite des échanges de renseignements et favorise l'accès aux sources de financement et aux autres formes de soutien ; 3) la proximité du bassin de main-d'œuvre ethnique constitue l'avantage clef de ces entreprises. Des quatre groupes étudiés ici, seuls les Japonais forment une exception partielle à cette règle. La discrimination politique dont ils étaient victimes est largement responsable de cette dispersion géographique relative. À l'origine, l'enclave japonaise était un phénomène rural où de petites exploitations agricoles étaient liées entre elles à travers des associations coopératives et des réseaux informels. Or, les mesures d'expulsion forcée des terres dont ils ont été victimes ont entraîné un déplacement vers des entreprises en milieu urbain et un certain éparpillement de leurs activités.

Une dernière caractéristique des enclaves ethniques est également liée au phénomène de concentration géographique. Lorsque l'économie de l'enclave a pris son essor, il est tout à fait possible pour un nouvel arrivant de vivre sa vie entière au sein de la communauté. Le travail, l'école, les services de santé et de loisirs et toute une gamme d'autres services sont disponibles à l'intérieur de l'enclave ethnique. Or, c'est précisément ce réseau institutionnel qui permet aux nouveaux immigrants de jouir d'une certaine mobilité sociale en dépit d'une connaissance très rudimentaire de la culture et de la langue du pays d'accueil. Des données empiriques sont venues confirmer cette affirmation lorsqu'on a constaté à la fois le peu de connaissances de la langue anglaise chez les immigrants résidant dans les enclaves ethniques et l'absence de lien entre la connaissance de l'anglais et le revenu (Light, 1980 ; Portes et Bach, 1984).

Le tableau III présente une comparaison schématique des principales caractéristiques de chacun des modes d'intégration discutés ici. Deux remarques s'imposent à cet égard : premièrement, la typologie présentée n'a pas la prétention d'être exhaustive puisque d'autres modes d'intégration ont déjà existé et que, sans doute, d'autres prendront forme à l'avenir ; deuxièmement, on n'a pas présenté les réfugiés politiques comme une catégorie à part puisque ce statut n'implique pas en soi un mode d'adaptation typique. Les réfugiés peuvent choisir — ou peuvent être canalisés vers — diverses voies : les emplois autonomes, le secteur stable ou le secteur précaire de l'économie.

Il existe donc des modes d'intégration autres que celui qui condamne les immigrants à vivoter d'emplois précaires. Jusqu'ici, notre attention a été portée principalement sur deux d'entre eux, à savoir l'enclave ethnique et les intermédiaires commerçants. Il reste une troisième possibilité dont on a peu parlé : l'intégration au secteur stable de l'économie. En tant que mode d'intégration, cette voie comporte des avantages marqués quoique d'un ordre différent de ceux procurés aux immigrants qui s'établissent à leur propre compte. Puisque les immigrants qui empruntent cette voie sont généralement dispersés à travers le pays d'accueil et parce que la mobilité sociale dépend de critères de promotion applicables à tous, immigrants comme citoyens, il est donc nécessaire pour ces immigrants d'acquérir une connaissance approfondie de la langue et de la culture du pays hôte. Sans l'encadrement d'une communauté ethnique, la deuxième génération adopte les moeurs de la société d'accueil comme les siennes. L'intégration économique au secteur stable a donc tendance à favoriser l'intégration sociale et culturelle et

c'est pour cette raison que ce mode d'intégration semble confirmer les prévisions énoncées par l'approche favorable à l'assimilation. Plus précisément, on constate ici : 1) la nécessité d'acculturation comme préalable à la mobilité socio-économique ; 2) les « récompenses » subséquentes accordées aux immigrants et à leurs descendants lorsqu'ils abandonnent leur identité ethnique.

Il faut reconnaître cependant, que ce mode d'intégration n'est possible que pour une minorité d'immigrants. D'ailleurs le processus d'acculturation vécu par les immigrants pratiquant une profession libérale ou un autre emploi dans le secteur stable, est qualitativement différent de celui qui se présente aux autres immigrants. Au-delà des différences que l'on peut identifier, on constate que les immigrants qui empruntent les autres modes d'intégration ont tendance à apprendre la langue et la culture du pays avec une forte coloration « locale ». Même si le processus d'acculturation est lent, notamment dans le cas de ceux résidant dans les enclaves, il recèle des éléments particuliers de l'environnement local ; l'accent, les traditions locales et une identité et fierté propres à la communauté environnante (Greely, Suttles). D'un autre côté, le processus d'acculturation des immigrants du secteur stable est plus cosmopolite. Puisque le parcours de carrière peut exiger des déménagements fréquents, la langue et la culture sont apprises de façon plus générale et sans rapport à une sous-culture régionale. Donc, on comprend mieux que les immigrants dans les secteurs précaires ainsi que les intermédiaires commerçants et les résidents d'enclaves soient identifiés à une ville ou à une région précise alors que ce n'est pas le cas pour les immigrants occupant les postes supérieurs. Ceux-ci, au contraire, ont tendance à « disparaître »

en termes culturels peu après leur arrivée (Stevens, Goodman et Mock, 1978 ; Cardona et Cruz, 1980).

Alejandro Portes
Robert D. Manning
Université John Hopkins
Traduction de
Lorne Huston et Anne Filion

* Ce texte est publié également dans *Ethnicity : Structure and Process*, (sous la direction de Joane Nagel et Susan Olzak), New York, Academic Press, 1985.

59

Bibliographie

- Alba, R.D. and M.B. Chamlin, « Ethnic identification among whites », *American Sociological Review*, 48, 1983, p. 240-247.
- Barrera, M., *Race and Class in the Southwest : A Theory of Racial Inequality*, Notre Dame, Indiana, Notre Dame University Press, 1980.
- Blauner, R., *Racial Oppression in America*, New York, Harper and Row, 1972.
- Bonacich, E., « A theory of middleman minorities », *American Sociological Review*, 38, October 1973, p. 583-594.
- Bonacich, E., « U.S. capitalism and Korean immigrant small business », Department of Sociology, University of California-Riverside, Mimeographed, 1978.
- Bonacich, E., Light. I. and C.C. Wong, « Koreans in small business », *Society*, 14, October/September 1977, p. 54-59.
- Bonacich, E. and J. Modell, *The Economic Basis of Ethnic Solidarity, Small Business in the Japanese-American Community*, Berkeley, University of California Press, 1980.
- Boswell, T.D., « Cuban-Americans », J.O. McKee (ed.), *Ethnicity in Contemporary America*, Dubuque, IA, Kendall-Hunt (forthcoming).
- Cardona, R.C. and C.I. Cruz, *El Exodo de Colombianos*, Bogota, Ediciones Tercer Mundo, 1980.
- Child, I.L., *Italian or American ? The Second Generation in Conflict*, New Haven, Yale University Press, 1943.
- Clark, J.M., *The Cuban Exodus : Why ? Special Report*, Miami, Cuban Exile Union, 1977.

- Cobas, J., « Participation in the Ethnic Economy, Ethnic Solidarity and Ambivalence Toward the Host Society : The Case of Cuban Emigres in Puerto Rico », Presented at the American Sociological Association Meetings, San Antonio, August 1984.
- Daniels, R., « The Japanese-American Experience : 1890-1940 », L. Dinnerstein and F.C. Jaher (eds.), *Uncertain Americans*, New York, Oxford University Press, 1977, p. 250-267.
- Despres, L., « Toward a theory of ethnic phenomena », Leo Despres (ed.), *Ethnicity and Resource Competition*, The Hague, Mouton, 1975, p. 209-212.
- Diaz-Briquets, S., « Cuban-owned Business in the United States : A Research Note », *Cuban Studies* (forthcoming).
- Diaz-Briquets, S. and L. Perez, « Cuba : the demography of revolution », *Population Bulletin*, 36, April 1981, p. 2-41.
- Dinnerstein, L., « The East European Jewish Migration », L. Dinnerstein and F.C. Jaher (eds.), *Uncertain Americans*, New York, Oxford University Press, 1977, p. 216-231.
- Eisenstadt, S.N., « The Process of Absorbing New Immigrants in Israel », S.N. Eisenstadt, R.B. Yosef and C. Adler (eds.), *Integration and Development in Israel*, Jerusalem, Israel, University Press, 1970, p. 341-367.
- Featherman, D.L., « The socio-economic achievement of white religio-ethnic subgroups : social and psychological explanations », *American Sociological Review*, 36, April 1971, p. 207-222.
- Frazier, E.F., *The Negro in the United States*, New York, MacMillan, 1949.
- Glazer, N. and D.P. Moynihan, *Beyond the Melting Pot : The Negroes, Puerto Ricans, Jews, Italians and Irish of New York City*, Cambridge, Mass., the M.I.T. Press, 1970.
- Gordon, M.M., *Assimilation in American Life : The Role of Race, Religion and National Origins*, New York, Oxford University Press, 1964.
- Greeley, A., *Why Can't They Be Like Us ? America's White Ethnic Groups*, New York, E.P. Dutton, 1971.
- Handlin, O., *Boston's Immigrants : A Study of Acculturation*, Cambridge, Harvard University Press, 1941.
- Handlin, O., *The Uprooted : The Epic Story of the Great Migrations that Made the American People*, Boston, Little Brown, 1951.
- Hechter, M., *Internal Colonialism, The Celtic Fringe in British National Development, 1536-1966*, Berkeley, Calif., University of California Press, 1977.
- Howe, I., *World of Our Fathers*, New York, Harcourt, Brace, Jovanovich, 1976.
- Howe, I. and K. Libo, *How We Lived, A Documentary History of Immigrant Jews in America*, New York, Richard March, 1979.
- Jorge, A. and R. Moncarz, « International factor movement and complementarity : growth and entrepreneurship under conditions of cultural variation », *R.E.M.P. Bulletin, Supplement 14*, September 1981.
- Jorge, A. and R. Moncarz, « The Future of the Hispanic Market : The Cuban Entrepreneur and the Economic Development of the Miami SMSA », *Discussion Paper # 6*, International Banking Center, Florida International University, 1982.
- Keely, C.B., *Global Refugee Policy : The Case for a Development-Oriented Strategy*, New York, The Population Council, 1981.
- Kim, I., *New Urban Immigrants, the Korean Community in New York*, Princeton, N.J., Princeton University Press, 1981.
- Light, H.I., *Ethnic Enterprise in America : Business and Welfare Among Chinese, Japanese and Blacks*, Berkeley, California, University of California Press, 1972.
- Light, H.I., « Disadvantaged minorities in self-employment », *International Journal of Comparative Sociology*, XX, 1979, p. 31-45.
- Light, H.I., « Asian Enterprise in America : Chinese, Japanese and Koreans in Small Business », Scott Cummings (ed.), *Self-Help in Urban America*, New York, Kenikat Press, 1980, p. 33-57.
- Nagel, J. and S. Olzak, « Ethnic mobilization in new and old states : an extension of the competition model », *Social Problems*, 30, 1982, p. 127-143.
- National Research Council, *Report of the Panel on Immigration Statistics*, Washington, D.C., National Academy of Sciences, Mimeo, 1984.
- Parenti, M., « Ethnic politics and the persistence of ethnic identification », *American Political Review*, 61, 1967, p. 717-726.
- Pedraza-Bailey, S., « Cubans and Mexicans in the United States : the functions of political and economic migration », *Cuban Studies*, 11, July 1981, p. 79-97.
- Petersen, W., *Japanese Americans, Oppression and Success*, New York, Random House, 1971.
- Piore, M.J., « Notes for a Theory of Labor Market Stratification », R.C. Edwards, M. Reich and D.M. Gordon (eds.), *Labor Market Segmentation*, Lexington, Mass., D.C. Heath, 1975.
- Piore, M.J., *Birds of Passage, Migrant Labor and Industrial Societies*, New York, Cambridge University Press, 1979.
- Portes, A., « Determinants of the brain drain », *International Migration Review*, 10, Winter 1976, p. 489-508.
- Portes, A., « Modes of structural incorporation and theories of labor immigration », M.M. Kritz, C.B. Keely and S.M. Tomasi (eds.), *Global Trends in Migration, Theory and Research on International Population Movements*, New York, Center for Migration Studies, 1981, p. 279-297.
- Portes, A., J.M. Clark and R.L. Bach, « The new wave : a statistical profile of recent Cuban exiles in the United States », *Cuban Studies*, 7, January 1977, p. 1-32.
- Portes, A. and R.L. Bach, *Latin Journey, Cuban and Mexican Immigrants in the United States*, Berkeley, University of California Press, 1984.
- Portes, A. and R. Mozo, « Naturalization, Registration, and Voting Patterns of Cubans and Other Ethnic Minorities in the United States », *Proceedings of the First Conference on Hispanics and Citizenship*, Washington, D.C., National Association of Latin Elected Officials, 1984.
- Rischin, M., *The Promised City, New York Jews 1870-1914*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1962.
- Sassen-Koob, S., « Immigrant and minority workers in the organization of the labor process », *Journal of Ethnic Studies*, 1/Spring 1980, p. 1-34.
- Sowell, T., *Ethnic America : A History*, New York, Basic Books, 1981.
- Stevens, R., L.W. Goodman and S. Mick, *The Alien Doctors, Foreign Medical Graduates in American Hospitals*, New York, Wiley, 1978.
- Suttles, G.D., *The Social Order of The Slum, Ethnicity and Territory in the Inner City*, Chicago, University of Chicago Press, 1968.
- Thomas, J.F. and E.E. Huyck, « Resettlement of Cuban Refugees in the United

States », *Paper presented at the Meetings of the American Sociological Association*, San Francisco, August 1967.

Vecoli, R., « The Italian Americans », L. Dinnerstein and F.C. Jaher (eds.), *Uncertain Americans*, New York, Oxford University Press, 1977.

Warner, W.L. and L. Srole, *The Social Systems of American Ethnic Groups*, New Haven, Yale University Press, 1945.

Wilson, K. and W.A. Martin, « Ethnic enclaves : a comparison of the Cuban and Black economies in Miami », *American Journal of Sociology*, 88, July 1982, p. 135-160.

Wilson, K.L. and A. Portes, « Immigrant enclaves : an analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami », *American Journal of Sociology*, 86, September 1980, p. 295-319.

Wirth, L., *The Ghetto*, Chicago, University of Chicago Press, 1956.

Wittke, C., *Refugees of Revolution : The German Forty-eighters in America*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1952.

Zolberg, A., « Contemporary transnational migrations in historical perspective : patterns and dilemmas », M.M. Kritz (ed.), *U.S. Immigration and Refugee Policy*, Lexington, Mass., D.C. Heath, 1983, p. 15-51.

N° 20 ET 21
NUMERO SPECIAL
260 P. - 80 F

ALTERNATIVES QUEBECOISES

- **Mouvements sociaux et vie quotidienne**
- **Economie alternative et développement local**
- **Nouveaux medias et interventions artistiques**

***Un ensemble inédit
de reportages et de réflexions***

Commandes et abonnements à adresser à :
Editions PRIVAT 14, rue des Arts F-31068 Toulouse Cedex

- *Vente en librairie: 45 F/numéro (Diffusion: DIFF-EDIT)*
- *Numéro spécial 1985: 20/21. Alternatives québécoises, 80 F*
- *Abonnement (4 numéros/an):
Individuel: France 145 F. Etranger 180 F.
Institution: France 200 F. Etranger 265 F.*

Privat