

Changement technique et émergence de nouveaux entrepreneurs aquacoles : l'introduction de la crevette dans les systèmes piscicoles de la province de Pampanga (Philippines)

Eva Hejdova

École des hautes études en sciences sociales
de Marseille
4, avenue Salvador-Allende
69100 Villeurbanne
France
<evahejdova@yahoo.fr>

Résumé

La zone côtière de la province de Pampanga aux Philippines est connue depuis longtemps pour son potentiel aquacole. Les premiers aménagements d'étangs en eau saumâtre, destinés à l'élevage de poisson *milkfish* (*Chanos chanos*), datent du début du xx^e siècle. Toutefois, ce secteur se développe, rapidement, à partir de 1980 en raison de l'introduction de la crevette (*Panaeus monodon*), produit de haute valeur commerciale. Bien que l'élevage des crevettes et les changements techniques associés offrent de nouvelles opportunités à la population locale, l'accès aux facteurs de production tels que le foncier et le crédit reste pourtant difficile compte tenu des inégalités qui caractérisent le pays. À travers une étude socio-anthropologique des entreprises aquacoles dans la municipalité de Sasmuan, ce texte analyse les modalités d'intégration des entrepreneurs dans la filière aquacole. Il souligne le rôle important que jouent les réseaux sociaux et les relations interpersonnelles tissées par des entrepreneurs dans l'accès aux facteurs de production tels que le foncier et le capital financier. L'analyse empirique montre que le principe de réciprocité qui cimente les échanges au sein de ces réseaux sociaux coexiste avec le principe marchand, permet de surmonter les difficultés liées aux inégalités socio-économiques et facilite l'intégration des entrepreneurs dans le secteur aquacole.

Mots clés : accès à la terre ; aquaculture ; crevette ; entrepreneur ; Philippines ; réseaux sociaux.

Thèmes : production animale ; pêche et aquaculture ; économie et développement rural.

Abstract

Technical change and emergence of new aquaculture entrepreneurs: the introduction of shrimp in the fish farming systems of the Province of Pampanga (Philippines)

In the Philippines, the coastal area of the province of Pampanga is well known for its aquaculture potential. Development of the first brackish water fish ponds for milkfish (*Chanos chanos*) culture dates back to the beginning of the xxth century. However, the main expansion of this sector began in 1980 with the introduction of shrimp (*Panaeus monodon*), a product of high commercial value. Although shrimp farming and the associated technical changes offer new opportunities to the local population, access to production means such as land and financial capital remains rather difficult with regards to land tenure disparities which are characteristic for the country. Through a socio-anthropological study of aquaculture firms in the municipality of Sasmuan, this text analyzes the modalities of integration of entrepreneurs into the local aquaculture. It shows the important role of social networks and interpersonal relations built by entrepreneurs in the access to production factors such as land and financial capital. The empirical analysis shows that the principle of reciprocity which cements exchanges within these social networks coexists with the trade principle and makes it possible to surmount the difficulties related to socioeconomic disparities while facilitating the integration of entrepreneurs into the aquaculture sector.

Key words: aquaculture; entrepreneurs; land access; Philippines; shrimps; social networks.

Subjects: animal production; fishing and aquaculture; economy and rural development.

La mise en valeur aquacole de la zone côtière, à l'ouest de la province de Pampanga aux Philippines date du début du ^{xx}^e siècle, avec l'aménagement d'étangs d'eau saumâtre destinés à l'élevage extensif du poisson *milkfish* (*Chanos chanos*) (carte 1). Cependant, c'est seulement à partir de 1980, avec l'introduction de la crevette (*Penaeus monodon*) que le secteur aquacole se développe massivement autour de la baie de Manille. Ce changement technique engendre d'importantes transformations organisationnelles, sociales et économiques. En effet, la crevette, destinée à la fois au marché local et à l'exportation, offre aux habitants de la zone côtière comme aux urbains une nouvelle possibilité d'améliorer leur situation socio-économique. Toutefois, compte tenu des fortes inégalités qui caractérisent le pays, la plupart des acteurs, d'origine plutôt modeste, rencontrent des difficultés quant à leur insertion dans le secteur aquacole. En effet, l'accès au foncier et au crédit reste pour eux le problème majeur.

La présente analyse porte sur le processus de changement et les dynamiques de l'aquaculture locale. Plus particulièrement, nous proposons d'éclaircir différentes logiques d'intégration des acteurs dans la filière aquacole. En prenant en compte la dimension sociale de l'activité aquacole, nous montrerons comment les différentes relations et les réseaux sociaux développés entre les acteurs influent sur la possibilité d'accéder au foncier aquacole et au capital financier. L'approche par « l'enchevêtrement des logiques sociales » dans une perspective de socio-anthropologie du changement social, que nous privilégions dans ce travail, permet à la fois de mettre à jour les « discontinuités d'intérêts, de savoirs et de pouvoir, d'appréhender les pratiques et les représentations des acteurs », ainsi que « leurs stratégies et les contraintes des contextes » (Olivier de Sardan, 2001). Les acteurs sont considérés, ici, comme situés dans une structure sociale, et confrontés aux divers acteurs, institutions, normes et autorités qui contribuent à orienter leurs actions.

Les données empiriques de terrain, sur lesquelles s'appuie la présente analyse, sont issues de l'observation participante, des entretiens semi-directifs et des récits de vie réalisés par l'auteur auprès des différents acteurs liés directement ou indirectement au secteur aquacole. L'enquête de terrain s'est déroulée pendant 12 mois (entre 2003 et 2005) dans la municipalité de Sasmuan.

Une première partie du texte présente le développement de l'aquaculture et les changements techniques, sociaux et économiques auxquels sont confrontés les acteurs. Une seconde partie expose l'émergence de nouveaux entrepreneurs et la stratification socio-économique liée à l'accès au foncier et à la diversification de leurs activités au sein de la filière aquacole. Enfin, la dernière partie souligne le rôle des réseaux sociaux et des relations bilatérales dans l'intégration des acteurs dans cette filière.

Dynamiques du secteur aquacole à Sasmuan

Située à l'ouest de la province de Pampanga, la municipalité de Sasmuan s'étend sur l'estuaire de la rivière *Rio Grande de Pampanga* à la frontière de la baie de Manille. Les étangs d'eau saumâtre couvrent, aujourd'hui, environ 3 683 hectares, soit 98 % du territoire de la municipalité. Jusqu'à la fin du ^{xix}^e siècle, la pêche dans l'estuaire ainsi que les coupes de bois, palétuviers et palmiers de nipa, pour la construction des maisons représentaient les principales activités économiques de la municipalité.

Aménagement des premiers étangs d'élevage de *milkfish*

Les premiers étangs d'élevage extensif de *milkfish* (*C. chanos*), à Sasmuan, ont été aménagés sur les zones de mangroves, en bordure de rivière et de canaux, pour permettre le renouvellement de l'eau. Des digues protégeaient les fermes des crues et séparaient les différents étangs.

La majorité des étangs appartenait aux familles de la bourgeoisie foncière de Sasmuan ou d'autres municipalités de Pampanga. La taille des fermes aquacoles, composées généralement de plusieurs étangs, variait de 5 à 100 hectares. L'élevage de *milkfish* ne nécessitait pas d'investissements importants. Les alevins étaient achetés soit aux pêcheurs locaux, soit dans les provinces voisines. Un ou

deux ouvriers pouvaient assurer facilement la production sur une ferme d'une taille d'environ 30 hectares. Une fois le grossissement achevé, le propriétaire faisait appel à l'acheteur, *pakiaw*, qui effectuait la récolte avec sa propre équipe d'ouvriers et vendait les poissons sur le marché local. Les arrangements contractuels concernant la terre et le travail, semblables à ceux pratiqués dans le secteur agricole (Larkin, 1985), existaient aussi dans le secteur aquacole :

– le salariat : les propriétaires originaires de Sasmuan ou des municipalités voisines, qui géraient eux-mêmes leurs fermes, employaient les ouvriers pour surveiller le grossissement et exécuter les tâches quotidiennes. Les ouvriers aquacoles recevaient un salaire mensuel fixe soit en argent, soit en nature (sous forme de nourriture). De plus, le patron de la ferme leur octroyait, assez souvent, des prêts personnels ou une prime de fin d'année ;

– la location des étangs : elle était pratiquée par les propriétaires qui résidaient dans les villes loin de leurs étangs et exerçaient d'autres métiers. Le loyer payé, *ex ante* ou *ex post*, était généralement assez faible. Parmi les principaux locataires, figuraient les propriétaires d'étangs des provinces voisines, qui géraient eux-mêmes leurs fermes et cherchaient à développer leur activité dans d'autres zones ;

– le métayage : le propriétaire et un ou plusieurs métayers partageaient le revenu des récoltes après déduction des charges. Le partage variait de 60 et 70 % pour le propriétaire et de 30 et 40 % pour les métayers. Le propriétaire accordait, également, des prêts personnels aux métayers.

Introduction de la crevette : un changement technique et socio-économique

Le véritable développement de l'entrepreneuriat aquacole commença dans les années 1980, lorsque la crevette (*Penaeus*

monodon) fut introduite massivement dans les régions aquacoles des Philippines et notamment à Sasmuan (Yap, 1999). Cette introduction eut pour effet de modifier les techniques et l'organisation socio-économique des fermes. Ainsi, la polyculture, association de la crevette (*P. monodon*), de *milkfish* (*C. chanos*), de tilapia (*Oreochromis mossambicus* et *Oreochromis niloticus*) et de crabes (*Scylla serrata*), remplaça-t-elle, définitivement, la monoculture de *milkfish*. Ces espèces élevées en association avec la crevette constituaient, toutefois, un revenu secondaire, une assurance en cas de mauvaise production de crevettes. La filière aquacole, notamment les écloseries et le marché, commença à se structurer aussitôt. La complexité des nouvelles techniques, liées à la polyculture, exigeait un plus grand apport financier pour assurer le cycle d'élevage, notamment l'achat de juvéniles de crevettes, mais aussi des savoir-faire nouveaux et un accroissement du temps de travail. Malgré le revenu considérable qu'offrait l'élevage de la crevette, la plupart des familles de la bourgeoisie foncière jugèrent les changements techniques et organisationnels trop contraignants. La plupart des propriétaires qui géraient, jusque-là, leurs fermes se désintéressèrent progressivement de cette activité, préférant mettre leurs fermes en location et s'assurant ainsi un revenu stable. La location devint donc le principal mode d'accès au foncier et remplaça la pratique du métayage. Un tel désengagement des anciens gestionnaires, grands propriétaires fonciers, ouvrait des opportunités à de nouveaux entrepreneurs.

Stratification chez les entrepreneurs aquacoles

La plupart des nouveaux entrepreneurs viennent de la localité de Sasmuan et de ses environs. Bien que la majorité de ces nouveaux acteurs, à l'exception des riches urbains soit d'origine modeste, leur mode d'accès au foncier (*tableau 1*) et la diversification de leurs activités (*tableau 2*) dans le secteur aquacole jouent dès le début un rôle important dans la stratification socio-économique

au sein de l'entrepreneuriat local. Ainsi, il est possible de distinguer trois grands groupes d'entrepreneurs.

Les grands entrepreneurs : pionniers aquacoles et colonisateurs de la filière aquacole

Il s'agit, avant tout, des pionniers de l'élevage de la crevette, à l'origine petits fonctionnaires, anciens employés dans des pays lointains comme ceux du golfe Persique et commerçants locaux. L'argent épargné provenant des activités non aquacoles constitue dans la plupart des cas leur premier capital financier pour commencer l'élevage de la crevette. Outre le capital financier, ils disposent également de savoir-faire, car la plupart sont originaires de familles de pêcheurs ou d'ouvriers aquacoles. Grâce à une situation favorable durant les premières

années qui ont suivi l'introduction de la crevette – une forte productivité, une faible concurrence et un prix du foncier avantageux – ces pionniers deviennent les leaders socio-économiques dans la localité.

Progressivement, les grands entrepreneurs investissent leurs profits dans la location et l'achat de nouveaux étangs, mais aussi dans d'autres activités liées à l'aquaculture. Ils deviennent négociants de criées à Sasmuan ou dans les provinces voisines, qui sont plus fréquentées par les exportateurs de crevettes et par les acheteurs de Manille. Par ailleurs, ils créent des écloseries de crevettes. Enfin, ils étendent leurs activités au-delà du secteur aquacole. On peut citer, pour exemple, le cas de José S., fils d'ouvrier aquacole. Celui-ci se lance dans l'aquaculture, en 1985, dès son retour d'Arabie Saoudite où il travaillait comme mécanicien. L'argent épargné, pendant son expatriation, constitue son principal capital financier. Il gère, aujourd'hui, plusieurs fermes en location de 13, 20, 40, 68 et 80 hectares, et il possède, par ailleurs, trois grandes fermes de 75, 80 et 100 hectares. José possède également une criée à Sasmuan et deux autres dans la région voisine. Il dispose de deux éclo-

Tableau 1. La différenciation des exploitants aquacoles selon le mode d'accès au foncier.

Table 1. Differentiation of fishpond operators according to the type of land tenure.

| Type d'entrepreneurs | Mode d'accès au foncier (en hectares) | |
|----------------------|---------------------------------------|-----------|
| | Achat | Location |
| Grands | 100-500 | 100-1 000 |
| Moyens | 15-50 | 5-50 |
| Petits | – | 3-15 |

Tableau 2. La différenciation des entrepreneurs selon la diversification de leurs activités dans le secteur aquacole.

Table 2. Differentiation of entrepreneurs according to diversification of their activities in the aquaculture sector.

| Type d'entrepreneurs | Type d'activité | | | |
|----------------------|--------------------------|---------------------|--|--|
| | Exploitation de la ferme | Négociants de criée | Fournisseurs d'alevins et de juvéniles | Négociants de criée spécialisés en vente de crevette |
| Grands | + | + | + | ± |
| Moyens | + | ± | – | – |
| Petits | + | – | – | – |

ries de crevettes et d'une écloserie de tilapia. Il a aussi investi l'argent de ces activités dans l'achat de terrains constructibles dans les grandes villes de la province, ainsi que dans divers commerces, une boutique de vêtements, une imprimerie et une agence de publicité.

À travers leur ascension socio-économique, on assiste à la diversification des élites locales. Ces grands entrepreneurs d'origines modestes s'ajoutent progressivement aux élites traditionnelles, propriétaires fonciers qui, bien que désintéressés de la production crevette, maintiennent pourtant leur place au sommet de la hiérarchie sociale.

Moyens et petits aquaculteurs : précarité de l'accès au foncier et aux crédits

Deux autres catégories, les moyens et les petits entrepreneurs, ont suivi l'exemple des pionniers aquacoles. Dans les deux cas, la majorité de ces entrepreneurs est issue de familles modestes de la localité : des ouvriers aquacoles, d'anciens métayers et de petits commerçants. On y trouve aussi quelques urbains qui combinent leur métier avec l'aquaculture.

Le manque de savoir-faire des anciens propriétaires de fermes, dû aux changements techniques et organisationnels dans les années 1980, a souvent permis aux ouvriers et aux métayers de tenter leur chance et de renégocier les arrangements contractuels à leur profit (augmentation de salaires et de pourcentage des ventes). Pour éviter les pertes éventuelles consécutives aux nouveaux arrangements contractuels, les familles de propriétaires préfèrent mettre leurs fermes en location au bénéfice de leurs anciens ouvriers et métayers. Certains d'entre eux parviennent même à acheter ces fermes. Bien que l'activité de la majorité de ces moyens entrepreneurs se limite généralement à la seule gestion de leurs fermes, certains réussissent à établir également leur propre criée sur le marché de Sasmuan.

Le cas d'Ando V. est caractéristique de cette catégorie. Ancien ouvrier permanent sur une ferme de 15 hectares appartenant à un riche médecin de Manille,

Ando arrive d'abord à louer la ferme de ce propriétaire absentéiste. Un an plus tard, le profit généré par la crevette lui permet de louer une autre ferme de 15 hectares et, en 1989, il devient propriétaire d'une autre ferme de 15 hectares. Au cours des années 1990, Ando arrive à louer deux autres fermes (de 12 et 8 hectares) et achète une nouvelle ferme (de 11 hectares). En partenariat avec l'un de ses frères, il installe sa criée à Sasmuan.

Les petits entrepreneurs louent généralement une seule ferme, d'une taille limitée. Il s'agit d'ouvriers aquacoles et d'urbains, originaires de la localité, qui ont su épargner l'argent de leur salaire et de leurs primes ou qui bénéficient de l'aide de leurs parents, jouissant d'une meilleure situation socio-économique. Pour constituer le capital nécessaire à l'exploitation, ces acteurs occupent un emploi en dehors de la gestion de leur ferme, soit dans le secteur aquacole (employés au marché ou dans les écloseries), soit en ville (fonctionnaires ou employés de bureaux).

Ainsi, Anter F., issu d'une famille d'instituteurs, travaille-t-il comme comptable dans une entreprise d'exportation à Manille. Depuis 1995, tout en gardant son emploi dans la capitale, il loue une ferme de 9 hectares. Son salaire stable lui permet de couvrir certaines dépenses sur sa ferme et constitue en même temps une assurance contre les aléas de la production.

Face aux risques : la stabilité et la fragilité du maintien dans l'aquaculture

Pour la plupart des petits et moyens entrepreneurs, le maintien dans la filière aquacole s'avère assez difficile, faute de capital financier. L'emprunt aux organismes bancaires est pratiquement impossible pour ces entrepreneurs qui ne disposent pas de titre de propriété foncière comme garantie bancaire. Les risques environnementaux contribuent également à la fragilité de leur activité. Ainsi, l'éruption du volcan Pinatubo, en 1991, et la modification de l'environnement provoquée par cette catastrophe naturelle, ont causé de nombreuses faillites. Beaucoup ont dû abandonner l'aquaculture et se sont

retrouvés endettés, sans moyens pour reconstruire les exploitations détruites ou endommagées par la coulée de boue, l'érosion et les inondations. Dong O., par exemple, est l'un de ces entrepreneurs malheureux qui, juste avant l'éruption, avait payé la rente locative pour les deux années suivantes. Sa ferme ayant été gravement endommagée par la coulée de boue, il a perdu la totalité de sa production. Dong a estimé sa perte à plus de 800 000 pesos, somme qu'il a dû rembourser pendant plusieurs années. Pour lui, les conséquences de cette catastrophe ont été telles qu'il n'a jamais pu reprendre son activité.

À l'opposé, grâce aux ressources provenant de leur activité non aquacole qui leur assure une situation financière plus solide, les grands entrepreneurs ont su profiter de ces événements pour accroître leur foncier aquacole. En effet, profitant des incertitudes quant à la reprise de l'activité aquacole pendant les premières années après l'éruption, ces derniers ont pu racheter les fermes mises en faillite et négocier des contrats locatifs avantageux. C'est le cas de José S.. En hypothéquant l'un de ses terrains constructibles en ville, il est arrivé à acheter une ferme de 30 hectares à l'un de ces propriétaires en faillite. Deux ans plus tard, lorsque les prix ont commencé à remonter, il a revendu cette ferme en doublant pratiquement le prix d'achat.

Outre les risques environnementaux, les maladies virales des juvéniles, qui touchent depuis les dernières années la production crevette, constituent également l'un des obstacles majeurs au maintien de l'activité de tous les entrepreneurs. Cependant, à la différence d'autres catégories, les grands entrepreneurs, propriétaires d'écloseries, peuvent plus facilement contrôler la qualité des juvéniles. De plus, la possession de plusieurs fermes leur offre une possibilité de compenser le déficit causé par une mauvaise récolte.

Rôle des réseaux sociaux dans l'accès aux ressources aquacoles

Le développement et le maintien des relations personnalisées entre les acteurs de

la filière aquacole s'avèrent vitaux pour le fonctionnement de l'aquaculture locale. L'ensemble des liens tels que la parenté, la parenté rituelle, connue sous le nom de *compadrazgo*, ainsi que l'amitié, le voisinage ou encore le clientélisme, basés sur le principe d'entraide, de solidarité et de loyauté, constituent les bases de réseaux sociaux locaux qui structurent les interactions autour de l'accès aux ressources comme le foncier aquacole, le crédit mais aussi les informations (figure 1). Le type des liens développés, la position de chaque acteur et la structure des réseaux influencent ensuite la capacité d'intégration et le fonctionnement des entrepreneurs dans le secteur aquacole.

Types de liens et développement des réseaux sociaux locaux

En termes d'influence des réseaux sociaux sur l'exercice de l'aquaculture, on peut reprendre la distinction classique en sociologie économique entre deux types de lien : les « liens forts » et les « liens faibles » (Granovetter, 1973 : 1 361). En effet, c'est au sein de groupes sociaux (famille, amis, etc.) caractérisés par un lien affectif et moral durable, des interactions fréquentes, que la plupart des acteurs locaux cherchent leur appui.

Toutefois, à la différence des autres catégories, les grands entrepreneurs ont su établir des contacts hors de la localité. Grâce à leur position socio-économique importante et à leur mobilité professionnelle, ils développent des relations au niveau provincial et national avec les notables, les hommes d'affaires et les institutions gouvernementales ou privées qui interviennent dans le domaine de l'aquaculture. Ces liens faibles jouent pour ces entrepreneurs le rôle de « pont », pour reprendre le terme de Granovetter (1973), qui leur permet d'entrer en contact avec d'autres acteurs et réseaux qui dépassent largement la localité. Grâce à ce type de lien, ils accèdent aux services et aux informations d'autres réseaux, plus innovants que ceux véhiculés par les réseaux composés sur la base de liens forts, où les informations sont souvent redondantes. C'est à travers les

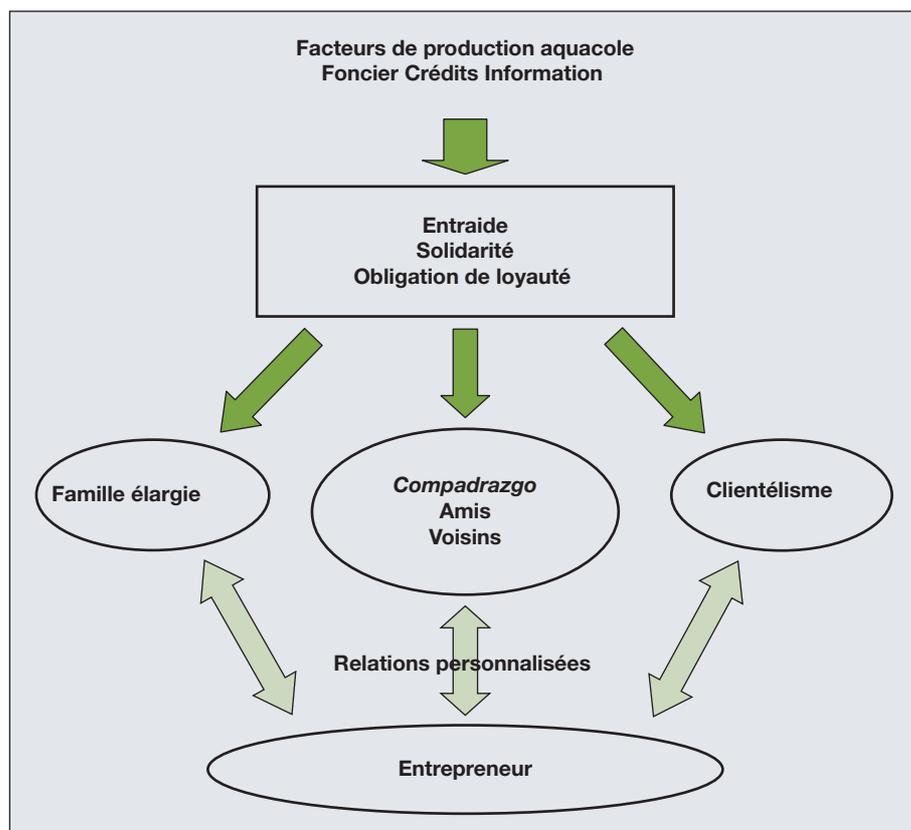


Figure 1. Accès aux facteurs de production à travers des réseaux sociaux.

Figure 1. Access to production facilities through social networks.

grands entrepreneurs que les informations importantes, concernant les nouvelles techniques d'élevage, se diffusent ensuite dans les réseaux locaux constitués par les liens forts.

Les liens entre les acteurs sont tissés, horizontalement, entre des personnes de même statut socio-économique ou, et c'est le cas le plus fréquent, verticalement, entre des individus occupant des positions inégales. En effet, la majorité des réseaux locaux se forme autour d'un acteur qui dispose de ressources rares et difficilement accessibles ou qui peut jouer le rôle d'intermédiaire dans l'accès à ces ressources. Dans le cas des liens verticaux, l'échange interpersonnel fréquent et non marchand entre des personnes qui disposent de ressources inégales prend souvent la forme d'un rapport de patronage. Le patron échange l'accès à ses ressources contre la loyauté et le soutien dans les domaines social, politique, symbolique et religieux (Eisenstadt et Roniger, 1980). Dans ce sens, les grands entrepreneurs, les propriétaires terriens et les riches commerçants aux criées devien-

nent les principaux patrons locaux et occupent une position centrale dans les réseaux sociaux du secteur aquacole.

Accès au foncier : la relation personnalisée et la médiation

Si au début de l'introduction de la crevette (1980) et jusqu'à l'éruption du volcan Pinatubo, en 1991, le loyer (entre 4 000 et 5 000 pesos pour un hectare) et le prix de vente (entre 20 000 et 50 000 pesos pour un hectare) sont restés assez bas, les prix ont pratiquement doublé à partir des années 1995. La plupart des entrepreneurs rencontrent aujourd'hui des difficultés pour payer ce loyer. Ainsi, l'accès à la terre dépend, principalement, de la qualité de la rela-

tion établie avec le propriétaire ou de l'appartenance aux réseaux de grands entrepreneurs.

– le développement de la relation personnalisée et durable avec le propriétaire influe, d'une manière importante, sur la possibilité de négocier les meilleures conditions de la location : montant du loyer, mode de paiement, réalisation des aménagements et durée de la location. Ainsi, les entrepreneurs ayant un rapport de confiance avec le propriétaire parviennent à louer la ferme pendant plusieurs années sans augmentation drastique du loyer. Cela leur ouvre la possibilité de réaliser des aménagements coûteux (construction de maisons d'ouvrier, renforcement des digues, réparation des écluses) et, en conséquence, de mieux sécuriser leur accès à la terre. Ainsi, grâce à cette relation privilégiée avec son propriétaire, l'entrepreneur Carlos M. parvient, depuis 12 ans, à louer deux fermes, en ne subissant qu'une augmentation minimale, d'environ 1 % tous les quatre ans, lors du renouvellement de son contrat. Assuré de la stabilité de sa situation de locataire, José a pu faire en toute confiance des investissements très coûteux : il a, par exemple, fait rénover les digues de sa ferme, très endommagées par les crues lors d'une saison des pluies. Quant aux propriétaires, une relation personnalisée avec le locataire garantit le bon déroulement du contrat et évite les risques éventuels liés à la mise en location à des inconnus.

– les petits et moyens entrepreneurs qui n'arrivent pas à établir de contact personnel avec un propriétaire, cherchent l'assistance et l'appui dans leurs réseaux sociaux, particulièrement auprès des grands entrepreneurs. Ceux-ci, grâce à leur bonne réputation et leurs contacts avec les familles de propriétaires, jouent souvent le rôle de garants et négocient directement les conditions de la location pour les membres de leur réseau. On peut, ici, mentionner le cas de José S., qui, connaissant personnellement plusieurs propriétaires de la localité, arrange directement avec eux le contrat de location pour les membres de sa famille et ses amis proches. Il lui arrive même parfois, de signer le contrat à son nom, d'avancer la rente et de sous-louer au même prix la ferme à ses proches. Cela permet à ces derniers de le rembourser selon leurs moyens et d'éviter les problèmes éventuels avec le propriétaire.

Circuit financier informel

Compte tenu des taux d'intérêts élevés et de la difficulté pour les locataires des fermes d'apporter la garantie foncière exigée par les organismes bancaires officiels, les entrepreneurs cherchent à accéder aux circuits financiers alternatifs. À cet égard, le système d'arrangements avec les négociants des criées aquacoles sur le marché local, parmi lesquels figurent aussi les grands entrepreneurs, représente pour les petits et moyens entrepreneurs la meilleure possibilité d'accès au circuit financier.

– en échange de la livraison régulière des récoltes, les négociants de criées octroient à leurs clients réguliers, appelés localement *suki*, des crédits sans taux d'intérêts, pour payer le loyer et les opérations sur les fermes. Dans ce système d'échange réciproque entre le négociant de criée et son *suki*, la confiance développée à travers des rapports personnalisés et durables (Anderson 1969) est une garantie que les deux parties vont respecter les règles du jeu. La confiance entre ces deux acteurs influe ensuite sur les arrangements (le montant d'emprunt, le mode et l'échéancier de remboursement). Assez souvent, l'entrepreneur et le négociant de criée renforcent leur relation socioprofessionnelle par le lien de la parenté rituelle, le *compadrazgo*.

– étant donné que les prêts les plus avantageux sont octroyés par les négociants des criées des provinces voisines, les entrepreneurs cherchent à établir des contacts avec ceux-ci. Cependant, il est souvent difficile pour les petits et moyens entrepreneurs d'obtenir leur confiance sans passer par un intermédiaire. Ainsi, comme dans le cas de l'accès au foncier, les grands entrepreneurs, lorsqu'ils ne sont pas eux-mêmes négociants des criées, jouent au sein de leur réseau, le rôle de médiateurs et de garants dans l'obtention de crédits. C'est par l'intermédiaire de Fernando B., un parent rituel commun, que le grand négociant de criée Lito L. et Cesar S., un petit entrepreneur, ont été présentés. À la suite de cette rencontre, Cesar a commencé à livrer exclusivement ses récoltes de crevettes à ce négociant. Au bout d'un an, Fernando a pu intercéder auprès de ce dernier en faveur de Cesar, pour l'obtention d'un prêt qui devait lui servir pour l'achat des alevins. La conduite exemplaire de

Cesar, tout au long du remboursement de sa dette, ainsi que sa loyauté à la criée lui ont permis par la suite de bénéficier de la part de Lito de prêts encore plus importants et avantageux.

– les petits et moyens entrepreneurs peuvent trouver également un appui financier auprès de membres de leur famille qui, ayant émigré (souvent aux États-Unis ou Australie), jouissent d'une situation économique plus favorable. Ceux-ci envoient donc, régulièrement, des contributions servant à financer le fonctionnement des fermes de leurs parents.

Les échanges marchands entre les acteurs sont ainsi également basés sur le jeu du principe de réciprocité, envisagée comme un mouvement entre des groupes symétriques (parents, familles, amis), mais aussi entre des acteurs de statut inégal (dans le cas du clientélisme), où circulent des biens et des services. À cet égard, en référence à Polanyi (1983), le cas des relations impliquant l'accès au foncier et au crédit montre bien que les échanges peuvent être organisés alternativement selon le principe marchand et le principe de réciprocité (*figure 2*). C'est avant tout la norme de la dette de gratitude, appelée localement *utang-na-loob*, qui cimenter les échanges réciproques entre les acteurs dans la filière aquacole. Selon cette norme, l'octroi de services et d'assistance n'est jamais considéré comme complètement remboursable. L'échange réciproque va ainsi au-delà d'un simple remboursement et comprend une dimension symbolique et politique (Hollnsteiner, 1963). La dette de gratitude est d'autant plus importante que l'assistance et les services octroyés sont fréquents et que la valeur du service rendu est difficilement estimable en argent, comme dans le cas de l'aide relationnelle pour accéder au foncier et aux crédits. Dans le contexte politique local, la réciprocité se traduit par la loyauté et en conséquence par le soutien des grands entrepreneurs, des négociants de criée et de certains propriétaires fonciers lors de la compétition pour le pouvoir. Les personnes « endettées » et « obligées » d'une loyauté constituent ainsi un réservoir de voix pour les grandes figures de l'aquaculture locale, lors des élections. Ce capital politique important leur permet de contrôler des postes clés dans l'administration locale et de s'assurer que les décisions administratives ne vont pas à l'encontre de leurs intérêts. Ainsi, les médiateurs dans l'accès aux ressources économiques se posent-ils, en même temps, en médiateurs politiques entre

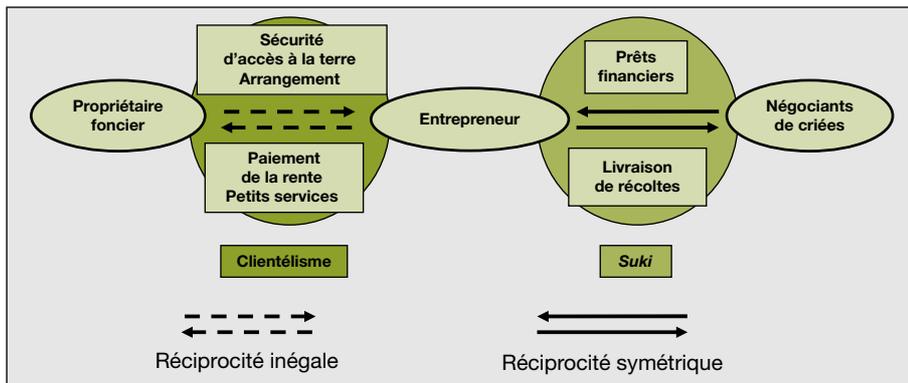


Figure 2. Les échanges réciproques entre entrepreneurs, propriétaires fonciers et négociants.

Figure 2. Exchanges based on reciprocity between entrepreneurs, property owners and traders.

l'administration au pouvoir et le reste de la société (Hejdova, 2007).

Conclusion

La pratique de l'aquaculture fait donc coexister les multiples logiques économiques, sociales et politiques. Dans le contexte de la ville de Sasmuan, caractérisé par la précarité de l'accès aux facteurs de production, les réseaux sociaux constituent des appuis considérables pour l'intégration des acteurs dans la filière aquacole. Les relations personnalisées entre acteurs ne sont pas un simple support dans l'accès à la terre ou le capital financier, mais conditionnent aussi la nature des arrangements et des contrats.

Toutefois, on peut se demander si les réseaux sociaux et les liens personnalisés basés sur le principe de la réciprocité seront susceptibles de résister à la crise actuelle causée par les maladies virales chez la crevette et par conséquent de garantir l'accès aux fonciers et aux ressources financières nécessaires. En effet, dans ce contexte de forte mortalité de crevettes qui fragilise l'économie locale, certains grands et moyens entrepreneurs ont aujourd'hui tendance à privilégier plutôt les échanges basés sur le principe marchand et à limiter la réciprocité et l'entraide en vue de la protection de leurs propres affaires. Au-delà du système aquacole, les échanges basés sur le principe de la réciprocité entre différents acteurs influent, également, sur la reproduction politique et sociale dans la localité. La crise peut ainsi entraîner pour les

acteurs concernés des difficultés d'intégration dans la filière aquacole et, par conséquent, avoir des répercussions sur leur promotion sociale et politique. ■

Remerciements

L'auteur remercie J.-P. Chauveau (IRD Montpellier) et O. Mikolasek (CIRAD Montpellier) pour leurs relectures et leurs commentaires.

Références

- Anderson J. Buy-and-sell and economic personalism: foundations for Philippine entrepreneurship. *Asian Surv* 1969 ; 9 : 641-68.
- Eisenstadt S, Roniger L. Patron client relations as a model of structuring social exchange. *Comp Stud Soc Hist* 1980 ; 22 : 42-77.
- Granovetter M. The strenght of the weak ties. *AJS* 1973 ; 78 : 1360-80.
- Hejdova E. La crevette et la gouvernance : les dynamiques des entreprises aquacoles dans la province de Pampanga aux Philippines. *Civilisations* 2007 ; LVI : 201-18.
- Hollnsteiner M. *The dynamics of power in a Philippine municipality*. Quezon City : University of the Philippines Press, 1963.
- Larkin J. *The Pampangos: the history of pampanga province*. Manila : New Publisher, 1985.
- Olivier de Sardan JP. Les trois approches en anthropologie du développement. *Rev Tiers-Monde* 2001 ; 12 : 729-54.
- Polanyi K. *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris : Gallimard, 1983 [1944].
- Yap W. *Rural aquaculture in the Philippines*. Rome : FAO, 1999.