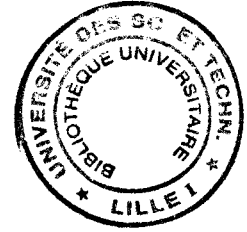


944 200 00 748

59374
1996
221

Université des Sciences et Technologies de Lille
Faculté des Sciences Economiques et Sociales



**SOLIDARITE RECIPROQUE GENERALISEE
ET EFFICACITE ECONOMIQUE:**

**LE CAS DES ENTREPRISES FAMILIALES
CHINOISES EN MALAISIE.**

Thèse pour le doctorat en Sciences Economiques présentée et
soutenue publiquement par

Florence DELAUNE

sous la direction de Monsieur le Professeur François-Régis MAHIEU,
et la co-direction de Monsieur le Professeur Richard POTTIER.

Jury

- Serge CALABRE, professeur de sciences économiques, université de Grenoble.
- Mamadou KOULIBALY, professeur de sciences économiques, université de Lille I.
- François-Régis MAHIEU, professeur de sciences économiques, université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines.
- Richard POTTIER, professeur d'ethnologie, université de Lille I
- Denis REQUIER-DESJARDINS, professeur de sciences économiques, université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines.

26 novembre 1996

J. LILLE
124967 5

L'université des Sciences et Technologies de Lille n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Remerciements.

Je tiens tout d'abord à remercier François-Régis MAHIEU (professeur d'économie à l'université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines), mon directeur, ainsi que Richard POTTIER (professeur d'ethnologie à l'université de Lille I), qui a assuré la co-direction de cette thèse. Cette expérience de direction conjointe par un économiste et un ethnologue a été particulièrement enrichissante. François-Régis MAHIEU m'a aidée à développer mes connaissances en micro-économie tout en m'ouvrant l'esprit sur l'anthropologie. Ses encouragements et son optimisme ont été très profitables à ce travail. Richard POTTIER a su me transmettre son intérêt pour les travaux de Max Weber, pour l'ethnologie et la sociologie, tout en respectant mon identité d'économiste.

Ce travail n'aurait pas pu voir le jour sous cette forme ni dans ces délais sans l'aide de Mamadou KOULIBALY, professeur d'économie à l'université de Lille, dont la rigueur théorique n'a d'égale que la générosité. Je le remercie pour le temps consacré à mes recherches.

Abdelkader DJEFLAT, professeur d'économie à l'université de Lille I, et Jean MIRUCKI, professeur d'économie à l'université de Valenciennes, ne doivent pas non plus être oubliés ici. Leurs remarques pertinentes et leurs conseils bibliographiques sur la théorie de l'information m'ont permis d'étoffer un indispensable quatrième chapitre.

Ce document de thèse a été également lu et critiqué par Jacques CHARMES, directeur du département sud de l'ORSTOM (Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en Coopération, Paris), dont les conseils lors de nos entrevues à Paris ont été directement mis à profit dans ce travail.

Josiane MASSARD, directrice du laboratoire LASEMA (Laboratoire Asie du Sud-Est et Monde Austronésien, Paris) et chercheur en ethnologie, doit aussi être remerciée pour ses critiques et conseils.

L'enquête à laquelle j'ai participé avec l'équipe du GRISEA (Groupe de Recherche sur l'Immigration du Sud-Est Asiatique, Nice), dirigée par LE Huu Khoa, m'a indirectement apporté une meilleure connaissance sur les populations immigrées asiatiques, ainsi que sur les techniques d'enquête.

Je remercie enfin Dominique OLIVIER, Michèle et Jean-Claude DELAUNE, mes parents, Raymond CORRE, mon grand-père et Jérôme BALLETT, pour leur lecture assidue et leurs corrections du texte dans son ensemble.

Alain et Yew Ling DELAUNE, mon frère et ma belle-soeur, sont à l'origine de l'idée du sujet de cette thèse. Ils m'ont hébergée en Malaisie et facilité certains contacts cruciaux. Qu'ils reçoivent ici toute ma gratitude.

Je remercie également toutes les personnes, françaises ou malaisiennes, qui m'ont directement soutenue dans mon travail de recherche sur le terrain: les membres du Poste d'Expansion Economique de l'Ambassade de France à Kuala Lumpur où j'ai effectué un stage de deux mois lors de mon premier séjour en Malaisie; mes amis de Penang, Retnam PILLAY et S.MANO, qui m'ont mise en relation avec des chefs d'entreprises chinois; ces mêmes chefs d'entreprises qui ont accepté de répondre à mes questions et particulièrement Monsieur OH Ah Boo qui m'a accueillie lors de mon dernier séjour à Penang; je remercie aussi Monsieur GAN Saiu Chiew, professeur d'économie à l'université de Penang, Monsieur LEOW Shing Onn, de l'Economic Planning Unit, Department of Prime Minister, à Kuala Lumpur, qui a facilité mes derniers travaux en m'octroyant un laissez-passer de recherche; Monsieur CHAW Chek Sam, secrétaire général de l'hôtel de ville chinois de Penang et Monsieur NEOH Hang Been, secrétaire général de la chambre de commerce chinoise de Penang. Enfin, je remercie les responsables du département des statistiques de Kuala Lumpur qui m'ont fait parvenir de précieuses données sur des comparaisons inter-ethniques en Malaisie.

En ce qui concerne mon travail à Singapour, ma pensée va à Madame Y.L.LEE, secrétaire général de l'ISEAS (Institute of South East Asian Studies) qui m'a accueillie au sein de l'institut avec les membres duquel je souhaiterais approfondir mes relations dans l'avenir et particulièrement avec Monsieur YAO Souchou, chercheur en anthropologie.

Je remercie Serge CALABRE ainsi que Denis REQUIER-DESJARDINS pour le temps consacré, en tant que rapporteurs, à ce travail de thèse et à sa soutenance.

« Simple and definitive explanations
for overseas Chinese business
success are not to be found »
(L.Pan, 1990, p.242).

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	p.1
CHAPITRE LIMINAIRE: PRESENTATION DU CONTEXTE ECONOMIQUE ET HISTORIQUE.	p.23
I) Présentation de l'économie malaisienne.	p.23
II) Le phénomène chinois en Malaisie.	p.30
1) Constat.	p.30
a) Une « nation » sans territoire.	p.32
b) La communauté chinoise de Malaisie.	p.36
2) Histoire des Chinois d'outre-mer.	p.45
a) Une histoire de la Malaisie, de Singapour et de l'immigration chinoise dans ces deux pays.	p.45
b) Le développement du business chinois.	p.56
Conclusion du chapitre liminaire.	p.60
PREMIERE PARTIE: SOLIDARITE RECIPROQUE GENERALISEE DANS LE TEMPS, ETHIQUE ET EFFICACITE ECONOMIQUE.	p.61
CHAPITRE 1: le fonctionnement intergénérationnel des réseaux chinois.	p.63
Section 1: une définition du type d'altruisme pratiqué par les Chinois expatriés: la solidarité réciproque généralisée.	p.64
1.1: une définition opérationnelle de l'altruisme.	p.64
1.2: la rationalité du comportement altruiste dans les interactions sociales,	p.66
1.3: quel type d'altruisme au sein des réseaux chinois?	p.71
Conclusion de la section 1.	p.80

Section 2: un élément de base: la tontine.	p.81
2.1: la logique tontinière.	p.82
2.2: le fonctionnement des différents types de tontines.	p.85
2.3: la réalité de la tontine en Malaisie.	p.92
Conclusion de la section 2.	p.94
Section 3: le réseau, prolongation de l'entreprise familiale.	p.95
3.1: la famille élargie.	p.96
3.2: les monopoles des sous-groupes ethniques.	p.98
3.3: l'exemple de la mafia chinoise.	p.100
Conclusion de la section 3.	p.103
Conclusion du chapitre 1.	p.105
CHAPITRE 2: un type idéal de l'entreprise familiale chinoise.	p.107
Section 1: les entrepreneurs chinois en Malaisie.	p.108
1.1: une logique de stratégie transmise dans le temps.	p.108
1.2: l'entrepreneur chinois type en Malaisie.	p.115
1.3: les entreprises familiales chinoises de Malaisie.	p.121
Conclusion de la section 1.	p.125
Section 2: le rôle du confucianisme dans le fonctionnement des affaires familiales.	p.126
2.1: la réputation, l'éthique et la confiance, garantes de la SRG intergénérationnelle.	p.127
2.2: l'adaptation des règles éthiques confucéennes.	p.131
2.3: transmission intergénérationnelle du capital et confucianisme.	p.139
Conclusion de la section 2.	p.148

Section 3: confucianisme et capitalisme.	p.149
3.1: Max Weber et le confucianisme.	p.150
3.2: la morale confucéenne comme instrument de l'efficacité économique.	p.153
3.3: le rôle de l'ethos dans le développement: l'exemple de Penang.	p.160
Conclusion de la section 3.	p.163
Conclusion du chapitre 2.	p.165
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.	p.166
DEUXIEME PARTIE: SOLIDARITE RECIPROQUE GENERALISEE DANS L'ESPACE ET EFFICACITE ECONOMIQUE.	p.168
CHAPITRE 3: clans et associations dans la communauté chinoise de Malaisie.	p.169
Section 1: historique des associations et réseaux commerciaux chinois.	p.171
1.1: l'origine des sociétés secrètes, guildes et clans.	p.171
1.2: la puissance des sociétés en Asie du sud-est.	p.176
1.3: les réseaux commerciaux chinois en Asie.	p.181
Conclusion de la section 1.	p.183
Section 2: taille optimale du club et communauté chinoise.	p.184
2.1: la limite des grands clubs.	p.185
2.2: les avantages du grand groupe.	p.193
2.3: un mode particulier de structuration du groupe.	p.198
Conclusion de la section 2.	p.202

Section 3: l'organisation en réseaux.	p.203
3.1: les organisations.	p.204
3.2: intégration ou réseau?	p.207
3.3: la solution chinoise.	p.212
Conclusion de la section 3.	p.217
Conclusion du chapitre 3.	p.219
CHAPITRE 4: la circulation de l'information au sein des réseaux.	p.220
Section 1: le fonctionnement des communautés chinoises de Malaisie pendant la colonisation britannique.	p.221
1.1: les relations sino-britanniques.	p.221
1.2: la structure des communautés chinoises pendant la colonisation.	p.225
1.3: les conséquences actuelles de la colonisation.	p.228
conclusion de la section 1.	p.231
Section 2: l'information comme élément essentiel de la flexibilité et de la productivité dans les entreprises et dans les clubs.	p.232
2.1: l'information comme facteur de flexibilité.	p.233
2.2: l'information comme facteur de productivité.	p.239
2.3: l'information comme signal social.	p.243
conclusion de la section 2.	p.245
Section 3: la circulation intra et inter-communautés de l'information.	p.247
3.1: les signaux sociaux.	p.248
3.2: la non-nécessité des contrats écrits.	p.252
3.3: l'efficacité des réseaux d'information.	p.257
conclusion de la section 3.	p.263
Conclusion du chapitre 4.	p.264

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE.	p.265
CONCLUSION GENERALE.	p.267
Bibliographie.	p.274
Liste des cartes, graphiques, tableaux et schémas.	p.293
Annexes	p.297
1) Carte géographique de l'Asie du sud-est.	
2) Situation géographique du Fujian et du Guangdong en Chine.	
3) Carte géographique du Fujian et du Guangdong.	
4) Carte géographique de la Malaisie.	
5) « Kapitan China » de la communauté chinoise de Singapour, 1819-1900.	
6) L'hôtel de ville, la chambre de commerce chinoises et la maison du clan Khoo de Penang.	
7) Exemples d'entreprises familiales et des plus riches Chinois d'Asie du sud-est.	
8) Le dynamisme asiatique	
9) « L'Asie confirme sa vitalité économique, la plus dynamique du monde ».	
10) La Nouvelle Politique Economique malaisienne.	
11) Quelques chiffres sur l'économie de la Chine du sud.	
12) Chine du sud: « Capitalism now! ».	
13) L'invention de la tradition à Singapour.	
14) Rapport d'activité, Kuala Lumpur, février 1996.	

INTRODUCTION

Il s'agit, dans ce travail de thèse, de proposer une analyse économique et une compréhension des raisons internes essentielles et spécifiques du succès économique constaté des communautés chinoises dans la plupart de leurs pays d'immigration, en prenant l'exemple de la Malaisie ¹. L'étude se base sur les entreprises familiales traditionnelles constitutives de ces communautés.

I. Définitions.

Par analyse économique, nous entendons une utilisation systématique des outils de la théorie économique pour la compréhension, au sens weberien du terme, des phénomènes socio-historiques observés, ainsi que des mentalités. Pour M.Weber, comprendre une action individuelle revient à se doter de moyens d'information suffisants pour analyser les motivations qui ont inspiré cette action. La notion de compréhension est directement liée à ce que l'on appelle le paradigme weberien, ou paradigme de l'action, qui consiste à chercher en quoi les actions individuelles sont affectées par les situations respectives des individus. Les outils économiques qui nous ont paru les mieux adaptés à la compréhension du succès économique chinois sont ceux que nous regroupons sous le vocable d'« altruisme ». Il s'agit, dans la première partie, des théories de l'altruisme proprement dites, qui traitent de celui-ci dans le cadre familial ². Il s'agit également de celles qui portent sur un aspect plus général de la coopération ³, et enfin de celles qui introduisent les concepts de confiance et de réputation dans les modèles économiques ⁴. Dans la seconde partie, les outils économiques utilisés sont la théorie des clubs ⁵, enrichie par d'autres développements sur les actions collectives ⁶, et par quelques approches sur les organisations ⁷, ainsi que sur les réseaux ⁸. Les théories de l'information et de l'agence sont également utiles à la compréhension du succès chinois ⁹.

Les raisons internes sont celles propres à la communauté chinoise, par opposition aux raisons externes, fruits des événements et des influences extérieurs ¹⁰. Ces raisons internes sont ici résumées par la notion de Solidarité Réciproque Généralisée (SRG) qui est analysée dans le chapitre 1, section 1, mais que nous

¹ Des cartes de l'Asie, de la Chine du sud et de la Malaisie se trouvent en annexes 1, 2, 3 et 4.

² G.Becker (1976,1981), R.A.Pollak (1985), A.Cigno (1991), I.Hansson et C.Stuart (1989), M.R.Rosenzweig et K.I.Wolpin (1985), G.Becker et N.Tomes (1979).

³ R.Axelrod (1984), R.M.Dawes et R.H.Thaler (1988), S.Coate et M.Ravaillon (1993).

⁴ A.Orléans (1994), D.Collard (1978), J.M.Servet (1994), B.Coriat et S.Guennif (1996), D.Kreps (1990), H.Höllander (1990), A.Akerlof (1984).

⁵ J.Buchanan (1965).

⁶ M.Olson (1978), C.Tiebout (1956), W.J.Baumol, J.C.Panzar et J.D.Willig (1982).

⁷ D.Requier-Desjardins (1994).

⁸ B.de Montmorillon (1989), G.Margirier (1990), G.Paché (1991), H.B.Thorelli (1986), R.Wintrobe et A.Breton (1986).

⁹ Elles sont ici représentées par les travaux de G.Margirier (1990), de A.Akerlof (1984), de J.P.Giran (1979 et 1982), de M.Fafchamps (1992), de J.Marschak et R.Radner (1972), de J.W.Pratt et R.J.Zeckhauser (1985), de A.Breton et R.Wintrobe (1982), et de M.Aoki (1986).

¹⁰ Un exemple de raison externe à laquelle nous ferons référence est la colonisation britannique de la Malaisie.

pouvons d'ores et déjà définir: la SRG est un système de relations inter-individuelles rendues obligatoires par un contrôle communautaire puissant et entretenues par l'éducation. Ces relations obligatoires sont celles que M. Mauss (1966) a mises en évidence: donner, recevoir, rendre. Leur extension à toute la communauté procure une garantie de retour aux dons. La section 1 du chapitre 1 défend l'idée que la SRG est un type particulier d'altruisme, dans la mesure où les individus, bien qu'égoïstes, entretiennent entre eux des relations de solidarité. L'altruisme n'est alors plus défini sous une forme bienveillante, mais comme une relation de solidarité entre individus dont la motivation psychologique n'est plus l'élément central. En tant que type particulier d'altruisme, la SRG peut aussi être scindée en deux: une SRG « dans le temps » qui se réfère aux relations d'ordre intergénérationnel ¹¹ entre les individus, et une SRG « dans l'espace » qui traite des relations entre individus de la même communauté d'un espace géographique à l'autre. En nous concentrant sur les raisons essentielles et spécifiques du succès, nous nous plaçons volontairement dans une conception weberienne. Ainsi, tout événement socio-historique, comme le succès des pays confucianisés ou des communautés chinoises expatriées, est le fruit de la rencontre de faits en un temps et en un lieu donnés. Chaque événement est unique. Pour en comprendre l'apparition, nous devons faire ressortir l'ensemble des raisons essentielles (celles qui ont dû apparaître en même temps et en un même lieu pour que l'événement se produise, car certaines d'entre elles ont pu déjà exister dans le passé ou peuvent exister dans d'autres sociétés sans permettre le même succès), ainsi que les raisons spécifiques, car chaque groupe humain possède une histoire, des valeurs, des organisations etc ... uniques en un temps et en un lieu ¹². Nous refusons ainsi toute étude que l'on pourrait qualifier de « culturaliste » qui prônerait l'idée d'un modèle « culturel » chinois idéal et seul capable d'amener au développement. Le succès économique chinois en Malaisie s'observe par des résultats en terme de contrôle direct de l'économie malaisienne (parts de capital des sociétés privées, nombre d'entreprises ...), de revenu des ménages, de taux d'urbanisation, d'emploi, et de résultats scolaires ¹³. Ce succès est le fruit de l'efficacité de la communauté chinoise constituée d'entreprises familiales et dont les membres font preuve d'un esprit que l'on peut qualifier de capitaliste tel que M. Weber le définit: il s'agit d'un système d'attitudes, dont, notamment, un sens de l'épargne et la recherche du profit, qui contribuent à la création d'une organisation de la production améliorant la rentabilité de l'entreprise. L'efficacité est ici définie en termes purement économiques et peut revêtir trois formes (H. Tulkens, 1989, page

¹¹ « inter » exprime les liens entre membres d'une même famille de générations différentes, mais englobe également ici les relations « intragénérationnelles » qui portent sur les relations entre membres d'une même génération.

¹² Ainsi, le capitalisme est-il, selon M. Weber, né de la rencontre unique dans l'histoire de l'humanité, de dispositions propres à la société européenne du seizième siècle et de l'émergence d'un esprit protestant. En aucun autre lieu ni aucun autre temps, le capitalisme n'aurait pu émerger sous cette forme. Cela n'empêche pas d'autres sociétés de cumuler aujourd'hui les dispositions nécessaires à une appropriation du capitalisme (voir chapitre 2, section 3).

¹³ Voir chapitre liminaire.

12): l'efficacité productive ou technique qui, « pour tout niveau donné de la production, consiste à utiliser le moins possible de facteurs de production ou inputs »; l'efficacité-coût qui, « pour tout niveau de production, consiste à le réaliser au moyen de la combinaison des facteurs et inputs qui soit de coût total minimum »; l'efficacité allocative portant sur les « décisions qui concernent les conditions de prix dans lesquelles les outputs de l'entreprise sont fournis aux agents économiques qui les consomment et/ou les utilisent ». Il existe une quatrième forme d'efficacité, appelée « effectivité » (effectiveness), qui exprime l'adéquation, en termes qualitatifs, entre l'offre et la demande. Cette forme d'efficacité est très intéressante dans l'étude des entreprises chinoises, puisque les dirigeants de celles-ci, supposés bien informés grâce à leurs réseaux familiaux, ont l'avantage de connaître plus rapidement que les autres les attentes des consommateurs. Cette forme d'efficacité se rapporte à la notion de flexibilité adaptative ou de réponse présentée dans le chapitre 4, 2.1. Ainsi, une circulation rapide de l'information au sein des réseaux permet une saisie particulièrement prompte des opportunités à travers le monde et dans tous les secteurs de l'économie. La recherche d'efficacité économique (recherche de profit monétaire grâce aux quatre types d'efficacité combinés) est indéniablement la motivation principale des entrepreneurs à la tête des entreprises familiales. Elle mène à un succès économique. Tout au long de ce travail, bien que cela ne soit pas le sujet de notre thèse, nous allons nous apercevoir qu'elle mène également à un certain succès social en augmentant le bien-être des individus et en diminuant le niveau moyen de pauvreté dans la communauté. On peut parler de développement économique et social de la communauté que nous définissons comme un groupe d'individus dont l'homogénéité se base sur une langue, un ethos ¹⁴, et surtout, une conscience de groupe, communs. Pour F.Tönnies (1944, page 3), la communauté est créée à partir de rapports positifs ¹⁵ entre des volontés humaines lorsque ces rapports sont compris comme « une vie réelle et organique ¹⁶ ». Il oppose la communauté à la société dans la mesure où: « tout ce qui est confiant, intime, vivant exclusivement ensemble, est compris comme la vie en communauté (...). La société est ce qui est public (...); on se trouve au contraire en communauté avec les siens depuis la naissance (...). On entre en société comme en terre étrangère » (F.Tönnies, 1944, page 4). La communauté de sang évolue le plus souvent vers une communauté de lieu (habitation commune), puis vers une communauté d'esprit. Ainsi, l'appartenance à une communauté influence la mentalité de l'individu et dirige son esprit vers un mode de pensée et d'action commun. L'individu est lié de façon organique à sa communauté malgré tout événement qui pourrait l'en séparer, alors qu'il est séparé des autres individus de la société dans laquelle il vit, malgré les diverses activités qui le lie à ces derniers.

¹⁴ Voir définition page suivante.

¹⁵ Un rapport positif entre deux volontés humaines opposées est celui qui tend à la conservation de ces volontés.

¹⁶ Sachant que : « est organique tout ce qui, réel, peut être pensé comme associé à, dépendant de la réalité toute entière qui détermine sa nature et ses mouvements » (F.Tönnies, 1944, page 5).

Nous parlons également, dans notre étude, de « nation », ce terme étant pris dans le sens d'une communauté humaine possédant une unité historique, linguistique, éthique et économique plus ou moins forte ¹⁷. Nous montrons, dans le chapitre liminaire, en quoi les communautés chinoises expatriées forment, ensemble, une « nation sans territoire ». Nous supposons, pour les besoins de l'analyse, que la communauté chinoise de Malaisie est constituée d'entreprises familiales, c'est-à-dire d'entreprises à buts économiques gérées et contrôlées exclusivement par les membres d'une même famille. Les plus grandes d'entre elles sont devenues des groupes industriels, commerciaux et/ou bancaires, concurrençant les multinationales occidentales et japonaises ¹⁸. Leur mode d'organisation traditionnel est celui du réseau qui met en relation de long terme plusieurs organisations afin de coordonner leurs activités « en créant un environnement susceptible d'engendrer des externalités et des phénomènes cumulatifs au plan des compétences » (G.Margirier, 1990, page 104)¹⁹. L'organisation est ici considérée comme « un principe qui, par analogie avec la biologie, assure l'unité des organismes économiques complexes et leur est nécessaire en raison de leur degré avancé de différenciation et de complexification » ²⁰. Ainsi, l'entreprise familiale est une organisation, de même que les sous-groupes qui la constituent lorsqu'elle atteint une taille importante et qui sont eux-mêmes en relation grâce à des réseaux. Le club, dont nous parlerons également dans le chapitre 3, et qui correspond à un groupe de personnes défendant des intérêts communs, est également une organisation. Ce mode d'organisation (ensemble d'entreprises familiales reliées entre elles par des réseaux et elles-mêmes organisées sous forme de réseaux), propre aux Chinois expatriés, est devenu une tradition transmise d'une génération à l'autre par l'éducation, et notamment l'éducation confucéenne. Il fait partie des éléments de l'ethos chinois, c'est-à-dire de ce mouvement continu et plus ou moins non conscient d'idées, de valeurs, de croyances et convictions, de jugements de valeur, de comportements individuels ou de groupe ²¹, qui répond à un environnement en transformation permanente. M.Weber fait souvent référence à l'ethos dans ses écrits notamment lorsqu'il se demande « de quelle façon certaines croyances religieuses déterminent l'apparition d'une « mentalité économique », autrement dit l'« ethos » d'une forme économique » (M.Weber, 1964a, page 24). L'ethos se forme à partir des préceptes éthiques, donc des règles de conduite, qui sont internalisés dans les habitudes de vie, les comportements et les motivations de l'individu. Les éléments propres à l'éthique économique, ensemble de règles de conduite adoptées par l'individu dans sa vie économique, fait partie des préceptes à partir

¹⁷ Cette définition de la nation peut paraître insuffisante. Elle nous convient cependant pour cette étude économique qui n'entre pas dans les débats attachés à la philosophie politique sur les sociétés multi-culturelles. Pour cette raison, le terme « nation » restera entre guillemets.

¹⁸ Pour l'étude des réseaux, voir chapitre 2, 1.3 et chapitre 4, 3.3.

¹⁹ Voir chapitre 3, 3.2., b).

²⁰ A.Marshall, dans « Principles of economics », 1920: voir C.Ménard, 1990, page 11. Le chapitre 3, section 3, traite des organisations.

²¹ que l'individu ne critique jamais puisqu'ils lui paraissent évidents ou naturels.

desquels l'éthos se forme. L'éthique économique n'est donc pas « la théorie éthique contenue dans les traités de théologie, mais les incitations pratiques à l'action, enracinées dans les textures psychologique et pragmatique des religions » (M.Weber, 1992, page 40). Ce qui nous intéresse ici est de savoir comment l'éthique économique, déterminée par une religion ou une philosophie dominante, oriente l'éthos spécifique d'une communauté ethnique vers la voie de l'esprit capitaliste. Nous essayons alors de savoir si les valeurs confucéennes jouent ou non un rôle dans le comportement économique des Chinois de Malaisie et de Singapour. La philosophie de Confucius (551-479 avant notre ère) est une recherche constante d'harmonisation des comportements collectifs et de pacification de la société, l'objectif étant de créer une société ordonnée en régulant les relations au sein du groupement humain le plus important: la famille. L'éthique confucéenne se perpétue aujourd'hui de façon non consciente - par l'éducation, par imitation des gestes des aînés, ou par soumission à une carte de droits et d'obligations ²² - et a, sous cette forme, une influence sur le comportement et sur l'organisation des entrepreneurs chinois. Comme nous le verrons dans le chapitre 2, le confucianisme n'est pas ici interprété comme une religion, mais comme une éthique dont nous n'étudions que les implications d'ordre économique, dans la mesure où: 1) ses préceptes n'ont jamais porté sur la vie intérieure des individus ni sur leur vie spirituelle; 2) s'il existe des rites confucéens, ceux-ci n'ont absolument rien de religieux; 3) Confucius n'a pas été divinisé par ses disciples mais par les taoïstes. Loin de penser que cette éthique puisse expliquer à elle seule un tel succès, nous sommes intrigués par le dynamisme économique des pays de l'Asie sinisée (dont l'écriture est basée sur les caractères chinois) dans lesquels les préceptes confucéens dominent l'éthos de la population. Pourquoi ne pas traiter du bouddhisme ou du taoïsme? Il ne semble pas que ces deux religions aient pénétré les sociétés qui les ont adoptées de la même façon ni dans les mêmes proportions que le confucianisme. Celui-ci a été l'un des principaux fondements philosophiques de l'organisation de l'empire de Chine ²³. Il a pénétré les esprits, a contribué à modeler les mentalités et à organiser la société en vue de l'harmoniser. Le confucianisme ne concerne pas la vie dans l'au-delà, mais les relations entre les hommes, sur terre. Pour les confucéens et néo-confucéens, l'homme et le monde sont indissociables comme en témoigne cette citation de Wang Fuzhi (1619-1692), l'un des plus grands penseurs chinois: « l'esprit n'existe qu'en fonction du dialogue qu'il entretient avec lui [le monde] (...); c'est donc folie que de vouloir s'arracher au monde, comme prétendent le faire, sans d'ailleurs y parvenir jamais, bouddhisme et

²² Selon F.R.Mahieu et C.Eboué, 1995, le droit est une obligation réciproque: « le droit dont je bénéficie à un moment donné m'oblige à le rendre au ressortissant de la communauté qui me l'a accordé. L'obligation comme droit réciproque peut ainsi être immédiate ou à terme. Tout individu possède ainsi un stock de droits et d'obligations, à un moment donné, au sein de sa communauté (...). Il possède alors un graphe individuel de relations droits / obligations par rapport aux autres individus » (pages 5 et 6).

²³ Le confucianisme est déclaré idéologie officielle à partir des Han (206 avant J.C - 220 après J.C), puis perd son influence à l'époque des trois royaumes et des six dynasties (entre les troisième et sixième siècles) pour se voir supplanté par le bouddhisme. Il ne redevient idéologie d'Etat qu'à partir du septième siècle.

taoïsme (...). Nous devons, au contraire, assumer notre condition d'être social » (cité dans J.Gernet, 1994, page 249). En ce qui concerne la relation entre l'individu et la société, L.Vandermeersh (1986, page 162) remarque que, dans l'éthique confucéenne, « ce qui fait la dignité de l'homme, ce n'est pas sa personnalité individuelle, c'est sa nature d'être social. C'est donc la société qui donne son sens à l'individu et non pas l'individu à la société. La polarisation des rapports sociaux est donc exactement l'inverse de celle que connaît la tradition occidentale, et singulièrement la tradition chrétienne qui exalte la personnalité humaine individuelle à travers la théologie de l'âme ». Il existerait donc une contradiction entre la doctrine traditionnelle du confucianisme chinois concernant le « jun » (partage égalitaire), le « gong » (bien commun) et les fondements du capitalisme, à savoir l'intérêt personnel et le profit, ce qui nous amène à nous poser la question du lien entre l'appropriation du capitalisme ²⁴ et le confucianisme ²⁵. Cependant, soulignons, avec R.Pottier (1996, page 41), que: « l'éducation confucéenne façonne, en dépit des apparences, de fortes individualités: celles-ci s'exprimeront dès que la démocratie se sera imposée ». Nous montrons d'ailleurs, dans le chapitre 1, section 1, que la SRG chinoise est, au départ, le fruit de l'interaction des intérêts individuels. De plus, notre objet d'étude porte sur les Chinois de Malaisie, pays dans lequel le libéralisme économique ²⁶ s'est fortement développé et particulièrement dans les villes où prédominent les communautés chinoises. On peut supposer que les mentalités de ces populations ont été fortement influencées par l'individualisme libéral.

II. Problématique.

Notre étude se concentre presque exclusivement sur le développement des entreprises familiales et des réseaux, fruits de la SRG, comme facteurs internes essentiels au succès chinois; la SRG étant issue de la confrontation des intérêts individuels et garantie par la confiance, elle-même assurée par le système de réputation et par l'éthique confucéenne. Cette thèse constitue un élément de réponse à la question suivante: étant entendu qu'à un moment donné de l'histoire, la synergie de facteurs favorables crée un environnement indispensable au développement d'un phénomène particulier, quels sont, dans ce cadre, les facteurs les plus décisifs, dans la compréhension ²⁷, du succès économique des Chinois expatriés, et notamment ceux de Malaisie?

²⁴ L'appropriation du capitalisme se définit comme une adaptation et une attribution des techniques capitalistes créées en Europe (voir R.Pottier, 1996, page 23).

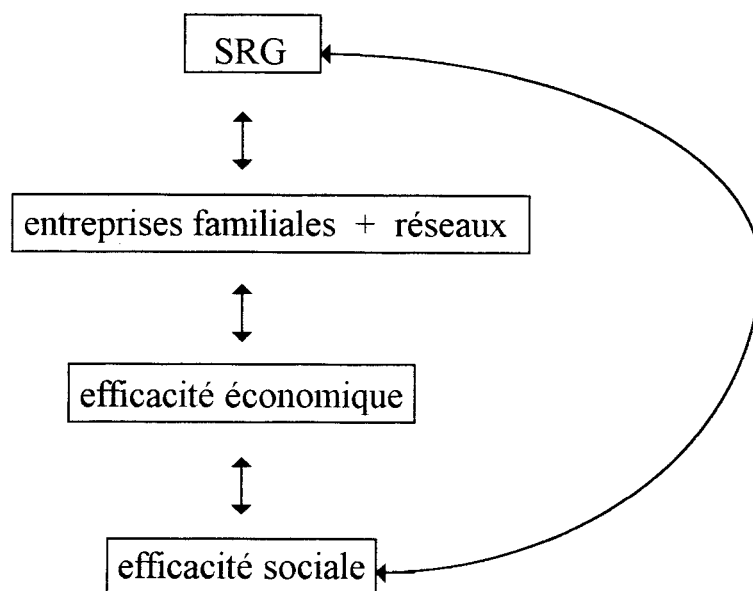
²⁵ Débat que l'on retrouve dans le chapitre 2, section 3, à propos des écrits de M. Weber.

²⁶ Le « libéralisme économique » de la Malaisie peut être qualifié d'étatisé, dans la mesure où il suppose une forte protection des entreprises nationales et une implication de l'Etat dans tous les domaines de l'économie.

²⁷ C'est-à-dire, selon la définition weberienne de la compréhension donnée plus haut.

L'hypothèse de départ servant de fil directeur à ce travail est que **la SRG, dans ses formes intergénérationnelle et interspatiale, à la base du phénomène d'entreprise familiale et de réseau, s'avère le facteur interne le plus déterminant de l'efficacité économique chinoise.** Pour schématiser cette idée directrice, on peut écrire:

Schéma 1:



Nous posons une deuxième hypothèse qui est l'incertitude forte, c'est-à-dire non probabilisable, à laquelle l'individu chinois expatrié est confronté. Le regroupement communautaire est supposé répondre à cette incertitude en établissant une confiance entre les membres. De la situation d'incertitude, l'individu accède à une situation de risque (probabilisable). Il atteint même, avec certains membres de son réseau proche, une situation de quasi-certitude, voire de certitude parfaite. L'incertitude appelle la confiance, notion que nous étudions dans le chapitre 2. Cependant, B.Coriat et S.Guennif (1996) font remarquer que, dans la théorie de l'agence ²⁸, comme dans la théorie des jeux ²⁹, la confiance n'est pas nécessaire à l'instauration de la coopération. Dans la première théorie, les incitations suffisent à diminuer l'incertitude; dans la seconde, la confiance n'est pas nécessaire si les joueurs disposent à l'avance de la matrice des gains. Or, nous montrons tout au long de ce travail comment la SRG, créée à partir de la confrontation des rationalités individuelles ³⁰, a tout de même besoin de la confiance pour perdurer.

²⁸ Que nous utilisons brièvement dans le chapitre 4.

²⁹ Que nous utilisons dans le chapitre 2.

³⁰ La rationalité est ici comprise dans sa forme maximisatrice: est rationnel celui qui maximise sa fonction d'utilité ou de bien-être compte tenu des contraintes auxquelles il se voit confronté.

En vérifiant ces hypothèses de départ, nous montrons comment, grâce à la SRG, les Chinois expatriés ont mis en place des éléments organisationnels qui constituent des facteurs de succès économique dans le cadre de l'économie mondiale capitaliste. Le schéma 1 ci-dessus sera étoffé au fur et à mesure de la recherche par l'introduction progressive de notions non économiques (la réputation, l'éthique, la confiance) pour aboutir, en conclusion générale, à un schéma global ³¹. Ainsi, le but de ce travail est d'apporter des éléments supplémentaires: 1) à la compréhension de l'organisation économique de la communauté chinoise de Malaisie; 2) au débat concernant les liens entre éthique confucéenne et capitalisme; 3) à l'interprétation du problème universel de l'altruisme dans ses liens avec l'efficacité économique.

III. Une interprétation de la méthodologie weberienne.

Du point de vue méthodologique, nous avons choisi de rester fidèle à M. Weber. Afin de comprendre cette méthode de travail, il est indispensable de revenir un instant sur le contexte épistémologique de la période pendant laquelle M. Weber (1864-1920) a écrit. Celui-ci s'est exprimé dans un climat intellectuel³² caractérisé par les conflits de méthodes ³³: en 1883, W. Dilthey (1833-1911), dans son ouvrage « Introduction à l'étude des sciences humaines » ³⁴, s'intéresse à la différence entre sciences de la nature et sciences humaines. Pour certains, ces dernières sont capables de dégager des lois universelles et objectives comme les premières; pour d'autres, ceci est impossible en raison de l'éthique et des jugements de valeur. M. Weber tente de résoudre ce problème épistémologique en opposant recherche fondamentale (ou théorique) et recherche finalisée (ou appliquée). Il compare la science économique à la politique économique: la première, analyse de la réalité économique, est universelle et ne peut être d'ordre prophétique (sinon elle porte des jugements de valeur qui ne sont pas des énoncés scientifiques); le rôle de la seconde, au contraire, est d'émettre des jugements de valeur. L'action politique consiste à se placer dans les conditions d'une collectivité déterminée et de favoriser son développement et sa puissance avec les moyens dont elle dispose (force, violence, compromissions...). Mais l'un des traits essentiels des hypothèses de M. Weber, l'infinité du monde historique, a pour conséquence l'impossibilité de reproduire intégralement la portion la plus limitée du réel par aucune de ces deux disciplines: « la généralité aussi bien que la singularité opèrent une sélection dans l'infinité et négligent certains aspects » (M. Weber, 1992, page 27). Pour M. Weber, les méthodes scientifiques sont diverses à cause de la complexité des problèmes à résoudre, et toutes les méthodes efficaces sont valables. Il rejette, de ce fait, le « préjugé de la primauté de la méthode mathématique et de la quantification (...) vers lesquelles les

³¹ Voir schéma 11.

³² Celui de la fin du dix-neuvième siècle.

³³ Voir M. Weber, 1992.

³⁴ W. Dilthey (« Introduction à l'étude des sciences humaines », traduit par L. Sauzin, Paris, PUF, 1942, 520 pages) se rattache à l'école historique allemande née au dix-huitième siècle.

sciences devraient tendre sous peine de rester une connaissance inférieure et pour ainsi dire illégitime » (M.Weber, 1992, page 32). La méthode mathématique n'est qu'une forme particulière de la connaissance. En outre, selon lui, les conceptions qui se donnent un idéal méthodologique sont aussi celles qui prétendent connaître l'étape ultime du développement de l'humanité (il pense à celles de F.Hegel, de K.Marx, de A.Comte ...). Elles peuvent aider l'homme à mieux comprendre certains aspects de la réalité mais ne peuvent être validées comme visions scientifiques du monde, car la science est une recherche indéfinie. « Le but de la science », écrit-il, « est la recherche indéfinie et le progrès de la connaissance par lui-même; ses résultats sont vrais uniquement en vertu des normes logiques de notre pensée » (M.Weber, 1992, page 40). « Nos jugements sur la science et la culture ³⁵ », affirme-t-il encore, « sont ceux d'êtres civilisés et qui, comme tels, sont familiarisés avec une échelle de valeurs que d'autres hommes peuvent rejeter sans devenir pour cela des êtres dégradés ou inférieurs » (M.Weber, 1992, page 41). Une discipline scientifique qui prétend pouvoir saisir la réalité infinie cesse donc d'être une science pour devenir une « vague métaphysique », aussi préjudiciable à la réflexion purement métaphysique qu'à la recherche scientifique. Enfin, M.Weber refuse toute systématisation dans la théorie de la connaissance. Il s'oppose ici à A.Comte (1798-1857) dans sa recherche de coordination et de subordination des concepts et phénomènes sociaux au sein d'une conception particulière du monde (religieuse, économique, militaire ...). Pour M.Weber, au contraire, l'homme ne pourra jamais épuiser tous les points de vue et mises en relation possibles des phénomènes sociaux. Comme nous l'avons déjà signalé, il est impossible, selon lui, de reproduire le réel dans sa diversité. C'est pour cette raison que M.Weber utilise le concept de type idéal, construction théorique non définitive qui permet de rester rigoureux sans prétendre à l'exhaustivité. Le type idéal est en fait un tableau de pensée volontairement utopique de sorte que le travail historique consiste à déterminer, dans chaque cas particulier, l'écart entre la réalité et ce tableau idéal. « On obtient un type idéal en accentuant unilatéralement un ou plusieurs points de vue et en enchaînant une multitude de phénomènes donnés isolément (...) qu'on ordonne selon les précédents points de vue choisis unilatéralement pour former un tableau de pensée homogène. On ne trouvera nulle part empiriquement un pareil tableau dans sa pureté conceptuelle: il est une utopie » (M.Weber, 1992, page 172). Le type idéal s'éloigne donc de la réalité « pour mieux la dominer intellectuellement et scientifiquement » (J.Freund, 1966, page 54). M.Weber (1992, page 112) précise à ce sujet: « il n'y a pas seulement autant de types idéaux que de situations historiques, de mouvements d'idées ou d'activités humaines particulières, mais encore chacune de ces situations et activités se laisse comprendre par une multiplicité de constructions de ce genre qui sont toutes valables si elles aident le savant à mieux expliquer les

³⁵ M.Weber définit ainsi la culture: il s'agit d'un « segment fini investi par la pensée d'une signification et d'une importance au sein du devenir mondial infini et étranger à toute signification » (M.Weber, 1992, page 160).

aspects d'un phénomène ». D'un point de vue scientifique, on peut craindre l'utilisation de ces tableaux, car ils ne sont pas dépourvus de jugements de valeurs. Il ne faut pas les concevoir comme de véritables représentations de la réalité empirique, mais comme des moyens (de clarification), afin de parvenir à une meilleure connaissance de la réalité. Chaque construction nouvelle d'un type idéal doit comporter une définition propre du concept étudié; son utilisation n'est donc possible qu'après avoir exposé cette définition, de même que le contexte dans lequel ce concept est analysé, et la perception personnelle de l'auteur par rapport à celui-ci. Tous les concepts utilisés par les historiens sont de ce type (l'individualisme, l'impérialisme, le féodalisme ...), car leurs définitions contiennent ce qui paraît essentiel à leurs auteurs. Ainsi, « nous ignorons sans doute l'âme du capitalisme. En revanche, nous créons librement des types idéaux du capitalisme: économie animée par la recherche du profit individuel, ou bien économie rationalisée où l'entreprise, séparée de la famille, organisée selon des règles strictes, en vue de l'échange, utilise le travail libre. Il n'y a pas de définition vraie ou fausse, il y a des définitions plus ou moins fécondes » (R.Aron, 1950, page 106). Les idées qui ont gouverné l'esprit des hommes ne peuvent donc être saisies que sous la forme idealtypique. M.Weber (1992, page 180) nous donne l'exemple du christianisme au Moyen-Age: à cette époque-là, l'Eglise aurait certainement affirmé l'unité de la foi et des moeurs, alors qu'il régnait, de façon plus probable, un certain chaos dans les sentiments. Si l'on veut étudier les caractéristiques du christianisme médiéval, on est obligé d'établir un type idéal qui « consiste en un ensemble d'articles de foi, de normes du droit canonique et de l'éthique, de maximes pour la conduite de la vie et d'une synthèse que, sans conteste, il nous serait impossible d'établir sans contradiction, sans utiliser des concepts idealtypiques » (M.Weber, 1992, page 180). Pour construire les tableaux idéaux d'idées ayant eu une action historique, il faut comprendre « le processus empirico-historique qui s'est déroulé dans l'esprit des hommes, comme un processus conditionné psychologiquement et non logiquement » (M.Weber, 1992, page 181). M.Weber pense ici au marxisme. Sans vouloir entrer dans les détails, il constate que « toutes les lois et constructions du développement de l'histoire spécifiquement marxistes ont évidemment (...) un caractère idealtypique » (M.Weber, 1992, page 189). Les concepts marxistes peuvent être comparés à la réalité à la manière des types idéaux, mais constituent le même danger que ces derniers si on leur confère une validité empirique. Le caractère idealtypique de ce type de synthèses d'idées se manifeste encore davantage lorsque les principes directeurs ou postulats fondamentaux n'habitent plus l'esprit des individus ou lorsque ces principes ne se sont imposés qu'imparfaitement. Dans tous les cas, l'avantage de la méthode idealtypique est double puisque « le type idéal peut servir aussi bien à la position du problème (comment est né le capitalisme considéré comme la réalisation de telle ou telle organisation du travail qu'on ne trouve qu'en Occident?), qu'à l'exposé des résultats ou à la recherche (quel est le décalage entre le type idéal et

le réel?) » (R.Aron, 1950, page 107). Nous avons dit que l'utilisation du type idéal devait supposer la connaissance de la prise de position de son auteur par rapport au concept que celui-ci étudie. L'opposition entre jugement de valeur et rapport aux valeurs est également essentielle chez M.Weber. Dans une même société, tous les individus acceptent, non les mêmes jugements de valeur, mais la même table formelle des valeurs. Il existe même des valeurs universelles, telle la famille. Chacun reconnaît qu'elles appartiennent à la table des valeurs de sa société, tout en pouvant émettre à leur encontre des jugements de valeur différents, c'est-à-dire exprimer sa personnalité: « le jugement de valeur est une affirmation morale ou vitale, le rapport aux valeurs, un procédé de sélection et d'organisation de la science objective » (R.Aron, 1967, page 507). La caractéristique principale de la connaissance scientifique est la validité objective de ses résultats. Le scientifique étudie le rapport aux valeurs, alors que l'homme politique émet des jugements de valeur. Cependant, le souci d'honnêteté le plus sincère ne peut empêcher que « les éléments les plus intimes de la personnalité, les suprêmes et ultimes jugements de valeur qui déterminent notre action et donnent un sens et une importance à notre vie, nous les ressentons justement comme quelque chose qui est « objectivement d'un grand prix ». » (M.Weber, 1992, page 125). Notre conscience est, de plus, en partie déterminée par notre appartenance à une civilisation à une époque déterminée de l'histoire. Il est des fins tenues unanimement pour évidentes; dans ce cas, on a tendance à confondre l'évidence avec la vérité. Il est donc naïf de croire que la science sociale puisse établir un principe scientifique dont on déduirait les normes destinées à résoudre les problèmes particuliers de la pratique. C'est là la grande différence avec les sciences de la nature qui visent à découvrir un dénominateur commun sous la forme de lois suprêmes universellement valables. Mais le contrôle de la vérité scientifique doit s'effectuer de façon inter-subjective. Au sens strict, l'objectivité dans les sciences sociales n'existe pas, car, à la différence des sciences de la nature, il ne peut y avoir expérimentation: « étant donnée l'infinité extensive et intensive de la réalité empirique qu'aucune science ne parvient à embrasser intégralement, il [le rapport aux valeurs] (...) est le moment subjectif qui rend possible une connaissance objective limitée, à condition que le savant ait conscience de cette limitation inévitable » (J.Freund, 1966, page 47). Le scientifique peut exprimer, sous forme de jugement de valeur, ses propres idéaux, mais à deux conditions: a) il ne doit tromper ni le lecteur, ni lui-même sur les étalons de valeur qui lui servent à mesurer la réalité et dont il fait dériver son jugement de valeur (la conception qu'il a du monde); b) il doit indiquer où et quand cesse la recherche réfléchie du savant et quand l'homme de volonté se met à parler ³⁶. La réalité concrète étant inépuisable, le scientifique ne peut étudier qu'une infime portion de cette réalité et il choisit toujours d'étudier celle qui est en rapport avec les idées, propres à son ethos, avec lesquelles il aborde la réalité.

³⁶ Voir M.Weber, 1992, page 118.

La science de la « culture »³⁷ étudie la prise de position consciente que les hommes civilisés émettent par rapport au monde, qui prend alors un sens. La sélection d'une partie de la réalité par les valeurs a deux fonctions: a) surmonter l'infini sensible; b) isoler l'objet de l'étude de son ethos: les mêmes objets n'intéressent pas tous les scientifiques. Ces idées sur l'ethos et l'infini du monde sensible amènent M.Weber à refuser celle d'une « objectivité de l'histoire fondée sur un système universel des valeurs. (...) Ainsi, alors que Rickert³⁸ insistait sur la nécessité de rapporter les faits aux valeurs de l'époque étudiée, M.Weber parle surtout du rapport à nos valeurs. Le passé est rapporté au présent. Ou plutôt nous posons au passé les questions, faute desquelles il n'y aurait pas de science historique » (R.Aron, 1950, page 101). Ceci ne veut pas dire qu'il faille éviter de prendre en compte les valeurs du passé. Nous devons simplement être conscients de l'influence de nos valeurs actuelles sur notre point de vue et notre façon d'aborder la réalité passée (ou une civilisation étrangère contemporaine). L'objectivité n'existe donc pas dans les sciences sociales. J.Freund résume le rôle du rapport aux valeurs en cinq points (1966, page 48): a) le rapport aux valeurs détermine la sélection du thème à traiter; b) le thème une fois choisi, le rapport aux valeurs oriente le tri entre l'essentiel et l'accessoire; c) le rapport aux valeurs est la raison de la mise en rapport entre les divers éléments et de la signification qu'on leur confère; d) le rapport aux valeurs indique quels sont les rapports de causalité à établir et jusqu'où il faut poursuivre la régression causale; e) le rapport aux valeurs écarte ce qui est simplement vécu ou vaguement senti. Dans le même ordre d'idées, M.Weber insiste également sur la notion d'interprétation qui peut être de trois ordres: a) l'interprétation « philologique », c'est-à-dire la lecture critique et la sélection des textes et documents; b) l'interprétation « évaluative », qui donne une approbation ou désapprobation du sujet étudié; c) l'interprétation « rationnelle », « dont le but est de nous faire comprendre par la causalité, ou la compréhension, les relations significatives entre les phénomènes ou les éléments d'un même phénomène » (J.Freund, 1966, page 50). Cette interprétation est déterminante pour le travail du savant. L'idée est ici de saisir un événement par la compréhension des valeurs de l'époque en question, et non en se référant aux valeurs actuelles. C'est-à-dire que tout en étant conscient de ses jugements de valeur, le chercheur doit faire l'effort de comprendre le sujet qu'il observe, que celui-ci appartienne au passé ou à une autre civilisation contemporaine de la sienne. L'approche weberienne et sa méthodologie revêtent une grande importance pour cette recherche sur les raisons de l'efficacité chinoise en Malaisie, puisque M.Weber est le premier à avoir établi une relation entre ethos et phénomène économique. Sa méthode de travail est également unique. Aujourd'hui, même si son influence ne peut être niée, le facteur religieux ne remplit pas le même rôle qu'au quinzième siècle. M.Weber, sans affirmer que ce facteur était la cause unique du développement du capitalisme, a voulu montrer,

³⁷ Il faut ici se reporter à la définition de la « culture » de Max Weber déjà donnée en note 35, page 9.

³⁸ Philosophe allemand néo-kantien (1865-1936).

par la construction d'un type idéal, l'importance de celui-ci dans le développement économique des pays sous influence calviniste au quinzième siècle. De même, il a remarqué que les religions asiatiques avaient freiné le développement économique de l'Asie à cette même époque. En ce qui concerne cette perception des grandes religions et philosophies chinoises, il serait trop aisé de conclure que le succès actuel des économies des pays d'Asie du sud-est constitue une preuve irréfutable de l'échec de sa théorie. Chaque élément de l'ethos varie dans le temps et dans l'espace: ni les pensées, ni les actes n'ont les mêmes conséquences à deux époques historiques différentes puisque, sous la même appellation, ils ne sont pas identiques. Nous nous efforcerons donc de montrer que si une certaine interprétation du confucianisme, qui ne relève pas de l'ethos, a entravé le développement du capitalisme en Chine pendant les périodes mandarinale et communiste, l'ethos confucéen peut faciliter son « appropriation »³⁹ en Asie du sud-est au vingtième siècle. Nous voyons, dans le chapitre 2, que M.Weber étudiait le confucianisme officiel qui, à cette époque-là, s'imposait aux individus, alors que nous traitons de l'ethos confucéen qui, en Asie du sud-est et au vingtième siècle, semble favoriser l'épanouissement de l'esprit capitaliste. Comme il est dit dans « Essais sur la théorie de la science », le scientifique émet d'abord un jugement de valeur en choisissant la partie de la réalité qu'il veut analyser. M.Weber avait décidé de montrer l'influence des idées religieuses et philosophiques sur le comportement économique parce qu'il voulait, en quelque sorte, contrebalancer les interprétations du fait économique données par le matérialisme historique. Notre recherche consiste à montrer l'importance des éléments d'ordres anthropologique et sociologique dans l'analyse économique du comportement humain, et à éclairer un problème universel (celui de l'efficacité économique de l'altruisme représenté ici par la SRG) par une compréhension de l'organisation économique des Chinois expatriés.

IV. Le cadre scientifique.

Cette analyse économique du succès chinois entre également dans le champ de l'anthropologie économique que nous devons définir maintenant. Le problème inhérent à l'anthropologie économique est la détermination d'invariants, de fonctions universelles, reconnues par les anthropologues aussi bien que par les économistes, et leur altération⁴⁰ en fonction de la société étudiée. L'anthropologie refuse le caractère universel, sans altération possible, des concepts économiques. Réciproquement, les économistes recherchent des fonctions universelles, des modèles applicables à tous les types de sociétés. La définition de l'économie que nous retenons ici est celle d'A.Marshall (1961, page 1): l'économie est « l'étude de l'humanité dans l'activité ordinaire de la vie; elle

³⁹ L'appropriation du capitalisme a été définie en note 24, page 6.

⁴⁰ Selon la définition de l'altérité adoptée par F.R.Mahieu (1994) et qui est une adaptation, une modification des concepts et fonctions universels selon les propres valeurs de l'individu.

étudie cette partie de l'individu et de l'action sociale qui est étroitement connectée avec la recherche et l'usage des moyens matériels du bien-être ». La souplesse de cette définition nous paraît adéquate pour mieux saisir les relations possibles et la compatibilité entre l'économie et l'anthropologie. Le domaine d'étude de l'économie est double: étude de la richesse matérielle / étude de l'homme, et, selon A.Marshall, cette deuxième partie est la plus importante. L'économie est l'étude de l'homme dans son activité la plus ordinaire qui consiste à gagner sa vie. L'argent que l'individu reçoit en échange de son travail est la mesure approximative de son effort, donc de sa motivation. Les problèmes économiques sont donc ceux qui sont en relation avec la conduite humaine influencée par la vie en société et par des motivations mesurables par un prix monétaire.

Les théories économiques modernes cherchent à comprendre les externalités, c'est-à-dire les interactions sociales qui ne passent pas par le marché, comme l'information, principal déterminant de l'activité économique, acquise par l'observation de la nature et l'apprentissage auprès des autres (par l'éducation, par imitation etc ...). Les théoriciens de l'information, par exemple, s'accordent aujourd'hui à penser que les variables sociales et anthropologiques, non rattachées à des individus particuliers, sont essentielles pour étudier le comportement économique. On redécouvre alors que la théorie économique étudie un homme social, ce qui donne naissance à une relecture d'A.Smith et à une remise en valeur de « La théorie des sentiments moraux ». Des économistes comme G.Akerlof, A.Sen, A.Hirschman, G.Becker ..., sans renier leur appartenance au groupe des économistes, tentent de trouver des solutions au problème de l'étude d'un homme social par la théorie économique qui, jusque là, s'avérait beaucoup trop limitée pour comprendre la réalité des interactions sociales. G.Akerlof, par exemple, se propose de tester de nouvelles hypothèses de comportement en analysant les conséquences de leur introduction dans la théorie économique standard. Selon lui, ne prendre en considération que l'hypothèse de maximisation individuelle en oubliant celles dérivées de la psychologie, de l'anthropologie, de la sociologie etc ..., restreint le domaine de possibilité d'application du modèle économique: « my definition of good economic theory says that such theory must take into account economic realities on the one hand, and economic theory on the other hand. In this latter regard it is necessary to refer to existing economic theory to know what will constitute a surprise » (G.Akerlof, 1984, page 3). L'introduction de nouvelles hypothèses non économiques dans les modèles permet de poser de nouvelles questions: quelles sont les conséquences de ces comportements d'ordres psychologique, anthropologique, social ... sur les résultats économiques usuels? De quelle façon l'introduction de ces facteurs altère-t-elle l'équilibre traditionnel? etc ... Ainsi, par exemple, dans son article « The market for lemons » (1984, pages 7-22), il met en lumière le concept d'asymétrie d'information; dans « A theory of social custom » (1984, pages 69-99), dans « The economic consequences of cognitive

dissonance » (pages 123-144), et dans « Labor contracts as partial gift exchange », il introduit des concepts anthropologiques (les coutumes, normes, etc ...) et leurs conséquences sur le marché du travail. A.Sen, dans son article intitulé « Economics and the family » (1984, pages 369-389), pose le problème de la non-prise en compte de la famille dans la théorie économique standard: seuls les individus et les firmes y constituent des entités analysables. L'introduction de la famille modifie l'hypothèse d'indépendance totale de l'individu quant à ses prises de décision et pose des problèmes d'allocation des ressources en dehors du mécanisme des prix. A.Sen entrevoit alors deux principales possibilités afin d'étudier ces nouvelles conditions: 1) ignorer l'individu et prendre la famille comme unité de décision et fonction du processus économique: il crée le concept de « glued together family » c'est-à-dire que la famille est prise comme unité de décision. Cependant, avec ce concept, on risque de nier totalement les décisions et les utilités individuelles que l'on remplace tout simplement par des décisions et un bien-être familial. L'hypothèse est trop restrictive; 2) considérer que l'individu recherche son utilité individuelle et entre en relation avec les autres à des prix implicites. Les utilités individuelles peuvent inclure la prise en compte des autres, mais le processus de maximisation de l'utilité n'introduit pas de contraintes de type « norme » ou « convention ». Les relations entre les membres de la famille prennent la forme d'une relation de marché à prix implicites. C'est la direction explorée par G.Becker. Nous ne développons pas ici ces différentes approches. L'important est de nous rendre compte des tentatives de nombreux économistes afin d'élargir le champ d'application de la théorie économique en introduisant des concepts issus d'autres disciplines scientifiques. Nous ne pensons pas que l'économie gagne en valeur scientifique en ne s'ouvrant que sur les mathématiques. Cette discipline a permis de créer des modèles abstraits clairs et rigoureux, mais souvent trop simplificateurs. Or, le caractère scientifique d'une discipline ne se mesure pas uniquement à son degré d'abstraction. Cette croyance a mené l'économie à rejeter les autres disciplines, plus littéraires, au profit unique des mathématiques. Le problème n'est donc pas l'utilisation des modèles mathématiques de maximisation, mais leur hégémonie et le fait que ces modèles soient parfois créés, non pour mieux analyser la réalité, mais pour rendre encore plus abstraite, donc « scientifique », la théorie. L'analyse économique peut aussi s'enrichir de concepts et développements propres à l'anthropologie et à la sociologie, sans pour autant perdre son autonomie.

D'après ce que nous venons de dire, il est plus aisé d'entrevoir un lien possible entre l'économie et l'anthropologie, cette dernière discipline connaissant, depuis les années soixante, de profonds bouleversements. En effet, à ce moment de l'histoire, son objet empirique (les sociétés primitives), disparaît. Elle est alors confrontée à une crise d'identité. Ceci permet de relancer le débat sur sa définition ⁴¹. A côté de sa conception purement empirique qui la confond

⁴¹ Voir E.E.LeClair Jr. et H.K.Schneider, 1968.

avec l'ethnologie, on peut aujourd'hui mieux entrevoir la dimension philosophique de l'anthropologie: l'anthropologie, étude de l'homme dans son unité et sa diversité. R.Firth⁴² et D.M.Goodfellow⁴³, par exemple, défendaient déjà l'idée de la nécessité de l'universalité des concepts économiques. De ce point de vue, toutes les sociétés, industrialisées ou non, doivent être analysables avec les mêmes outils. La définition de l'anthropologie économique que nous proposons plus bas et qui défend cette même idée, a pour base la vision kantienne qui différencie quatre questions fondamentales: 1) « que puis-je savoir? », à laquelle répond la métaphysique; 2) « que dois-je faire? », à laquelle répond la morale; 3) « que puis-je espérer? », à laquelle répond la religion; 4) « qu'est-ce que l'homme? », à laquelle répond l'anthropologie. Cette dernière question englobe l'étude de l'homme dans son unité (ou son universalité) et dans sa diversité (ou son altérité).

L.Dumont (1966) nous donne un exemple de modèle universel altéré en fonction de la société étudiée: la hiérarchie, concept présent de façon universelle, nécessaire à l'établissement d'une société et se caractérisant, en Inde, par le système des castes. Pour lui, l'anthropologie a fait la preuve de l'universalité de l'humanité en dégagant des types communs à toutes les sociétés, par l'étude des caractéristiques précises de chaque groupe humain: « l'universel ne peut être atteint en l'espèce qu'à travers les caractéristiques propres, et chaque fois différentes, de chaque type de société » (L.Dumont, 1966, page 16). L'idéologie des castes s'oppose à l'idéologie égalitaire de notre société, mais « il est impossible de comprendre l'une aussi longtemps que l'autre est prise comme vérité universelle » (L.Dumont, 1966, page 17). Dans la société occidentale, malgré l'idéologie individualiste et égalitariste, l'homme social existe par l'intermédiaire de la notion de citoyen. L'homo oeconomicus est dépassé. C'est de ce point de vue, et conformément à l'idée de « miroir », que « « Homo hierarchicus » peut aider « Homo aequalis » à compléter la conscience qu'il a de lui-même » (L.Dumont, 1966, page 301). C.Kluckhohn (1966) se propose également une méthode de travail « en miroir », c'est-à-dire que l'étude des autres fait progresser la connaissance que l'on a de soi-même. Le but de l'anthropologie est donc également pour lui de rechercher des modèles universels par l'étude systématique de différents terrains. Les questions essentielles que l'anthropologue doit garder à l'esprit sont les suivantes: quel est le fonds commun de toutes les tribus et de toutes les communautés? Comment chacune modifie-t-elle ce fonds commun en fonction de ses spécificités? Quelle est l'origine et la profondeur de ces modifications? L'anthropologie est donc la science des ressemblances et des altérités, c'est-à-dire que les êtres humains disposent d'un fonds commun que chacun adapte selon son ethos, son histoire, sa personnalité,

⁴² « The social framework of economic organisation », dans E.E.LeClair Jr. et H.K.Schneider, 1968, pages 65-87.

⁴³ « The applicability of economic theory to so-called primitive communities », dans E.E.LeClair Jr. et H.K.Schneider, 1968, pages 55-64.

son éducation. Nous devons, en outre, prendre conscience du fait que la personnalité de chaque individu est liée au langage, aux attitudes, aux gestes, dont les autres membres de la société lui renvoient l'image, ce que M.Mauss nomme « aperception sociologique » de l'homme: « à partir d'elle, nous pouvons comprendre que la perception de nous-mêmes comme individus n'est pas innée mais apprise. En dernière analyse, elle nous est prescrite, imposée par la société où nous vivons » (dans L.Dumont, 1966, page 21). La reconnaissance du principe d'universalité / altérité est également la reconnaissance de l'homme, le refus de la différence, de l'inégalité dans la rationalité.

L'anthropologie n'est plus incompatible avec l'économie (ou avec une certaine économie), puisque, selon la définition d'A.Marshall, cette dernière étudie l'homme dans l'activité ordinaire de sa vie. Et, en effet, nous nous apercevons que si la micro-économie traite de l'individu, elle traite de l'homme dès qu'elle restitue le couple universalité / altérité⁴⁴. De plus, la reconnaissance de la rationalité de l'homme en général a des implications très importantes du point de vue de l'économie du développement, puisqu'elle conduit à reconnaître le droit de tous les peuples à disposer d'eux-mêmes, à choisir leurs politiques, à exprimer leurs préférences. Elle conduit également à se poser la question de la légitimité d'imposer, de décréter le développement. Les droits et obligations que la communauté impose à l'individu constituent des impératifs catégoriques⁴⁵, tout en étant particularisés, c'est-à-dire altérés, par chaque individu. En termes économiques, nous dirions que l'individu opère un choix (individuel) sous contrainte (sociale). L'oubli ou le refus de l'un ou de l'autre (l'universalité ou l'altérité) conduit inévitablement à de graves erreurs stratégiques en terme de politique de développement. On retrouve également cette idée chez C.Kluckhohn (1966, page 15): « ce n'est qu'en observant comment font face à leurs problèmes des hommes d'éducatons différentes, de souches différentes, de langues différentes, que nous dégagerons le fonds commun de tous les êtres humains ». Bien que, selon notre logique weberienne, nous ne croyions pas à la possibilité d'accéder, un jour, à une quelconque véritable connaissance, la réalité empirique étant inépuisable, nous pensons que cette méthode de travail en « miroir » acceptant l'universalité comme l'altérité, peut nous permettre d'améliorer notre compréhension de la nature humaine. Pour C.Kluckhohn, connaître la nature humaine signifie « savoir quelles réactions les hommes présentent, inévitablement, du seul fait qu'ils sont des êtres humains, quel que soit leur héritage biologique ou social particulier » (C.Kluckhohn, 1966, page 15). C'est la raison pour laquelle la notion de sociétés « miroirs » prend tout son sens; elle est fondamentalement liée au couple universalité / altérité. Si l'homme, dans son universalité, a pour caractéristique principale sa capacité à créer la diversité, c'est bien par l'étude des hommes de toutes les sociétés que nous finirons par comprendre la nature humaine. Nous avons dit que l'idée de miroir, telle qu'elle a

⁴⁴ Voir F.R.Mahieu, 1994.

⁴⁵ Voir E.Kant, 1985, page 67.

été développée par les anthropologues et telle qu'elle est présentée par C.Kluckhohn (1966), nous paraît séduisante. Le terme « primitif » que celui-ci utilise dans son ouvrage pour qualifier les communautés de chasseurs-collecteurs ne correspond cependant pas aux grandes civilisations. Nous préférons parler de sociétés « non occidentales », afin de les distinguer des sociétés européennes et américaines dans lesquelles le capitalisme est apparu et à partir desquelles il continue sa « croisade ». Si donc nous remplaçons le terme « primitif » par « sociétés non occidentales », la réflexion de C.Kluckhohn (1966, page 17) nous semble parfaitement expliquer cette notion de « miroir »: « l'étude des [non Occidentaux] nous aide à mieux nous connaître nous-mêmes. Nous ne sommes généralement pas conscients de la lentille toute spéciale à travers laquelle nous voyons la vie. Le poisson est mal placé pour découvrir l'existence de l'eau ». Une meilleure connaissance de l'homme dans sa diversité, et donc dans son universalité, ne peut que promouvoir la déchéance de l'ethnocentrisme. Chaque société crée des règles de conduite propres à son ethos (altérité), à partir de règles universelles propres à l'espèce humaine (universalité). A un degré inférieur, l'homme, en fonction de sa personnalité, de la perception qu'il a de son éducation, de l'influence de son environnement sur son psychisme etc ..., altère les règles proposées ou imposées par sa société.

L'anthropologie économique peut donc être définie selon deux points de vue: dans sa conception ethnologique, elle est l'étude des sociétés primitives pré-agricoles; dans sa conception philosophique kantienne, elle étudie l'homme dans sa vie économique. Nous la concevons donc ici en partant de la définition de l'économie d'A.Marshall tout en intégrant les principes kantiens d'universalité / altérité. L'anthropologie économique, dans sa conception ethnologique, avait tendance à refuser l'universalité de la théorie économique. De façon réciproque, l'économie refusait tout input anthropologique⁴⁶ dans les modèles. Par le biais de la recherche micro-économique, il est désormais possible d'accepter à la fois l'influence de l'individu et celle du social sur le comportement économique: la micro-économie est d'ordre anthropologique lorsqu'elle étudie l'homme dans son universalité et sa façon propre d'appliquer les normes. De ce point de vue, l'anthropologie économique est l'étude du comportement économique de l'homme qui maximise une fonction d'utilité, sous des contraintes exogènes et endogènes. L'anthropologie économique revient à rechercher les invariants universels qui constituent la fonction universelle du comportement humain, ainsi que les diverses altérations que chaque homme porte à cette fonction selon son origine ethnique, linguistique, son histoire individuelle, celle de sa communauté, le système de droits et d'obligations que lui impose sa communauté, la structure familiale etc ... L'anthropologie économique étudie l'homme en tant qu'individu (en utilisant des fonctions économiques d'ordre universel) et en tant qu'être social (en altérant ces fonctions universelles selon l'histoire de l'individu et de sa

⁴⁶ Voir F.R.Mahieu, 1992.

société, son psychisme, son ethos, son environnement géographique etc ...). Dans les travaux de G.Becker, par exemple, l'agent réalise une adéquation entre les moyens qu'il possède et les objectifs qu'il poursuit, compte tenu de la vision qu'il adopte de lui-même et de son environnement. Même si ce modèle est critiqué par certains (A.Sen, M.Granovetter ...), il permet une interprétation théorique simple de la réalité complexe des interactions sociales. L'individu est isolé pour mieux être analysé. Ceci ne constitue qu'une hypothèse de travail: le contexte social dans lequel évolue l'individu est réintroduit par le biais des interactions individuelles. La procédure de choix associée à chaque état de l'environnement une action à retenir, de sorte que la résolution d'un programme de maximisation d'une fonction objectif sous contraintes permet d'établir une fonction de comportement optimal. La fonction utilité des consommateurs peut être élargie des biens physiques (comportement matérialiste) à des biens symboliques (comportement pluraliste) et s'appliquer à leurs seules consommations (comportement égoïste), ou à celles des autres (comportement bienveillant). Ainsi, l'objectif de l'agent peut s'éloigner de la recherche monétaire pure, ce qui permet d'étudier tous les types de sociétés sans les caractériser de « primitives », parce que la rationalité de leurs membres porte sur un autre domaine que celle des populations occidentales. Déjà A.Marshall (1961) reconnaissait que la monnaie n'était qu'une mesure imparfaite de la motivation humaine; elle n'est pas forcément le but de la vie et du travail de l'homme mais reste le moyen le plus pratique pour mesurer la motivation de l'homme dans son activité la plus ordinaire. La théorie de la maximisation permet de mathématiser et donc de schématiser dans le but de simplifier, ce comportement de l'homme rationnel.

Mais, à ce stade de la présentation de notre définition de l'anthropologie économique, nous pouvons nous demander si celle-ci ne se rapporte pas plutôt à une économie anthropologique, dans la mesure où la théorie économique occupe une place centrale dans cette définition, et que nous nous basons sur la définition d'A.Marshall et sur les théories économiques. Soulignons alors: 1) que la différence entre les deux matières se situe essentiellement au niveau de l'objectif, de la méthode d'investigation et de la situation de l'anthropologie et de l'économie l'une par rapport à l'autre: l'anthropologie économique se propose, comme but ultime, de contribuer à l'étude de l'homme entier, c'est-à-dire au projet anthropologique général, à côté des autres disciplines des sciences humaines, alors que l'économie anthropologique aurait comme objectif une analyse de l'économie, et non de l'homme. Le premier point de vue place l'économie à égalité avec les autres disciplines des sciences humaines, alors que le deuxième lui confère la première place, ce qui est tout à fait logique compte tenu des objectifs recherchés. Le problème n'est donc pas de hiérarchiser les disciplines mais de définir un objectif ultime et de chercher à l'atteindre de la façon la plus efficace. Du point de vue de l'anthropologie économique, la théorie économique est une conséquence de la réflexion anthropologique (de la question « qu'est-ce que l'homme? », découle la question « qu'est-ce que l'homme du

point de vue de l'économie? »). Ainsi, l'une des tâches de l'anthropologie économique consiste en un repérage, dans la science économique, de ce qui est ou peut être d'ordre anthropologique (par exemple la micro-économie avec quelques apports supplémentaires ...), et de ce qui omettent la question anthropologique (les théories de P.Sraffa par exemple). Au niveau de la méthode d'investigation, l'anthropologie économique se différencie également de l'économie anthropologique puisque, en conformité avec l'idéal anthropologique, elle utilise la méthode inductive aussi bien que la méthode déductive⁴⁷. Elle peut aussi utiliser la méthode comparative; 2) que nous utilisons des modèles micro-économiques et que nous nous efforçons de les adapter à notre sujet en y introduisant des éléments qui sont habituellement réservés à d'autres disciplines. La micro-économie, comme nous l'avons dit plus haut, est d'ordre anthropologique chaque fois qu'elle traite de l'homme et non plus seulement de l'individu. C'est-à-dire qu'elle traite de l'homme entier aussi bien que de l'homme dans sa diversité, alors que la micro-économie standard ne traite que de l'individu. Un économiste comme G.Becker propose donc un modèle qui peut servir de « pont » entre l'approche micro-économique standard et l'approche anthropologique; 3) que, de ce fait, pour mener une recherche d'anthropologie économique en partant des modèles économiques, sur le thème de la communauté chinoise, nous étudions l'individu chinois dans sa communauté par le biais de ses interactions avec les autres individus, tout en prenant en compte le contexte social global par l'introduction, dans l'analyse, de l'éthique confucéenne, de même que le contexte historique, ce qui n'apparaît pas dans les modèles de départ. L'anthropologie économique est donc liée très étroitement à l'économie du développement et à l'économie du bien-être. En proposant d'autres façons d'étudier l'homme, tout en utilisant les modèles universels et reconnus de la théorie micro-économique, elle cherche à montrer la rationalité des agents dans les pays dits « développés » comme dans les pays dits « sous-développés », et à interpréter les réactions de ceux-ci et leur adaptation à leur environnement, afin de proposer des politiques économiques plus lucides.

Les théories économiques choisies pour ce travail de thèse sont celles se rapportant à l'altruisme et nous devons justifier cette utilisation. Notre définition de l'altruisme s'éloigne quelque peu de l'idée générale que chacun peut se faire de ce comportement⁴⁸. En effet, on a coutume de définir l'altruisme dans un sens moral: je suis altruiste si mes actes sont entièrement dénués d'intérêt égoïste. De ce point de vue, le problème que nous nous posons est de savoir s'il existe de tels actes: il est toujours possible d'imaginer un intérêt égoïste derrière toute action apparemment altruiste. A l'extrême, un geste d'altruisme « gratuit » peut passer

⁴⁷ En économie, selon A.Marshall (1961, page 781), les deux méthodes sont nécessaires, mais la seconde joue le rôle principal. La première étape de l'analyse est la collecte des données (induction), puis leur analyse pour former des généralisations et des lois (déduction), et enfin la vérification de celles-ci (induction).

⁴⁸ Voir définition plus haut.

pour de l'égoïsme s'il a octroyé à son initiateur une satisfaction personnelle. A partir de ce constat, comment être sûr de la gratuité du geste? Cette définition bienveillante de l'altruisme ne nous satisfait donc pas, d'autant plus qu'elle ne convient pas au phénomène que nous étudions, à savoir la solidarité dans la communauté des Chinois expatriés. Notre débat ne se pose donc pas en termes de bienveillance / malveillance. La plupart des actes et dons au sein de cette communauté répondent davantage à un besoin qu'à une motivation purement bienveillante: le riche donne au pauvre afin de « garder la face », de protéger sa réputation, d'accéder à une main d'oeuvre bon marché et docile etc ..., le pauvre accepte des conditions de travail pénibles car c'est là sa seule chance dans un pays étranger dans lequel il ne bénéficie d'aucun soutien social alternatif. A tous les niveaux de l'échelle sociale, l'entraide est indispensable pour assurer la survie du groupe et donc celle de l'individu. A partir du moment où les actes altruistes sont nécessaires, et ne sont plus dénués d'intérêt égoïste, la définition bienveillante de l'altruisme perd de son sens. Nous sommes alors confrontés à un phénomène de solidarité ou de réciprocité proche du système de don-contre-don présenté par M.Mauss. Il semble cependant que les modèles économiques présentés par les théories de l'altruisme s'adaptent particulièrement bien au modèle chinois. C'est d'ailleurs l'une des idées que nous allons essayer de développer dans ce travail, dont l'originalité réside justement dans la recherche d'adéquation entre des théories relevant de l'économie et des concepts et développements propres à la sociologie ou à l'anthropologie et réputés a-économiques ⁴⁹. Pour cela, il est impératif de laisser de côté la définition bienveillante de l'altruisme et d'en adopter une autre, plus large, que nous qualifions de « neutre » (voir chapitre 1, section 1), pour la simple raison qu'elle ne rend pas compte du sentiment profond de l'acteur lorsqu'il coopère. Que l'acte soit purement altruiste ou d'un altruisme que l'on a coutume de désigner « impur », ne change en rien le résultat de cet acte, ni ses conséquences du point de vue de l'organisation économique des Chinois expatriés et du succès de celle-ci. Nous allons d'ailleurs, afin d'éviter toute confusion, cesser d'utiliser le terme « altruisme », au profit de celui de « Solidarité Réciproque Généralisée » (SRG) caractérisant le type d'altruisme que nous observons dans la communauté chinoise. Ainsi, les Chinois ont mis en place un moyen spécifique (la SRG) pour répondre aux problèmes universels que sont la survie du groupe et l'efficacité de la solidarité.

⁴⁹ C'est ainsi que nous utilisons les développements de R.Pottier (1996), de L.Vandermeersh (1986), de M.H.Yang (1994) et de J.Gernet (1994) sur l'éthique et l'histoire du confucianisme, ainsi que les travaux de M.Mauss (1967) qui enrichissent les théories de G.Becker.

V. Plan.

Il s'agit donc bien d'un problème d'anthropologie économique, pour la compréhension duquel trois ensembles de théories économiques ont été sélectionnés: les théories de l'altruisme, les théories de l'organisation et des clubs et les théories de l'information⁵⁰. Or, selon nous, toutes ces théories peuvent être regroupées sous le terme général d'« altruisme »: les théories proprement dites de l'« altruisme » traitant, dans notre travail, de ce que nous avons nommé la « SRG dans le temps », les théories de l'organisation, des clubs et de l'information, se rapportant à une « SRG dans l'espace ». Cette scission est bien sûr propre à notre travail. Elle nous permet de proposer un plan en deux parties (chacune de ces dernières correspondant à une forme de SRG), après avoir présenté, dans le chapitre liminaire, le problème auquel nous sommes confrontée.

La première partie porte donc sur « la SRG dans le temps », avec un chapitre consacré au fonctionnement intergénérationnel des réseaux chinois (chapitre 1) et un autre établissant un type idéal de l'entreprise familiale chinoise (chapitre 2). Cette partie va permettre d'entrevoir des liens entre l'éthique confucéenne et la SRG intergénérationnelle, entre la SRG intergénérationnelle et les entreprises familiales / réseaux, et entre les entreprises familiales / réseaux et l'efficacité.

La deuxième partie, sur « la SRG dans l'espace », se compose d'un chapitre consacré aux clans et aux associations dans la communauté des Chinois de Malaisie (chapitre 3) et d'un deuxième chapitre traitant de la circulation de l'information au sein des réseaux (chapitre 4). Cette partie nous éclairera, quant à elle, sur les liens entre les réseaux et la SRG interspatiale, entre la circulation de l'information et la SRG, et entre la SRG interspatiale et l'efficacité.

⁵⁰ Voir page 1. On s'étonnera peut-être de l'absence des théories de l'entrepreneur dans ce choix. En fait, nous ne pensons pas que l'esprit d'entreprise soit un élément profondément constitutif de l'ethos chinois. L'entreprenariat semble plutôt une réponse historique à un manque d'alternative: lorsque les Chinois sont arrivés en Asie du sud-est, sans terre, la seule solution était le commerce et la création de petites entreprises; aujourd'hui, créer son entreprise permet de quitter la condition souvent peu enviable d'employé. La SRG que nous étudions a, elle aussi, été influencée par des facteurs externes. Elle émerge cependant, avant toute intervention extérieure, des interactions individuelles et de l'éthique.

CHAPITRE LIMINAIRE

Nous présentons tout d'abord, dans ce chapitre liminaire, les principaux résultats de l'économie de la Malaisie qui reflètent le cadre général dans lequel les Chinois opèrent aujourd'hui. Il est bien évident qu'une telle économie, en pleine expansion, constitue un véritable « paradis économique » aux opportunités multiples. Depuis la légère récession du milieu des années quatre-vingts, l'économie malaisienne connaît une croissance soutenue qui lui a fait gagner la réputation de « cinquième dragon »¹.

Ensuite, dans le deuxième point de ce chapitre, nous faisons état de ce que nous appelons « le phénomène chinois », c'est-à-dire un phénomène directement observable et qui nous semble unique en son genre: la communauté chinoise constituée, sans aucun doute, le moteur à l'origine du « miracle » économique en Asie du sud-est. Nous essayons de montrer comment et pourquoi nous pouvons la considérer comme une « nation », puis nous établissons le constat de son efficacité économique en Malaisie, à l'aide de données statistiques.

Nous dressons également un rapide historique de ces communautés chinoises afin de voir dans quelles conditions elles sont arrivées et se sont développées en Malaisie et à Singapour, avant et pendant la période coloniale.

I) Présentation de l'économie malaisienne².

La Malaisie s'étend sur 329 758 kilomètres carrés et comprend la péninsule malaisienne, prolongation de la péninsule thaïlandaise et une partie de l'île de Bornéo (les états du Sabah et du Sarawak). Il s'agit d'une fédération qui se compose de treize états et d'un territoire (Kuala Lumpur). Cette fédération est gouvernée par une monarchie institutionnelle avec, à sa tête, un sultan (sa Majesté Sultan Azlan Shah depuis 1989), élu tous les cinq ans. La gestion quotidienne du pays est assurée par un premier ministre (depuis 1981, Dato'Seri Dr.Mahathir bin Mohamad). La Malaisie est membre de l'ASEAN³. Elle se compose de vingt millions d'habitants⁴, dont environ quinze millions dans la péninsule. La diversité ethnique (60,6 % de Bumiputera -Malais et assimilés-,

¹ Voir annexes 8 et 9 en complément de cette présentation.

² La plupart des données économiques ci-dessous concernent uniquement la péninsule malaisienne. Lorsque nous parlons de la Malaisie, nous incluons les états du Sabah et du Sarawak, situés tous deux sur l'île de Bornéo.

³ Fondée en 1967, l'ASEAN (Association of South East Asian Studies) se compose des états du Brunei, d'Indonésie, de Malaisie, des Philippines, de Singapour, de Thaïlande et, depuis le 28 juillet 1995, du Viêt-nam. Ces pays sont, de plus, sur le point de créer entre eux une zone de libre-échange (l'AFTA: Asean Free Trade Area) qui représentera, en 2008, un marché de quatre-cent-vingt millions de personnes (voir G.Muteaud et B.Birolli, 1996, pages 78-79).

⁴ Voir Le Monde, 1996, page 112. Le recensement de 1991 (voir S.G.Khoo, 1991) fait état de 18 379 655 habitants.

28,1 % de Chinois, 7,9 % d'Indiens, et 3,4 % d'autres ethnies⁵), linguistique (bahasa malaya, différents dialectes chinois et indiens, anglais) et religieuse (57,6% de musulmans, 19 % de bouddhistes, 7 % d'hindouistes, 8 % de chrétiens⁶), rend souvent difficile la communication et cause des troubles sociaux parfois sanglants (comme ceux de 1969⁷), tout en apportant à la Malaisie une richesse inestimable. Celle-ci connaît, depuis plusieurs années, l'un des taux de croissance économique les plus élevés au monde avec une progression de son Produit National Brut de 8,3 % en 1993⁸, 8 % en 1994, 9,2 % en 1995⁹, 8,3 % en 1996¹⁰. La production agricole a connu, en 1992, un taux de croissance de 1,2 %, grâce, notamment, à l'huile de palme et à la pêche, et malgré une baisse des productions de cacao et de caoutchouc. L'agriculture occupe 26,6 % de la population active. La production industrielle a, elle, crû, en 1992, de 10 %, surtout grâce à la production manufacturière. Le secteur de la construction est resté stable. L'industrie occupe 27,3 % de la population active. La Malaisie est premier producteur mondial d'étain et de caoutchouc naturel. Quant au secteur des services, il a connu une croissance de 8,8 % en 1992 (10 % en 1991) et occupe 46,1 % de la population active. La demande agrégée globale, en prix constants, a crû de 9 % en 1992 (19 % par an de 1988 à 1991), l'investissement privé de 14,5 % (30 % par an de 1988 à 1991), l'investissement public de 9,8 % (10,9 % en 1991)¹¹. Le taux d'épargne intérieur représentait 31,1 % du PNB en 1991 et 33,8 % en 1992, alors que le taux d'investissement en représentait 36,3% en 1991 et 35,2 % en 1992¹². Le taux de chômage est passé de près de 6 % en 1990 à 4,3 % en 1991, puis à 4,1 % en 1992, environ 3 % en 1993 et moins de 3% en 1994¹³.

Les graphiques numérotés de 1 à 4 et les tableaux de 1 à 6 suivants fournissent les principaux indicateurs économiques de la Malaisie¹⁴ :

⁵ Voir S.G.Khoo, 1991. Si l'on ne considère que la péninsule, les proportions sont respectivement de 58,2 %, 30,2 % et 9,5 %.

⁶ Voir S.G.Khoo, 1991.

⁷ Le 13 mai 1969, une révolte malaise contre les inégalités de revenus en faveur des Chinois a fait de nombreuses victimes. La Nouvelle Politique Economique, instaurée dès le début de 1970, devait permettre de rétablir un équilibre de revenus (voir annexe 10).

⁸ Voir Far Eastern Economic Review, 20/01/94, page 53.

⁹ Voir Far Eastern economic Review, 29/02/96, page 56.

¹⁰ Prévisions. Voir Far Eastern economic Review, 29/02/96, page 56.

¹¹ Voir Far Eastern Economic Review, 30/12/93, pages 76-77.

¹² On estime que ces taux d'épargne, déjà fort élevés, devraient être multipliés par deux dans les pays asiatiques, à cause de l'économie souterraine (la fraude fiscale semble aussi importante à Taiwan qu'en Malaisie). Voir G.Muteaud et B.Birolli, 1996, page 98.

¹³ Idem 8. La Malaisie connaît aujourd'hui un problème de manque de main-d'oeuvre et les salaires augmentent très rapidement (10 % par an), de même que l'inflation (4 % par an). Voir Le Monde, 1996, page 112.

¹⁴ Voir French Business Organisation (1992) et Poste d'Expansion Economique (1992a) pour les données jusqu'en 1992, Le Monde, 1996, page 112, et C.Albagli (1995) pour les données de 1994 et 1995.

Graphique 1: PNB par habitant:

Us dollars

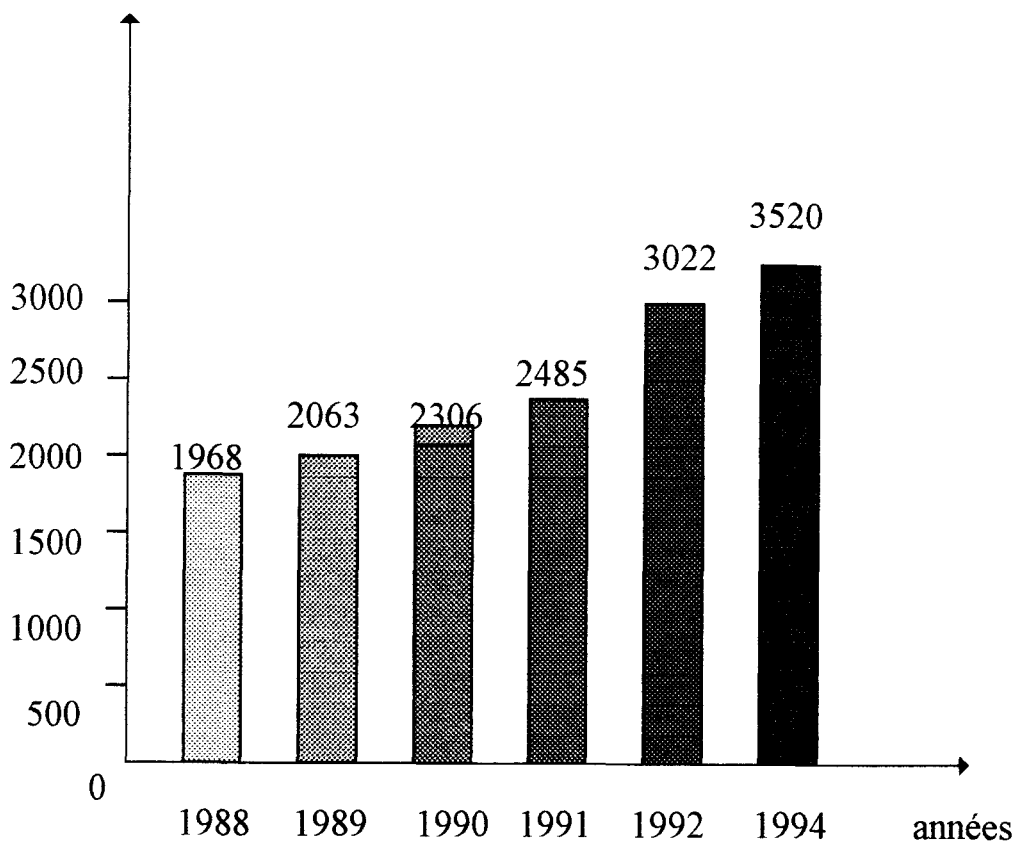


Tableau 1: part des secteurs économiques dans le PIB en 1992 (%):

agriculture	15,5
mines	8,5
manufacture	29,0
construction	4,0
électricité, gaz, eau	2,5
transports	8,0
commerce, hôtellerie	12,0
finance, assurance	10,0
service public	10,0
autres	0,5

Tableau 2: emploi en 1992:

Répartition de l'emploi par secteur	%
primaire	26,6
secondaire	27,3
tertiaire	46,1
chômage ¹⁵	4,1

graphique 2: évolution de l'inflation, 1988-1995:

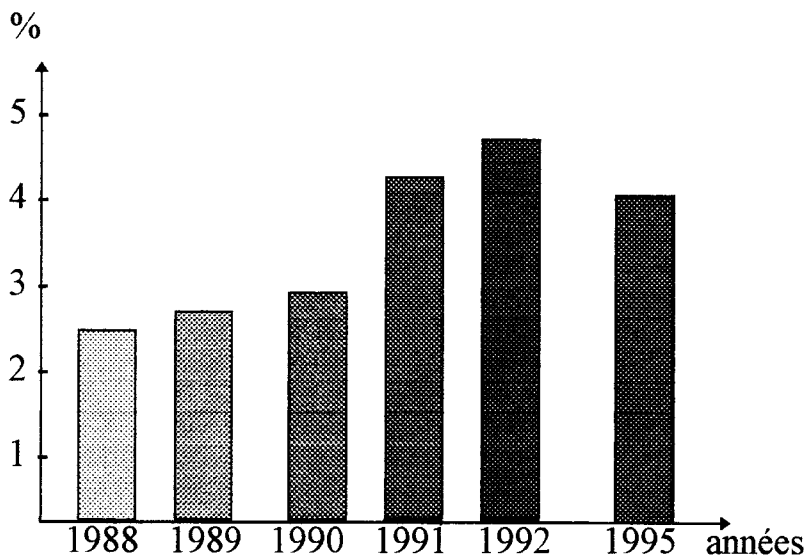


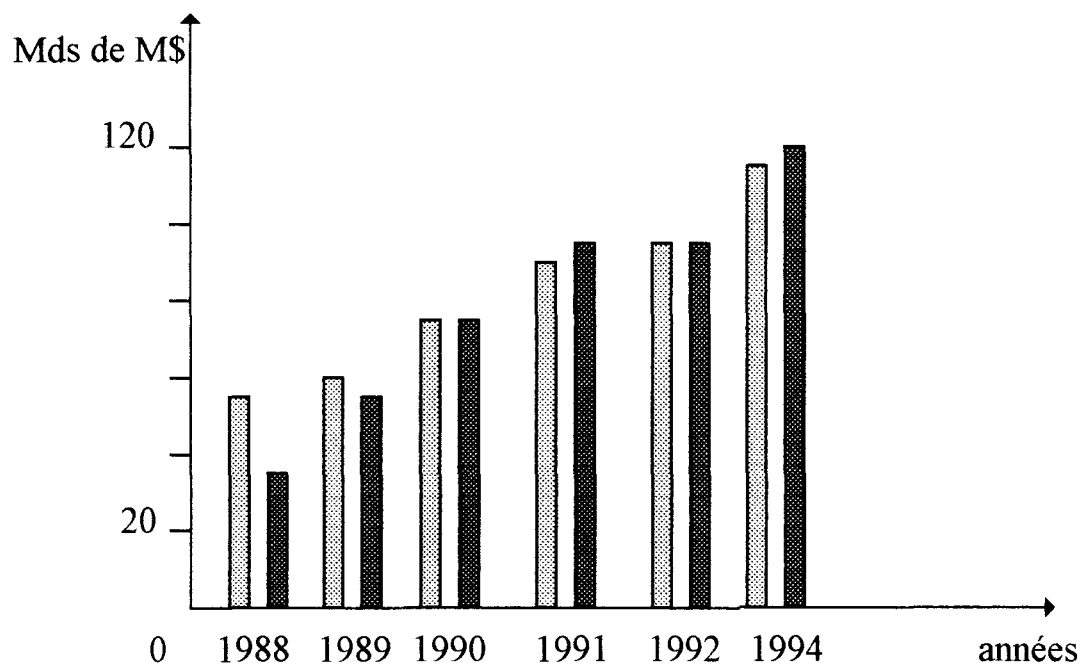
Tableau 3: budget du secteur public et dettes publique et privée:

en millions de M\$ (*)	1991	1992	1993 (prév.)
Revenus	34 053	39 250	38 656
dépenses de fonctionnement	31 296	37 075	32 290
dépenses de développement	8 397	8 419	10 154
déficit	5 640	6 244	3 788
dette publique	37 114	35 124	
dette privée	6 618	7 615	

(*) M\$=dollar malaisien (1M\$ = 2 FF en 1996).

¹⁵ Le chômage conserve un taux inférieur à 3 % depuis 1994 (Le Monde, 1996).

graphique 3: évolution de la balance commerciale de 1988 à 1994:



■ importations.

▨ exportations.

En 1994, les exportations s'élevaient à 117 200 Mds M\$ et les importations à 118 400 Mds M\$; le déficit est donc de 1200 Mds M\$.

Graphique 4: solde de la balance commerciale de 1988 à 1994 ¹⁶:

Mds de M\$

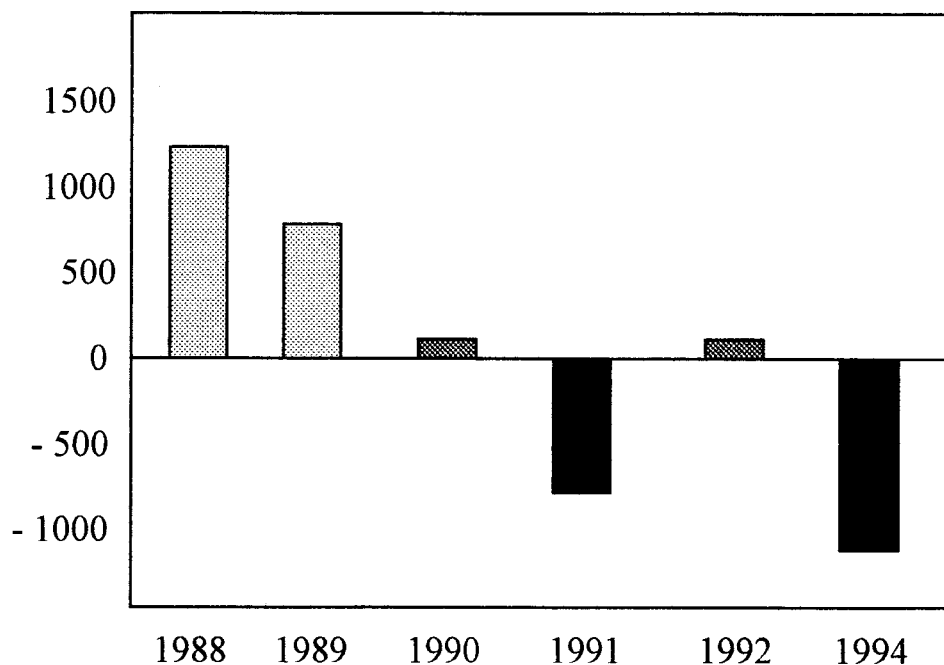


Tableau 4: exportations et importations en 1992:

catégories de produits	exportations (%)	importations (%)
machines et matériel de transport	43,9	54,9
produits manufacturés	19,6	21,8
combustibles	12,8	8,1
matières brutes	10,7	5,4
huiles, graisses	6,6	4,2
produits alimentaires	3,5	2,6
produits chimiques	2,1	0,4
boissons, tabac	0,2	0,3
divers	0,6	2,3
total	100	100

¹⁶ En 1995, les exportations ont augmenté de 25 % et devraient progresser de 20 % en 1996; la croissance des importations a été, elle, de 28 % en 1995 et devrait être de 20 % en 1996 (Le Monde, 1996, page 112). Les autorités malaisiennes demeurent inquiètes quant à l'évolution des importations.

Tableau 5: principales exportations (en millions de dollars malaisiens):

zones d'exportation	1991	1992	1991/1992
Asie du sud-est	27 680	30 150	+ 8,9 %
Asie du nord-est	26 506	26 413	- 0,4 %
Amérique du nord	16 721	20 168	+ 20,6 %
C.E.E	13 974	14 831	+ 6,1 %
total	84 881	91 562	+ 7,9 %

Tableau 6: principales importations (en millions de dollars malaisiens):

zones d'importation	1991	1992	1991/1992
Asie du nord-est	38 812	39 989	+ 3,0 %
Asie du sud-est	20 050	20 727	+ 3,4 %
Amérique du nord	16 291	19 825	+ 21,6 %
C.E.E	13 787	12 673	- 8,1 %
total	88 940	93 214	+ 4,8 %

La Malaisie dispose donc d'une économie dynamique, au centre de l'Asie du sud-est, région dont les résultats économiques sont parmi les meilleurs du monde ¹⁷ et dont la croissance est principalement tirée par l'économie japonaise. Maintenant ou améliorant ses positions dans le commerce international des produits agricoles (huile de palme, caoutchouc, cacao ...) et réputée pour son étain, l'économie malaisienne se diversifie aujourd'hui dans les secteurs de haute technologie, notamment l'électronique et l'informatique, ainsi que dans l'automobile. L'envoi d'un satellite dans l'espace (le 13 janvier 1996) montre également la forte détermination de son gouvernement à la faire entrer dans la « cour des grands ». La plupart des entreprises saisissant ces opportunités, créées à la fois par un environnement économique régional et mondial favorable et par la politique économique du gouvernement, sont chinoises, ou bien constituent des partenariats entre Chinois et Malais ¹⁸. Profitant des besoins de sous-traitance des multinationales occidentales et japonaises, ou attaquant directement les marchés national, régional et mondial, elles détiennent ensemble, de façon incontestable, le pouvoir économique de la Malaisie. Le point suivant permet de mieux comprendre cette prise de pouvoir économique par les Chinois en se penchant sur leur histoire.

¹⁷ Voir annexe 8.

¹⁸ Pour une entreprise chinoise désirant se développer aux niveaux national et international, le partenariat, de même que les relations d'ordre politique, semblent incontournables en Malaisie. Les autorisations administratives de tous types sont alors délivrées plus facilement et permettent d'obtenir des subventions, d'accéder aux contrats de grande envergure ...

II) Le phénomène chinois en Malaisie.

Comme nous venons de le dire, il s'agit, dans ce point de procurer un éclaircissement sur la prise de pouvoir pacifique de l'économie malaisienne par la communauté chinoise. En retraçant son histoire et en établissant quelques comparaisons avec les autres communautés ethniques de la péninsule, nous comprendrons mieux « l'esprit chinois » (s'il est toutefois possible de généraliser ainsi ...), de même que les motivations des membres des différentes sous-ethnies chinoises.

Le premier point établit un double constat:

- la communauté des Chinois expatriés, dont fait partie la communauté de Malaisie, bien qu'éclatée géographiquement, constitue incontestablement une « nation » dont les résultats économiques, quoique fort délicats à mettre en lumière, pourraient être comparés à ceux des autres nations du monde;
- les performances des Chinois de Malaisie que nous étudions plus précisément, ne constituent pas une exception en Asie du sud-est et favorisent la scission ethnique dans ces pays.

Dans le deuxième point, nous essayons de retracer l'histoire des Chinois de Malaisie et de Singapour, deux pays regroupés dans une même fédération de 1957 à 1965. Cet historique permet de comprendre la lente invasion pacifique commerciale opérée par les Chinois dans cette partie du monde, et leur position de « leader ethnique » dans l'environnement économique exceptionnellement favorable de la Malaisie, que nous avons décrit plus haut.

1) Constat.

La communauté chinoise dans les pays de l'ASEAN ¹⁹ ne représente que dix-huit millions de personnes, soit 6 % d'une population totale de trois cents millions d'habitants en 1990 ²⁰. Il semble pourtant que cette communauté soit particulièrement dynamique du point de vue économique. On remarque, par exemple, une forte corrélation entre le revenu par habitant et la part des Chinois dans la population de ces pays: le niveau de vie d'un Taiwanais aurait crû de 800% entre 1960 et 1985 ²¹; en 1995, Singapour, le pays de la zone dont le revenu par tête est le plus élevé (21 493 US\$/an ²²) a une population composée aux trois quarts de Chinois; en Malaisie, le revenu est de 3800 US\$, pour 28,1 %

¹⁹ Voir note 3, page 23.

²⁰ Voir A.Dormel, 1990.

²¹ Voir G.Muteaud et B.Birolli, 1996, page 78.

²² Ce montant est proche du revenu français (voir G.Muteaud et B.Birolli, 1996, page 101) qui s'élevait, en 1994, à 126 008 FF, soit environ 25 200 US\$ (voir C. Albagli, 1995) et, selon les prévisions, devrait atteindre 28 000 US\$ en 1996 (voir Le Monde, 1996, page 113).

de citoyens chinois, alors qu'aux Philippines, où les Chinois ne représentent que 1,5 % de la population, le revenu vient à peine d'atteindre 1000 US\$²³. En 1970, selon les critères internationaux, l'Asie comptait quatre cents millions de pauvres; ils seraient cent millions aujourd'hui²⁴. En Asie du sud-est, en général, les Chinois de la diaspora dominent l'économie. P.Trolliet (1994, page 106) nous en donne une idée: ils disposeraient de 60 à 70 % du capital privé en Indonésie et 45 % en Malaisie, de 90 % des investissements industriels en Thaïlande, de 85% de la vente de détail en Malaisie, 75 % aux Philippines, et plus de 70 % en Thaïlande, au Viêt-nam, en Indonésie et au Cambodge²⁵. De plus, la part des Chinois expatriés dans la capitalisation boursière s'élèverait à 61 % en Malaisie, à 73 % en Indonésie, à 81 % à Singapour, à 89 % en Thaïlande. Enfin, ils ont créé plus de cent banques dont quarante-cinq en Indonésie, dix-neuf en Malaisie, quatorze à Singapour, quatorze en Thaïlande, treize aux Philippines ... et, en 1983, sur les douze plus grandes banques du monde, cinq étaient chinoises. La plupart des pays dont l'économie repose sur les Chinois enregistrent des surplus de capitaux considérables: les réserves de devises étrangères de Taiwan et de Singapour font partie des plus importantes du monde.

Au niveau international, la puissance financière des Chinois expatriés aurait atteint, au milieu des années quatre-vingts, entre cinquante et soixante milliards de dollars US (cent milliards avec Hong Kong); sa production de richesse (en parts du PNB de la communauté dans les différents pays) serait de deux cents milliards de dollars²⁶.

Rappelons que la société malaisienne est composée de 60,6 % de « Bumiputera » (Malais et assimilés), de 28,1 % de Chinois, de 7,9 % d'Indiens et de 3,4% d'autres ethnies²⁷. Les Chinois sont davantage urbanisés²⁸ et sont plus nombreux sur la côte ouest de la péninsule malaisienne, plus développée²⁹; les Malais sont sur-représentés dans le centre et l'est de la péninsule, régions traditionnellement dirigées vers l'agriculture et la pêche³⁰. La plupart des entreprises malésiennes privées sont d'origine chinoise³¹, tandis que les postes clés dans les entreprises publiques sont réservés aux Malais, ainsi que 80 % des

²³ Voir Le Monde, 1996, page 114.

²⁴ Voir G.Muteaud et B.Birilli, 1996, page 78.

²⁵ Voir Y.L. et C.H.Wu, 1980.

²⁶ Ce qui représente le montant du PNB du Canada, pour une population sensiblement équivalente. (voir C.Albagli, 1995, et la note 34, page 32).

²⁷ Recensement de 1991 (voir S.G.Khoo, 1991).

²⁸ D'après le recensement de 1991, 76 % des Chinois sont urbanisés contre 39 % des Bumiputera.

²⁹ Voir carte 1, page 40. Notons, par exemple, que le Kelantan se compose de 94,1 % de Bumiputera et 4,6 % de Chinois, alors que Penang regroupe 38,4 % de Bumiputera et 50,1 % de Chinois; pour la ville de Kuala Lumpur, ces chiffres sont respectivement de 39,4 % et 47,5 % (voir S.G.Khoo, 1991).

³⁰ Selon le recensement de 1991, 29 % des Bumiputera sont employés dans l'agriculture, l'industrie agro-alimentaire et la pêche contre 11,4 % des Chinois.

³¹ Voir page 38 et tableau 11, page 42. Selon le sixième plan malaisien (voir National Printing of Malaysia, 1991), en 1990, 14 % des parts de capital des entreprises privées seraient détenues par les Malais contre 44,9 % par les Chinois. De plus, d'après les données du recensement de 1991, nous pouvons établir qu'entre 10 et 13% des Chinois appartenant à des classes d'âge situées entre quarante-cinq et soixante-quinze ans sont chefs d'entreprises et employeurs. La fourchette est de 0 à 2,5 % dans le cas des Bumiputera.

emplois administratifs. Au niveau de la scolarité, malgré les aides du gouvernement malaisien en faveur des Malais, ceux-ci sont sous-représentés dans les matières scientifiques. De plus, les Chinois n'hésitent pas à partir s'instruire à l'étranger, dans les meilleures universités (en Angleterre, en Australie, aux Etats-Unis), où s'étendent leurs réseaux familiaux. Ils ne reçoivent aucune aide du gouvernement qui, en revanche, octroie des bourses aux étudiants malais. Ce genre d'informations, établissant des comparaisons de réussite sociale et économique sont assez délicates à obtenir dans une société où les pouvoirs économique et politique ne se trouvent pas dans les mêmes mains ³². Avec la Nouvelle Politique Economique, le gouvernement tente, afin d'apaiser les tensions qui avaient amené la crise sanglante de 1969, d'encourager les Malais à entreprendre davantage et à rattraper le niveau de revenu moyen des Chinois. Cette politique ne semble pas encore porter ses fruits ³³, mais il est évident qu'elle est vécue par les Chinois comme discriminatoire, alors même que certains Malais refusent cette assistance.

a) *Une « nation » sans territoire.*

La communauté chinoise expatriée, c'est-à-dire vingt millions d'individus établis à travers le monde (voir tableau 7, page 35), mais néanmoins soudée grâce à une organisation en réseaux particulièrement efficace, représenterait la septième puissance économique mondiale en terme de PNB, estimé à environ deux cents milliards de dollars américains dans les années quatre-vingts ³⁴. Bien que l'on trouve des quartiers « chinois » dans toutes les grandes villes du monde, une discrétion et une mise à l'écart souvent volontaire, font oublier ce fait pourtant significatif d'un succès économique. Les réseaux familiaux ou claniques ont créé des marchés financiers informels qui permettent un accès au capital simple et sans formalités. La communauté chinoise expatriée peut, aujourd'hui, être reconnue comme une « nation », avec la particularité de ne posséder ni territoire, ni Droit et Constitution écrits. La définition que nous adoptons ici de la « nation » est celle d'une communauté humaine qui possède une unité historique, linguistique, éthique et économique plus ou moins forte. En effet: 1) les individus de la communauté chinoise expatriée partagent indéniablement une histoire: celle des rébellions, de la famine, de la fuite, de l'espoir de faire fortune sur un sol nouveau et de revenir au pays, des sociétés secrètes, des réseaux familiaux et claniques,

³² Les données dont nous disposons sont présentées de la page 40 à la page 44.

³³ Il suffit de regarder les chiffres fournis ci-après pour s'en apercevoir.

³⁴ Cette idée est issue d'une comparaison entre ce PNB (voir P.Trolliet, 1994) et celui du Canada, lui-même estimé à deux cent cinq Milliards de dollars US entre 1975 et 1980 (voir C.Albagli, 1995). Le Canada, aujourd'hui peuplé de vingt-neuf millions d'habitants, a un PNB, en 1995, de cinq cent trente-trois Milliards de dollars US. Nous ne disposons pas du PNB de la diaspora chinoise en 1995; cependant, avec une population d'au moins vingt millions d'âmes (chiffre certainement sous-estimé pour 1975-80 à cause de l'immigration clandestine), et compte tenu du dynamisme économique dont celle-ci fait preuve, il n'y a aucune raison, mais ceci n'engage que l'auteur, que son PNB n'ait pas suivi ou même dépassé le montant canadien.

des ghettos etc ... Selon une étude menée auprès de cent cinquante entrepreneurs chinois au cours des dix dernières années par J.Kao ³⁵, « 90 % des émigrants de la première génération ont connu la guerre, 40 % ont vécu un bouleversement politique comme la Révolution Culturelle, 32 % ont perdu leur foyer, et 28 % ont surmonté de véritables catastrophes économiques ». D'autres études ³⁶ rapportent qu'au dix-neuvième siècle, jusqu'à 50 % des membres de certains groupes d'émigrés périssaient de fatigue, de noyade ou de maladies tropicales en Asie du sud-est; 2) l'unité linguistique est plus difficile à reconnaître, compte tenu de la multiplicité des dialectes. Cependant, pour des raisons commerciales, certains d'entre eux se sont imposés, comme le hokkien à Penang (Malaisie) et à Singapour, le cantonais à Kuala Lumpur. De plus, beaucoup de Chinois parlent également le mandarin et l'écriture est commune à tous les dialectes; 3) l'identité éthique ou l'ethos, s'unifie également avec le temps. Malgré quelques emprunts aux sociétés d'accueil, qui donnent à chaque sous-communauté un ethos propre, la diaspora chinoise cherche à conserver certains traits spécifiques. La plupart des individus membres de la communauté se disent attachés aux valeurs du confucianisme, du taoïsme et du bouddhisme ³⁷. Cet attachement, plus ou moins profond, permet de créer une identité dans laquelle se reconnaissent tous les Chinois du monde. Nous reviendrons sur l'idée d'ethos dans le chapitre 2. Nous essaierons de comprendre, avec M.Weber, comment une éthique économique inspirée par une philosophie, peut influencer l'ethos des individus formant une communauté. Nous verrons qu'il existe bien un ethos propre aux Chinois d'outre-mer qui les unit plus ou moins consciemment; 4) quant aux liens économiques, ils constituent la base de la « nation ». Grâce aux clans, aux hôtels de ville ³⁸, aux chambres de commerce et à des catalogues comme les « Trade Pages » ³⁹, qui contribuent à créer des liens de confiance, la « nation » des Chinois expatriés n'a besoin ni de règles de Droit strictes, ni de Constitution, ni de président ou de roi, ni de système de sécurité sociale centralisé. Chacun a simplement intérêt à se plier au système implicite des droits et des obligations, sous peine de se voir exclu de la communauté et de faire face, seul, à un environnement extérieur hostile. Ce terme « intérêt », pris dans le sens d'un souci altruiste obligé envers la communauté, apparaîtra essentiel dans la suite de l'exposé. Il constituera même l'un des pivots de cette tentative de compréhension, au sens weberien du terme, de l'efficacité économique des Chinois d'outre-mer. Le tableau 7, page 35, donne

³⁵ Voir J.Kao, 1993, page 23.

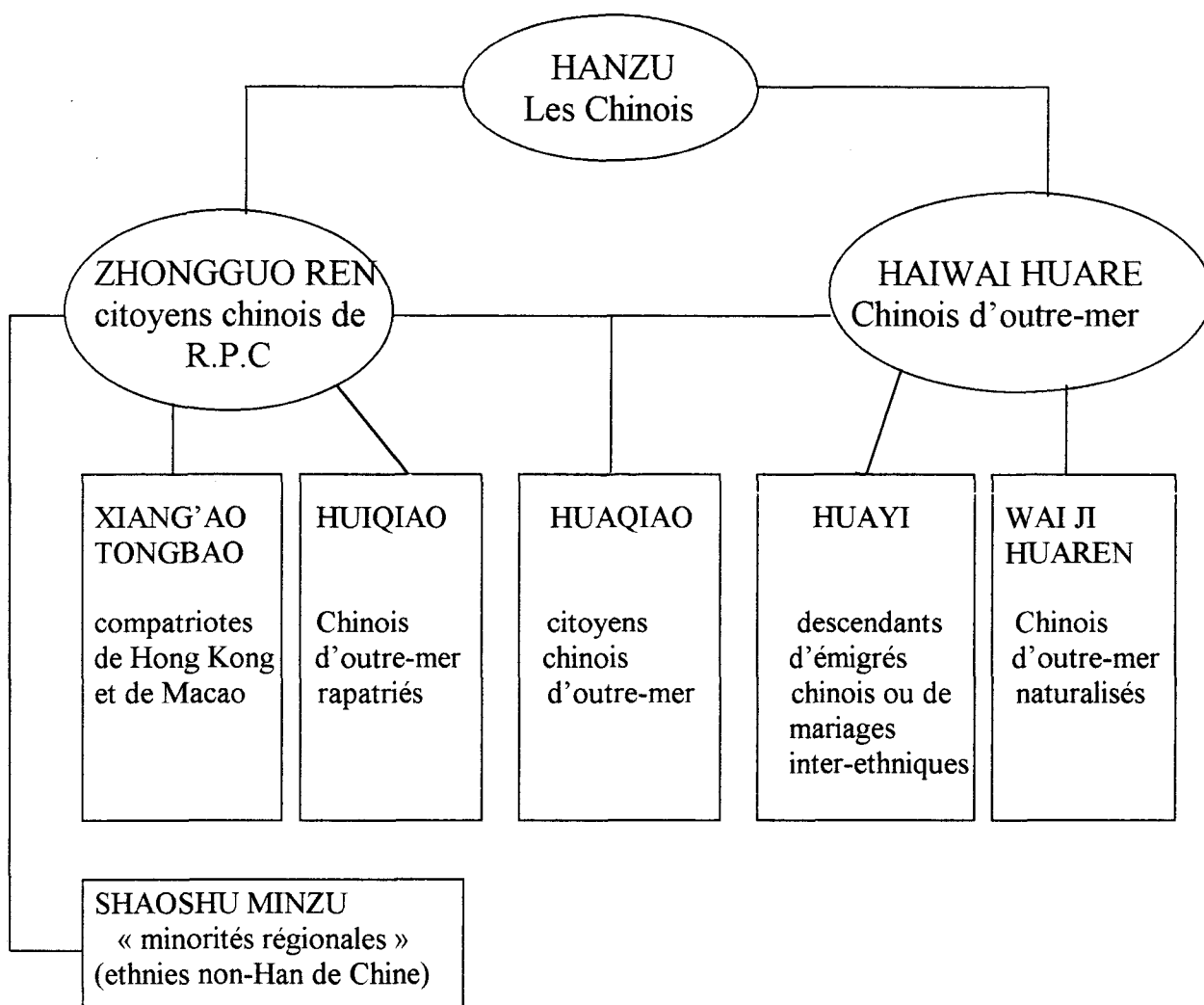
³⁶ Voir B.W. et L.Y. Andaya, 1982.

³⁷ Pour des détails sur le bouddhisme et le taoïsme, voir J.L.Nevius, 1995. Selon le recensement de 1991 (voir S.G.Khoo, 1991), 20 % des Chinois de Malaisie se reconnaîtraient dans les valeurs du confucianisme et du taoïsme, 68,2 % adhèreraient à celles du bouddhisme.

³⁸ Un hôtel de ville (« Town Hall ») chinois existe dans chaque état de Malaisie et a pour fonctions, depuis la colonisation britannique, d'assurer la communication entre les autorités officielles et la communauté chinoise, de régler les conflits internes à la communauté, etc ...; il dispose également d'un rôle dans la transmission des traditions chinoises. Voir annexe 6.

³⁹ Sorte d'annuaire international, édité à Taiwan par le « China External Trade Development Council » et le « Tapei World Trade Center » qui publie la liste, réactualisée, de fournisseurs chinois établis à travers le monde et classés selon les types de produits qu'ils vendent.

une approximation du nombre de Chinois par pays d'accueil; il ne tient évidemment pas compte des flux d'immigrants illégaux ... Quant au schéma ci-dessous, il permet de voir comment les Chinois expatriés se classent eux-mêmes et se nomment selon leur histoire individuelle et comment, donc, certains liens de confiance peuvent aussi naître de cette façon. On recense en effet huit catégories de Chinois que P.Trolliet ⁴⁰ a regroupées dans ce schéma, en spécifiant le nom chinois ainsi que sa traduction en français (schéma 2):



⁴⁰ P.Trolliet, 1994, page 73.

Tableau 7: le fait chinois dans le monde (1980-1985):

Etats et territoires	population d'origine chinoise	% de la population totale
ASIE (sans la Chine), dont:	18 474 491	
Indonésie	6 150 000	4,02
Thaïlande	4 800 000	10,33
Malaisie	4 100 000	33,34
Singapour	1 856 237	76,89
Philippines	1 036 000	2,04
Birmanie	700 000	1,97
Vietnam	700 000	1,22
AMERIQUE , dont:	1 633 075	
Etats-Unis	910 843	0,39
Canada	325 000	1,31
Brésil	65 000	0,05
Pérou	52 000	0,27
Panama	33 000	1,61
Jamaïque	20 000	0,88
EUROPE , dont:	550 000	
Royaume-Unis	230 000	0,41
France métropolitaine	210 000	0,38
Pays-Bas	60 000	0,41
Allemagne	20 000	0,03
OCEAN PACIFIQUE , dont:	168 000	
Australie	122 700	0,88
Nouvelle Zélande	20 000	0,63
Tahiti	20 000	11,76
AFRIQUE , dont:	78 509	
Ile Maurice	34 100	3,55
Madagascar	13 600	0,14
La Réunion	13 400	2,43
Afrique du sud	11 000	0,03
TOTAL OUTRE-MER	20 905 457	
ESPACE CHINOIS		
Chine continentale	940 942 034	93,33
Taiwan	19 159 082	98,20
Hong Kong	4 885 600	97,90
Macao	271 400	98,00

Source: P.Trollet, 1994, page 35.

Ainsi, la communauté des Chinois expatriés apparaît comme une « nation », malgré ses diversités en termes de dialecte ou d'histoire individuelle. Comme toutes les « nations », elle n'est donc pas constituée d'une population parfaitement homogène. Dans le deuxième point de ce chapitre liminaire, nous présentons un historique de l'immigration chinoise en Malaisie et à Singapour qui aide à comprendre les points communs et les divergences des membres de cette grande communauté ainsi que son organisation sociale.

Le point qui suit concerne la deuxième face du constat que nous nous sommes proposé d'établir: il porte sur les performances économiques des Chinois en Malaisie, en les comparant, chaque fois que cela est possible, à celles des Malais, ethniquement majoritaires.

b) La communauté chinoise de Malaisie.

Les données statistiques qui suivent constituent des informations particulièrement délicates à obtenir en Malaisie, dans la mesure où elles portent sur des comparaisons inter-ethniques ⁴¹. Depuis 1970, le gouvernement, afin d'apaiser les lourdes tensions entre Malais et Chinois, ne publie plus certaines d'entre elles; ceci est bien la preuve que, malgré les efforts entrepris pour amoindrir les différences de performances économiques, les Chinois continuent à dominer l'économie de la Malaisie. L'objectif, officiellement déclaré, d'effacer ces différences, afin de développer une véritable nationalité malaisienne, semble encore aujourd'hui appartenir au domaine de l'utopie.

Nous abordons ici des comparaisons inter-ethniques portant sur la population urbanisée, les résultats scolaires et universitaires, les emplois, les parts de capital et les revenus.

* La population urbanisée.

Un fait particulièrement marquant en Malaisie est la relation très prononcée entre l'appartenance ethnique et la part dans la population urbanisée: en 1970, 58% des Chinois étaient urbanisés, contre 28 % des Bumiputera ⁴². En 1991, selon le recensement, ces chiffres sont respectivement de 76 % et 39 %. La carte 1 (page 40) montre la forte proportion de Bumiputera dans les états les moins urbanisés de la péninsule malaisienne (Kedah, Perlis, Kelantan, Trengganu, Pahang) et celle des non-Bumiputera dans les états les plus développés.

⁴¹ L'octroi d'un laissez-passer spécial (« Special pass to conduct research in Malaysia ») a permis cependant d'accéder à certaines d'entre elles. En contrepartie, un rapport de séjour a été rédigé (voir annexe 14) et ce document de thèse sera traduit en anglais et fourni à l'«Economic Planning Unit» du département du Premier Ministre à Kuala Lumpur.

⁴² Voir L.Comber, 1983, page 100.

Le recensement de 1991 confirme ces données (voir tableau 8 bis, page 41). Le tableau 8, page 41, montre que les chiffres n'ont pas évolué entre 1980 et 1990.

* Les résultats scolaires et universitaires.

La comparaison des résultats scolaires et universitaires s'avère également fort intéressante. Le tableau 9 (page 41) nous montre la distribution des étudiants de l'université de Malaisie selon le groupe ethnique et la discipline: alors que les Malais réussissent mieux dans les matières littéraires, les Chinois sont fortement représentés dans les sciences et l'ingénierie. En moyenne, sur toutes les facultés de l'université de Malaisie (arts, science, ingénierie, agriculture, éducation, médecine, économie), les Chinois représentent 59,5 % des diplômés, les Malais 25,9 % et les Indiens 14,6 % en 1970 ⁴³. Bien que nous ne disposions pas de chiffres plus récents, il semble que les années quatre-vingt-dix fassent état d'un rééquilibrage: Malais et Chinois seraient représentés dans les mêmes proportions dans les matières scientifiques. Cependant, ceci est davantage le résultat de la politique du gouvernement que du libre choix des individus: de fait, dans la plupart des entreprises multinationales, les postes assurant la liaison avec les autorités administratives sont, le plus souvent attribués à des Malais, alors que les Chinois prennent en charge les responsabilités d'ordre technique et financier; de plus, le système « Ali-Baba » reste d'actualité puisque de nombreuses entreprises sont aujourd'hui le fruit d'une coopération entre Malais et Chinois, les premiers apportant subventions et relations politiques, les seconds, compétences techniques ⁴⁴; enfin, la relation entre type d'emploi et appartenance ethnique confirme également ces états de fait.

* Les emplois.

En effet, en ce qui concerne les emplois, le tableau 10 (page 42) montre que, depuis 1970, les Malais ont conservé la plupart des emplois du secteur primaire ⁴⁵, alors que les Chinois ont perdu leur majorité dans le secteur secondaire en 1990. Ceci est dû à la politique pro-malaise du gouvernement, qui explique également la bonne représentation des Malais dans le tertiaire. Mais, si les Chinois sont rarement attirés par ce dernier secteur, leur éducation, fortement favorable à l'entreprise, leur permet, malgré la politique gouvernementale, de

⁴³ Voir source du tableau 8, page 41.

⁴⁴ Le système « Ali-Baba », inventé pendant la période coloniale, est un accord entre Malais et Chinois afin de profiter de « l'avantage comparatif » de chacun, puisque les Malais sont, depuis cette époque et encore plus depuis 1970, favorisés par les autorités administratives (subventions, obtention plus aisée des autorisations administratives, secteurs économiques réservés, quotas d'embauche etc ...), et que les Chinois disposent du capital ainsi que du savoir-faire commercial et industriel.

⁴⁵ L'augmentation apparente de la part des Malais dans le secteur primaire peut, en partie, provenir du fait que nous avons utilisé ici deux sources différentes.

conserver, par exemple, un peu plus de la moitié des postes d'ingénieurs (58,2 % contre 34,8 % pour les Malais ⁴⁶). Cette disposition plus favorable à l'entreprenariat aide également à comprendre les résultats que nous découvrons quant à la détention des parts de capital dans les sociétés privées.

* Les parts de capital.

Les parts malaises de capital dans les sociétés anonymes ont connu une nette évolution depuis la mise en place de la Nouvelle Politique Economique du gouvernement en 1970. En 1972, les chiffres officiels du gouvernement établissaient à 85 % le montant du capital fixe du secteur de la construction détenu par les Chinois, à 33 % celui de l'industrie, à 35 % celui des mines, à 55% la valeur du commerce de gros, à 76 % celle du commerce de détail; sur trente-six banques commerciales malaisiennes, dix-neuf étaient chinoises ⁴⁷. Le tableau 11 (page 42) montre le passage des Bumiputera de 4,3 % des parts de sociétés anonymes en 1971, à 14 % en 1990, forte progression, même si le but fixé était de 30 %. De plus, le rapport du sixième plan établit que sur les 45,9 % des parts détenues par les « autres malaisiens », 44,9 % sont chinoises et seulement 1 % indiennes. Le tableau 12 (page 43) établit une comparaison entre les évolutions de la propriété par groupe ethnique. Malgré une croissance plus forte de la propriété bumiputera, les Chinois restent nettement en avance dans tous les secteurs. De même, en dépit des contraintes étatiques, les sociétés chinoises ont connu, dans la première décennie de la Nouvelle Politique Economique, une croissance relativement importante (tableau 13, page 43). Ces bons résultats des entreprises s'accompagnent de performances individuelles mises en lumière par une comparaison des niveaux de revenus par ménage.

* Les revenus.

La disparité des revenus est l'enjeu principal de la Nouvelle Politique Economique et la cause de la révolte sanglante de 1969. D'après le recensement de 1970, 26 % des Chinois recevaient, à cette époque, un revenu mensuel de moins de trois cents dollars malaisiens ⁴⁸ par ménage (ligne de pauvreté de l'époque), contre 64,8 % des Malais, et 39,2 % des Indiens. Le revenu annuel moyen par ménage était évalué à trois cent quatre-vingt-sept dollars malaisiens pour les Chinois, trois cent dix dollars pour les Indiens et cent soixante-dix-neuf dollars pour les Malais. Le revenu moyen mensuel par tête s'élevait à soixante-huit dollars malaisiens pour les Chinois contre cinquante-sept dollars pour les

⁴⁶ Voir National Printing of Malaysia, 1991, page 35.

⁴⁷ Voir P.Trollet, avril-juin 1981.

⁴⁸ Un dollar malaisien = 2 FF en 1996.

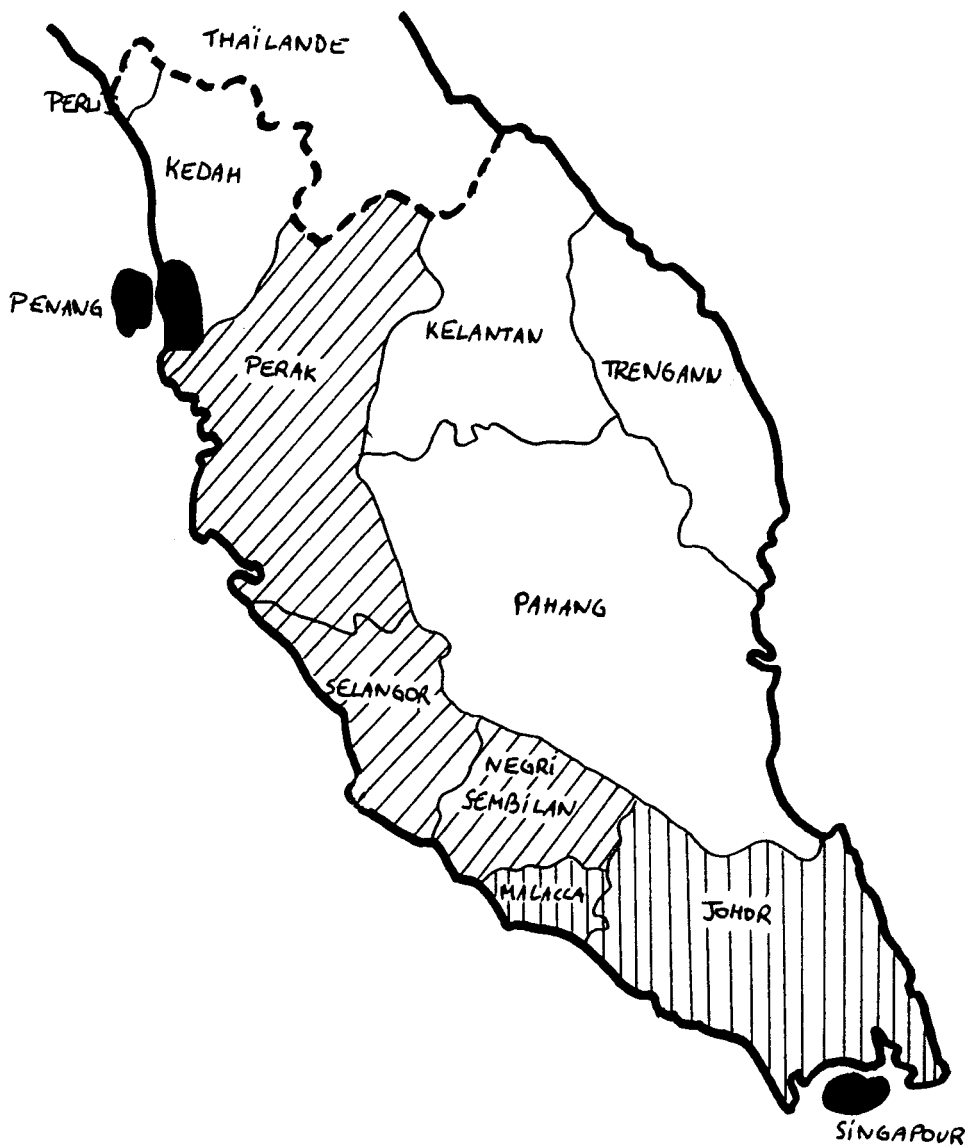
Indiens et seulement 34 M\$ pour les Malais. Bien que ces disparités se soient fortement estompées sous l'action du gouvernement, la tendance reste, aujourd'hui encore, favorable aux Chinois. Nous ne disposons pas de chiffres actuels portant sur les revenus par ménages, ceux-ci n'étant plus publiés; par contre, nous savons qu'en 1979, soit neuf ans après la mise en place de la Nouvelle Politique Economique, le revenu annuel moyen des ménages chinois dans la péninsule malaisienne était estimé à mille quatre-vingt-quatorze dollars malaisiens, soit plus du double du revenu malais, établi, lui, à cinq cent treize dollars ⁴⁹. En étudiant les tableaux 14 et 14 bis, page 44, présentant le PIB par habitant et le revenu mensuel moyen par ménage pour les treize états de la Malaisie, en 1985, 1990 et 1995 (prévisions), on s'aperçoit que les résultats observés dans les états où les Chinois sont nombreux, dépassent la moyenne (Penang, Selangor) de même que pour la ville de Kuala Lumpur ⁵⁰.





La carte ainsi que les tableaux qui suivent résument ce que nous venons de dire avec quelques chiffres assez significatifs. Puis, dans le deuxième point, nous dressons un historique de l'immigration chinoise en Malaisie et à Singapour qui nous aidera à comprendre la lente « invasion » économique en Asie du sud-est.

⁴⁹ Voir V.S.Limlingan, 1986, page 42.

⁵⁰ Voir carte 1 page 40. Les Chinois représentent 52,8 % de la population de Penang (voir Penang Chinese Chamber of Commerce, 1995), 37,5 % dans l'état de Selangor (contre 44,2 % de Malais), et 52 % à Kuala Lumpur (voir D.Harun, 1992, pages 76 et 77) ou 47,5 %, selon S.G.Khoo (1991).

Carte 1: distribution de la population par états et par groupes ethniques, 1970:
 (ces données restent valables aujourd'hui: voir tableau 8 bis, page 41)



-  les Malais représentent plus de 60 % de la population
-  les Malais sont majoritaires
-  les Chinois sont majoritaires
-  aucune communauté ne forme de majorité, mais les non-Malais sont plus nombreux que les Malais

Source: L.Comber, 1983, page 100.

Tableau 8: taux d'urbanisation par groupes ethniques, en Malaisie péninsulaire, 1980 et 1991:

	région urbaine		région rurale	
	1980	1991	1980	1991
malais	25,2	39	74,8	61
chinois	56,1	76	43,9	24

Sources: Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, 1986, page 12, pour les données de 1980 et S.G.Khoo, 1991, pour celles de 1991.

Tableau 8 bis: composition ethnique et taux d'urbanisation de certains états de Malaisie péninsulaire, 1991:

	Bumiputera (%)	Chinois (%)	Taux d'urbanisation (%)
Kedah	74,3	16,6	32,5
Perlis	81,3	12,3	26,6
Kelantan	94,1	4,6	33,5
Trengganu	95,6	3,7	44,5
Pahang	73,5	19	30,4
Penang	38,4	50,1*	75
Selangor	45,9	32,4 **	75,2

Source: S.G.Khoo, 1991. (*) 52,8 % en 1994, selon la chambre de commerce de Penang (1995); (**) total non-Bumiputera = 54,1 %.

Tableau 9: distribution des étudiants de l'université de Malaisie par groupes ethniques et disciplines 1959-1969, en %.

années	groupes	arts	science	ingénierie	médecine	économie
1959	malais	35,8	9,7	0,7		
	chinois	40,1	70,9	83,8		
	indiens et autres	24,1	19,4	15,5		
1969	malais	52,7	12,6	3,1	19,2	38,8
	chinois	32,9	81,2	91,4	68,3	49,5
	indiens et autres	14,3	6,2	5,5	12,5	11,7

Source: A.Aziz, 1987.

Tableau 10: structure de l'emploi par groupes ethniques et secteurs d'activité 1970-1995, en %:

années	groupes	primaire	secondaire	tertiaire	total
1970	malais	67,6	32,1	42,6	51,8
	chinois	19,9	58,7	45,5	36,6
	indiens	11,5	8,5	10,7	10,6
	autres	1,0	0,7	1,2	1,0
1990	malais	76,4	48,8	61,5	57,8
	chinois	15,8	40,4	27,0	32,9
	indiens	7,0	10,7	10,6	8,5
	autres	0,8	0,4	0,9	0,8
1995 (prév.)	malais	76	49,7	63,5	57,6
	chinois	16	38,8	25,4	33,0
	indiens	7,2	11,1	10,8	8,6
	autres	0,8	0,4	0,3	0,7

Source: A.Aziz, 1987, pour les données de 1970, et National Printing of Malaysia, 1991, pour les données de 1990 et de 1995 (prévisions).

Tableau 11: parts de capital de sociétés anonymes à responsabilité limitée (Limited Company), 1971-1985, objectif et résultat effectif pour 1990 (en %):

groupes	1971	1985	1990	
			objectif	résultat
malais	4,3	17,8	30	14
autres malaisiens	34	56,7	40	45,9 ⁵¹
étrangers	61,7	25,5	30	25,1

Source: idem tableau 10 pour 1971, 1985 et objectif de 1990; National Printing of Malaysia, 1991, page 14, pour les résultats de 1990.

⁵¹ Sur les 45,9 %, 44,9 % sont chinoises, 1% indiennes. Pour obtenir 100 %, il faut ajouter 14,7 % de trusts, joint ventures et autres.

Tableau 12: évolution de la propriété par groupes ethniques dans quelques secteurs du commerce, des services et de l'industrie:

secteurs	groupes	1971	1981	croissance
commerce de gros	malais	168	1 620	x 9,64
	chinois	5 239	16 090	x 3,07
commerce de détail	malais	3 311	32 800	x 9,91
	chinois	18 957	55 417	x 2,92
transport	malais	69	6 057	x 87,78
	chinois	237	2 978	x 12,57
compagnies maritimes	malais	-	17	-
	chinois	1	174	x 174
hôtellerie	malais	14	46	x 3,29
	chinois	817	769	x 0,94
agences de voyages	malais	20	155	x 7,75
	chinois	48	304	x 6,33

Source: Poste d'Expansion Economique, Ambassade de France, 1992.

Tableau 13: évolution en pourcentage du nombre d'entreprises et du chiffre d'affaires selon le groupe ethnique:

secteurs	groupes	1971		1981	
		nombre	chiffre d'affaires	nombre	chiffre d'affaires
commerce de gros	malais	2,52	0,76	8,24	5,28
	chinois	78,51	66,22	81,83	55,52
commerce de détail	malais	13,02	29,59	34,17	11,53
	chinois	74,57	81,19	57,73	74,64

Source: idem tableau 12.

Tableau 14: PIB par habitant pour les états de Penang, Selangor et Kelantan et pour la ville de Kuala Lumpur, en dollars malaisiens:

	1985	ratio ⁵²	1990	ratio	1995 (prév.)	ratio
Malaisie	3 599		4 392		5 607	
Penang ⁵³	3 780	1,05	4 934	1,12	6 304	1,12
Selangor ⁵⁴	5 185	1,44	6 558	1,49	8 454	1,51
Kelantan ⁵⁵	1 426	0,40	1,739	0,4	2 207	0,39
Kuala Lumpur	6 768	1,88	7 608	1,73	9 495	1,69

Source: National Printing of Malaysia, 1991, page 38.

Tableau 14 bis: revenu moyen des ménages pour les états de Penang, Selangor et Kelantan et pour la ville de Kuala Lumpur, en dollars malaisiens:

	1985	ratio	1990	ratio
Malaisie	1 098		1 254	
Penang	1 183	1,08	1 375	1,10
Selangor	1 590	1,45	1 790	1,43
Kelantan	625	0,57	726	0,58
Kuala Lumpur	1 920	1,75	2 102	1,68

Source: idem tableau 14.

⁵² Par rapport à la moyenne nationale.

⁵³ Etat au nord-ouest de la péninsule malaisienne, à majorité chinoise (52,8 % de la population, selon D.Harun, 1992): voir carte 1, page 40.

⁵⁴ Etat au centre ouest de la péninsule, à forte population chinoise (37,5 % de la population, selon D.Harun, 1992) et contenant la capitale, Kuala Lumpur. Voir carte 1, page 40.

⁵⁵ Etat au nord-est de la péninsule, à majorité malaise (92,8 % de la population: voir D.Harun, 1992, page 76) et fief de l'intégrisme musulman: voir carte 1, page 40.

2) Histoire des Chinois d'outre-mer.

a) *Une histoire de la Malaisie, de Singapour, et de l'immigration chinoise dans ces deux pays.*

Il s'agit, dans ce point, de présenter les principaux faits et événements ayant incité les Chinois du Fujian et du Guandong, deux provinces du sud-est de la Chine ⁵⁶, à émigrer vers la Malaisie et Singapour. De même, en nous demandant pourquoi ces deux provinces ont procuré le plus grand nombre d'immigrés en Malaisie et à Singapour, nous obtenons un premier élément de compréhension de la capacité d'adaptation de ces Chinois expatriés et de la nécessité qui s'est imposée à eux, de s'organiser en réseaux ⁵⁷.

* Les raisons des départs.

La plupart des Chinois de Malaisie et de Singapour sont donc, comme nous l'avons dit, originaires des provinces du Fujian et du Guandong, quittant leur pays natal des ports de Amoy, Shantou et Hong Kong ⁵⁸. Tandis que l'émigration de Amoy débute réellement au seizième siècle, Shantou ouvre son port en 1858. Dès cette époque, des compagnies, comme la « Tate Trading Co. », la « Yuen Hsing Trading Co. », la « Wei De Trading Co. », organisent, pour le compte des entreprises coloniales en Asie du sud-est, l'émigration d'une main d'œuvre bon marché. Les départs en masse des Chinois du Fujian et du Guandong sont généralement causés par les problèmes économiques (dus à la pauvreté des sols, à l'isolement par les montagnes des provinces de l'ouest - riches en matières premières pour l'industrie - , au manque de routes, à la petite dimension des terres et aux droits de propriété inégaux vestiges du féodalisme, aux fortes fluctuations du prix du thé ainsi qu'à la concurrence des thés de Ceylan et d'Inde à partir de la fin du dix-neuvième siècle qui touche particulièrement le Fujian, à la concurrence subie par l'artisanat local de la part des produits industriels), par les calamités naturelles (grandes inondations de 1901, 1906, 1910, famine de 1911), par la forte densité démographique propre à ces deux provinces, leur situation géographique (la proximité de la mer facilite la communication, déjà largement développée avec les grands commerces de la soie, des épices etc ... qui ont pris leur essor aux cinquième et sixième siècles ⁵⁹, et grâce à la levée, par la Chine, en 1729, des prohibitions de commerce avec les ports d'Asie du sud-est), par la réussite des premiers émigrants incitant à de nouveaux départs, par les liens

⁵⁶ Voir carte en annexes 2 et 3.

⁵⁷ Un historique spécialement consacré aux réseaux commerciaux chinois et aux associations se trouve page 171 (chapitre 3, section 1).

⁵⁸ Voir carte en annexe 3.

⁵⁹ Voir chapitre 3, 1.3, page 181.

familiaux ou claniques et les besoins de main d'oeuvre croissants des entreprises chinoises créées en Asie du sud-est, ainsi que des grandes entreprises coloniales (mines, plantations), par les possibilités de transport peu coûteux ainsi que les barrières à l'immigration aux USA, au Canada, en Australie et en Nouvelle Zélande à la fin du dix-neuvième siècle en même temps que les encouragements à l'immigration en Malaisie et à Singapour (avec notamment, en 1860, la signature d'une convention entre les gouvernements de la Chine et de la Grande Bretagne, autorisant les Chinois à émigrer et à s'engager dans les colonies britanniques et, en 1904, l'accord entre ces deux gouvernements pour superviser l'émigration et l'emploi de la main d'oeuvre chinoise dans les protectorats et colonies), par l'instabilité politique de la Chine du sud, éloignée de la capitale du nord, Pékin - les plus graves rebellions des dix-neuvième et début vingtième siècles sont celles de Taiping (1857-1864), du nord-est de Chihli (1891), la rébellion Boxer (1900), et la révolution de 1911, instaurant la république populaire de Chine.

Le tableau 15, page 47, permet de repérer les différentes ethnies chinoises établies dans les différents pays du monde. Nous y voyons que la Malaisie et Singapour hébergent principalement des ethnies de dialecte cantonais et hakka du Guangdong, de dialecte minnan et minbei (hokkiens) du Fujian, et de dialecte hainanais. En effet, 40 % des Chinois de Singapour et 30 % de ceux de Malaisie auraient leurs origines au Fujian; 42 % de ceux de Singapour et 59 % de ceux de Malaisie seraient originaires du Guangdong; 9 % de ceux de Singapour et 11 % de ceux de Malaisie auraient des ancêtres hainanais ⁶⁰.

⁶⁰ Voir East Asia Analytical Unit, 1995, page 23.

Tableau 15: les ethnies chinoises à travers le monde:

provinces	dialectes	% de la diaspora	implantations principales
GUANGDONG	cantonais	24	Malaisie Singapour Vietnam Etats-Unis
	teochiew	22	Thaïlande Singapour Cambodge France
GUANGDONG ET FUJIAN	hakka	18	Malaisie Indonésie Thaïlande Singapour
FUJIAN	minnan	20	Indonésie Malaisie Philippines Singapour
	minbei	5	Malaisie Singapour Indonésie
HAINAN	hainanais	2	Thaïlande Singapour Malaisie Cambodge
AUTRES PROVINCES	wu, mandarin du nord, du sud- ouest etc...	9	Singapour Thaïlande Occident

Source: P.Trolliet, 1994, page 29.

* Les Chinois en Malaisie.

En ce qui concerne les différentes ethnies chinoises présentes en Malaisie, des données un peu plus précises que les précédentes établissent que 31,7 % sont hokkiens (groupe originaire du Fujian), 21,7 % cantonnais, 12,1 % teochews et 21,8 % hakka (groupes originaires du Guangdong), 5,3 % hainanais, et 7,4 % appartiennent à d'autres ethnies.

Les Chinois sont arrivés en Malaisie bien avant les Européens. Cependant, l'histoire de la Malaisie n'est systématiquement écrite qu'à partir de la prise de Malacca par les Portugais au seizième siècle et n'est connue qu'à partir de 1400, date de la fondation de Malacca qui se développe grâce au commerce maritime et devient musulmane sous l'influence des marchands arabes qui naviguent déjà dans le détroit de Malacca depuis le neuvième siècle ⁶¹. C'est également au quinzième siècle que le Portugais Henri le navigateur (1394-1460) commence ses missions de reconnaissance dans la région. De l'histoire coloniale en Asie du sud-est, c'est surtout la période britannique que nous retenons puisque c'est à cette époque que les relations sino-malaises que nous observons aujourd'hui semblent trouver leurs origines, une structuration de la société selon les appartenances ethniques ou raciales se mettant en place.

Les seizième et dix-septième siècles témoignent d'une grande instabilité politique dans tous les états malais, bien que l'état de Johor, au sud de la péninsule, connaisse son apogée économique à la fin du dix-septième. Les Hollandais commencent à s'intéresser à l'Asie du sud-est au début du dix-septième, avec la création de la « East India Company » en 1602.

Jusqu'au vingtième siècle, la Malaya (approximativement actuelle péninsule malaisienne), les Philippines, l'île de Bornéo et l'Indonésie, sont l'objet de querelles entre Britanniques, Hollandais, Portugais, Thaïlandais et les sultans malais. Des alliances se créent et se défont: l'état de Malacca passe de la souveraineté portugaise à celle des Hollandais (1641), puis à celle des Britanniques (1795), puis redevient hollandais de 1818 à 1824, date du retour à la souveraineté britannique. Les populations des états du nord de la péninsule se rebellent contre le Siam en 1791, en 1795 et surtout en 1803 puis retournent sous le contrôle de l'administration britannique en 1909. Le gouvernement de l'état de Johor s'allie aux Hollandais contre les Portugais (1636) pour tomber dans l'oubli à la fin du dix-septième, puis faire l'objet, à son tour, d'une souveraineté britannique en 1909. Après de longs affrontements, Malais et Bugis ⁶² font la paix en 1760. L'état de Penang devient britannique en 1786 et fait partie, en 1822, avec Singapour et Malacca, des « Straits Settlements » (territoires du

⁶¹ En fait, l'Islam se répand surtout au treizième siècle dans le reste de la Malaya, sous l'influence des marchands indiens (nous employons le terme « Malaya » pour désigner le territoire malais avant l'adoption de sa forme fédérale en 1957. La fédération de Malaisie comprit Singapour entre 1963 et 1965. Sous sa forme actuelle, sans Singapour, ce territoire se nomme « Malaisie » et regroupe la péninsule malaisienne et deux états de Bornéo, le Sabah et le Sarawak).

⁶² Groupe du sud des Célèbes installé au Selangor depuis le septième siècle.

détroit), bénéficiant d'un statut privilégié de ports libres. La Hollande et la Grande Bretagne finissent par se partager le monde malais en 1824 par crainte de l'influence grandissante des Français dans la région; c'est ainsi que l'actuelle Indonésie et le sud de l'île de Bornéo passent sous contrôle hollandais, tandis que la péninsule malaise ainsi que les états du Sabah et du Sarawak, au nord de Bornéo, restent britanniques. De 1919 à 1957 (date de l'indépendance de la Malaisie), toute la péninsule est sous contrôle britannique, avec trois types d'états⁶³ : les territoires du détroit (Penang, Malacca, Singapour), les états malais fédérés et les états malais non fédérés qui bénéficient d'un système propre de gouvernement mais qui sont finalement intégrés aux états fédérés en 1939. Ces derniers sont majoritairement peuplés de Malais et sont aujourd'hui les moins avancés en matière de développement économique.

En 1957, tous ces états, sauf Singapour, accèdent à l'indépendance et forment la Fédération de Malaisie. Singapour les rejoint en 1963 pour retrouver finalement son autonomie en 1965, pour des raisons, notamment, d'équilibre « racial »⁶⁴ (les Malais n'étant plus majoritaires dans la Fédération avec l'entrée dans celle-ci de Singapour, à 80 % chinoise).

L'histoire complexe des constitutions des états de Malaisie et de Singapour, fortement convoités par les nations européennes, est essentielle pour comprendre les relations inter-ethniques dans ces deux pays. La colonisation s'est accompagnée d'une vague d'immigration chinoise sans précédent qui a totalement bouleversé l'équilibre ethnique aussi bien en termes démographiques qu'économiques et sociaux. Les relations sino-malaises avaient déjà été établies depuis longtemps puisque, depuis le troisième siècle, un réseau commercial entre la Chine et l'Afrique passait par l'archipel malais et que le commerce entre la Chine, la Malaya et l'Inde débuta dès le cinquième siècle. Des commerçants chinois étaient donc probablement déjà établis en Malaisie et à Singapour depuis ces époques lointaines. L'ère coloniale, qui débute en 1511 (prise de Malacca par les Portugais) s'accompagne d'une augmentation de l'immigration chinoise, mais c'est au dix-huitième siècle, qui peut être appelé, en matière économique, le siècle des opportunités, que les grandes vagues d'immigration débutent réellement. En 1729, l'Empereur de Chine lève les prohibitions sur le commerce avec les ports d'Asie du sud-est, le développement de la Chine accentuant la demande de produits en provenance de Malaisie et en 1893, son successeur abolit les restrictions à l'émigration. De même, les exportations de thé, d'épices et d'étain, en direction de l'Europe, augmentent fortement et des mines d'or et d'étain s'ouvrent dans les états de Selangor, de Kelantan et de Pahang.

Puis les dix-neuvième et vingtième siècles témoignent du développement spectaculaire de la demande mondiale de caoutchouc (surtout à partir de 1905), dont la Malaisie est le premier exportateur à partir de 1916. Les états fédérés deviennent également les premiers producteurs mondiaux d'étain dès 1898.

⁶³ Voir carte 2, page 51.

⁶⁴ Terme officiel.




L'huile de palme, qui représente aujourd'hui une grande part des exportations de la Malaisie, est introduite en 1917. Le bois de Bornéo devient, en 1941, la deuxième exportation de la Malaisie, après le caoutchouc ...

Les Chinois savent tirer partie de ces nombreuses opportunités, que ce soit, en majorité, pour travailler dans les mines, ou, en ce qui concerne ceux déjà enrichis, en créant leurs propres entreprises ⁶⁵. Dès lors, les relations sino-malaises sont bouleversées et le rapport entre les revenus moyens de ces deux ethnies, petit à petit inversé.

⁶⁵ Voir point b), page 56.

Carte 2: statuts des états de Malaisie (1896-1957):



-  états fédérés
-  états non fédérés
-  territoires du Déroit

Source: d'après les données historiques de B.W. and L.Y. Andaya, 1992.

* Singapour.

L'exemple du peuplement de Singapour, aujourd'hui quatrième port du monde, seconde base bancaire et industrielle d'Extrême-Orient et dont les habitants bénéficient du niveau de vie le plus élevé d'Asie après le Japon, est très significatif de la façon dont les Chinois ont su s'imposer et saisir des opportunités sans entrer en conflit ⁶⁶ avec d'autres groupes ethniques. Dans notre étude sur les Chinois de Malaisie, il est impossible de ne pas aborder le phénomène singapourien dont la communauté chinoise, représentant 77 % de la population totale, entretient de forts liens économiques et sociaux avec celle de Malaisie. Géographiquement, l'île de Singapour se trouve dans la continuité de la péninsule malaisienne; quant à l'histoire, elle nous apprend comment, pendant la période coloniale, les Britanniques ont favorisé le peuplement chinois de Singapour, élevant la petite île déserte et sauvage au statut économique et politique qu'on lui connaît.

L'île de Singapour a été découverte par les Britanniques en 1819. A l'époque, elle était peuplée de cent vingts Malais et de trente Chinois ... Le tableau 16, page 53, montre l'évolution de la population singapourienne et de sa composition ethnique, de 1819 à 1980. Majoritairement malaise en 1819, l'île est aujourd'hui chinoise à 76,9 %, évolution volontairement provoquée par le gouvernement colonial britannique. Entre 1819 et 1830, ce sont les Teochews, groupe dialectal du nord du Guangdong qui arrivent en masse à Singapour. Ils sont surtout petits planteurs (poivre et gambier) et boutiquiers. Les Hokkiens, originaires du centre du Fujian, arrivent de Malacca (Malaisie), du Siam, des Philippines, de Cochinchine et d'Indonésie, où ils avaient émigré auparavant. L'immigration précoce ainsi que le savoir faire commercial des Hokkiens en font le groupe dialectal économiquement dominant à Singapour aussi bien qu'à Penang, surtout après le déclin économique des planteurs Teochews dans les années 1850. Le dialecte hokkien est également le plus parlé par les autres groupes (voir tableau 17, page 54). Le choix de s'installer à Singapour pour des Chinois ambitieux ayant bravé toutes les difficultés n'a rien de fortuit. En 1819, l'île bénéficie d'une situation géographique privilégiée et non encore exploitée, sur les routes commerciales les plus fructueuses. Dès 1832, elle prend la place de Penang, en tant que capitale des territoires du détroit. De plus, les progrès de la navigation et l'ouverture du canal de Suez en 1869 facilitent le commerce entre l'Asie et l'Europe. Encore une fois, Chinois et Britanniques savent saisir cette opportunité⁶⁷.

⁶⁶ Jusqu'en 1969, mais à l'initiative des Malais.

⁶⁷ Voir point b), page 56.

Tableau 16: évolution de la population de Singapour par groupes ethniques, en pourcentages:

année	population totale	% Chinois	% Malais	% indiens	% autres	Total
1824	10 683	31,0	60,2	7,1	1,7	100
1830	16 634	39,4	45,9	11,5	3,2	100
1836	29 984	45,9	41,7	9,9	2,6	100
1840	35 389	50,0	37,3	9,5	3,1	100
1849	52 891	52,9	32,2	11,9	3,0	100
1860	81 734	61,2	19,8	15,9	3,1	100
1871	97 111	56,2	26,9	11,8	5,0	100
1891	181 602	67,1	19,7	8,8	4,3	100
1901	226 842	72,1	15,8	7,8	4,3	100
1911	303 321	72,4	13,8	9,1	4,7	100
1921	418 358	75,3	12,8	7,7	4,2	100
1931	557 745	75,1	11,6	9,4	3,9	100
1947	938 144	77,8	12,1	7,7	2,4	100
1957	1 445 929	75,4	13,6	7,0	1,8	100
1970	2 074 507	76,2	15,0	7,0	1,8	100
1980 ⁶⁸	2 413 945	76,9	14,6	6,4	2,1	100

Source: L.K.Cheng, 1985, page 7.

⁶⁸ La population actuelle de Singapour est de 2,8 millions et les parts de chaque groupe ethnique dans la population totale n'ont pas évolué.

Tableau 17: distribution, en pourcentages, des Chinois de Singapour par groupes dialectaux, 1881-1980:

groupes	1881	1891	1901	1911	1921	1931	1947	1957	1970	1980	1994
hokkien	39,8	48,1	45,4	41,7	43,0	43,0	39,6	40,6	42,2	43,1	40,0
teochew	26,1	19,5	16,8	17,1	16,8	19,7	21,6	22,5	22,4	22,0	23,0
cantonais	17,1	19,2	18,8	22,2	24,9	22,5	21,6	18,9	17,0	16,5	18,0
hainanais	9,6	7,1	5,8	4,9	4,6	4,7	7,1	7,2	7,3	7,1	7,0
hakka	7,1	6,1	5,2	6,6	4,6	4,6	5,5	6,7	7,0	7,4	9,0
foochow					4,0	1,6	1,3	1,5	1,7	1,7	?
sanjiangren					0,4	?	?	1,0	0,8	0,8	?
henghua					0,5	?	1,0	0,8	0,8	0,7	?
hokchia					1,8*	2,1*	0,9	0,7	?	?	?
kwongsai					a	0,2	0,1	a	?	?	?
autres	0,3			7,5	2,2	1,6	1,3	0,1	0,7	0,7	3,0
total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source: L.K.Cheng, 1985, page 14 et East Asia Analytical Unit, 1995, page 25, pour les chiffres de 1994.

?: pas de données disponibles.

a: moins de 0,1%.

*: ces chiffres englobent probablement ceux des Henghua.

Trois principales conclusions qui peuvent être tirées de ces considérations historiques nous aideront dans notre tentative de compréhension de la réussite chinoise:

1) les Chinois ont quitté leur pays dans des conditions extrêmement difficiles. On peut imaginer que ce sont les plus entreprenants d'entre eux qui ont osé aller chercher ailleurs le travail et l'argent nécessaires à leur survie. De plus, avec un taux de mortalité atteignant parfois 50 % de la population d'une embarcation, on peut également imaginer la motivation et l'endurance des survivants;

2) les Chinois sont arrivés en Asie du sud-est à une époque où les opportunités de faire fortune étaient nombreuses, à condition de faire preuve d'une grande volonté et de fournir un investissement à la fois financier et physique. Les Malais, davantage préoccupés par leurs querelles politiques, ne disposant pas de capitaux pour investir, ou satisfaits de leur situation, ne pouvaient concurrencer les Chinois sur le plan commercial. Les seuls créneaux vacants se situaient donc dans le commerce. Les Chinois ont excellé dans ce secteur, souvent en tant qu'intermédiaires entre Malais et Européens, mais aussi dans l'agriculture et les mines pour les plus fortunés, puis dans le secteur bancaire;

3) les Britanniques ont largement contribué au succès chinois, en organisant l'immigration massive de Chine pour les besoins des mines et des plantations. Les Chinois, pour les raisons fournies dans le premier point, constituaient une main d'oeuvre docile et motivée. De plus, ils s'auto-disciplinaient et levaient eux-mêmes les taxes qu'ils reversaient à l'administration coloniale.

Ces trois conclusions permettent de penser que le savoir-faire commercial, la capacité d'organisation interne, le goût pour l'argent, la volonté, l'endurance et la formidable capacité d'adaptation aux situations les plus difficiles des Chinois, n'ont rien d'inné et n'ont pas non plus de fortes corrélations avec des croyances religieuses, mais sont le fruit d'un ensemble de conditions historiques, économiques, politiques et sociales. Une condition de minorité exilée, combinée avec des valeurs et un système social particuliers et adaptés aux circonstances, ainsi qu'avec un environnement extérieur favorable (soutien britannique, croissance économique de l'Asie), nous semblent constituer un cadre compréhensif adéquat. Dans ce travail, nous nous attachons davantage aux facteurs internes du succès chinois, car ce sont ceux qui témoignent de la spécificité de cette communauté. Mais avant de développer ces idées, le dernier point historique qui suit se focalise sur le développement du « business » chinois en Asie du sud-est.

b) *Le développement du business chinois.*

La communauté chinoise ne constitue pas une minorité comme les autres. Sa contribution au développement du sud-est asiatique peut être considérée comme primordiale. Avant l'arrivée des Européens, qui a complètement bouleversé l'économie de la région, les Chinois étaient déjà reconnus comme de bons marchands et techniciens. En effet, bien avant le seizième siècle (probablement dès les troisième et cinquième siècles), les Chinois organisent l'exportation de produits manufacturés de Chine et l'importation de matières premières du Viêt-nam ou de la Malaisie ⁶⁹. Puis, ils créent des entreprises locales en Asie du sud-est dans les secteurs de l'artisanat, de la navigation, de l'agriculture, développent les premiers l'exploitation des mines, en Chine puis en Asie du sud-est. A la fin de la période Tang (huitième siècle), les Chinois découvrent de nouvelles mines en Chine, dans la province du Fujian, puis du fer au Sarawak (nord-ouest de Bornéo) et créent des ports de commerce aux Philippines. L'exploitation minière est interrompue pendant la période de domination mongole (1234-1271), puis reprise sous les dynasties Ming (1368-1644) et Qing (1644-1911). Les Chinois découvrent de nouvelles mines en Birmanie et développent l'exploitation des mines d'étain à Pukhet (île du sud de la Thaïlande). Au dix-huitième siècle, les activités minières en Asie du sud-est n'ont jamais été si productives, surtout pour ce qui est de l'étain, extrait en Thaïlande et en Malaya ⁷⁰. De plus, au Kelantan, les Chinois du Guangdong établissent un monopole sur l'exploitation des mines d'or. Dans le domaine agricole, la domination chinoise n'est pas moindre. Ainsi, par exemple, les Chinois du Fujian se partagent-ils les plus fructueuses plantations de poivre du Kelantan et du Trengganu. Sans terres ni accès aux métiers traditionnels des populations indigènes (production de riz et autres produits de subsistance), les Chinois se tournent également vers le commerce, s'appropriant le monopole des échanges par mer entre la Chine et l'Asie du sud-est, jusqu'à la découverte de la navigation à vapeur dans les années 1860. Les premiers Chinois immigrés rêvant toujours de retourner en Chine après avoir fait fortune, n'investissent pas dans des biens immobiliers. Leur capital reste ainsi sous forme liquide ou quasi-liquide ce qui leur procure une grande mobilité, contrairement aux populations indigènes dont la seule richesse est la terre. Cette disponibilité financière s'avère rapidement utile au moment où deux éléments historiques se conjuguent: l'arrivée en masse des Chinois en Asie du sud-est et le développement spectaculaire du commerce au dix-neuvième. Les Chinois ont donc déjà une grande expérience dans les domaines agricole et de l'exploitation de mines lorsque les premiers colons décident de profiter des richesses de la péninsule malaisienne. On ne rappellera jamais assez que la civilisation chinoise est l'une des plus anciennes du monde. Les Chinois utilisent donc leurs connaissances techniques dans les

⁶⁹ Voir chapitre 3, section 1, page 171.

⁷⁰ Voir C.H. Yen, 1981.

premiers temps de la colonisation afin de résister à la concurrence européenne. Dans certains domaines, notamment l'agriculture, leurs nouvelles expériences de plantations sont même plus fructueuses que celles des Européens. Ils se spécialisent dans la production de poivre, de gambier, introduisent de nouveaux produits dans le sud-est asiatique comme les aliments à base de soja, le chou chinois, les petits pois etc ... Au dix-neuvième siècle, ils dominent la plupart des productions agricoles et minières. Lorsque leur richesse personnelle ne leur permet pas de créer leurs propres entreprises ou de perpétuer celles de la famille, ils s'assurent une réputation de volontaires et de travailleurs auprès des administrations coloniales successives et se font recruter dans les mines, les plantations de tabac et de caoutchouc, ou bien s'imposent comme intermédiaires dans le commerce entre Malais et Européens. Opportunistes, investissant leur moindre dollar, travaillant sans compter pour des salaires de misère qu'ils parviennent néanmoins à économiser, petit à petit, les Chinois profitent du manque de concurrence de la part de la population indigène, de leur réputation auprès des instances coloniales, ainsi que des nombreux créneaux disponibles, pour organiser un véritable réseau de relations qui leur permet de contrôler des branches entières de l'activité économique, de l'importation des matières premières à la commercialisation des produits finis. Cette stratégie de réseaux familiaux et claniques, au départ défensive (système de protection communautaire dans un environnement étranger et incertain), devient rapidement une arme redoutable en matière économique. Ce rôle économique particulier des clans, associations et sociétés secrètes, est d'ailleurs propre aux Chinois expatriés.

Tout au long du dix-neuvième siècle, les Britanniques contribuent au développement de Penang et de Singapour, en organisant une immigration chinoise massive, et en accordant à ces territoires le statut de ports libres. L'économie des états malais devient alors de plus en plus dépendante de ces deux ports dont la population chinoise ne cesse de croître. Pour l'administration coloniale, cette population est une formidable source de revenu, grâce aux nombreuses taxes qui touchent aussi bien l'opium, le porc, les prêts sur gages, que les liqueurs, dont cette dernière organise elle-même les levées. En 1890, les Chinois procurent indirectement 89 % du revenu de l'état de Selangor.

Dans l'état de Singapour, dès les années 1850, les Chinois dirigent le commerce de gros et de détail et négocient directement avec les Européens. Ils servent d'intermédiaires commerciaux entre l'Europe et l'Asie du sud-est. A la différence des Malais qui n'ont pas besoin de quitter leurs riches terres qui, à cette époque, leur procurent un revenu suffisant, les Chinois, commerçants (parce que les opportunités se situent dans le commerce et non par choix ou par vocation innée), recherchent sans cesse de nouveaux moyens de s'enrichir. Habités à travailler aussi bien en relation avec des Malais que des Britanniques, ils se familiarisent également avec les deux langues et deviennent d'indispensables intermédiaires commerciaux. A la fin du dix-neuvième siècle, les Chinois de Singapour qui ont pu s'enrichir, investissent dans les plantations de caoutchouc en Malaisie, ce qui

leur procure l'assurance d'un stock qu'ils acheminent ensuite à Singapour et vendent en Europe. Ainsi débutent les réseaux commerciaux entièrement chinois en Asie du sud-est. L'enrichissement des plus entrepreneurs est facilité par l'inexistence de la concurrence puis par le retrait des Européens au vingtième siècle. Ceux qui se sont le plus enrichis par le commerce de caoutchouc créent des banques dans les années 1850. Lorsqu'en 1819, les Britanniques s'emparent de Singapour pour en faire un port commercial libre et un entrepôt, au centre d'une région prospère, ils emploient de nombreux Chinois et organisent, avec la coopération du gouvernement chinois et par l'intermédiaire de compagnies spécialisées, un véritable « commerce de main d'oeuvre », au profit des exploitations de mines d'étain en Malaisie, qui connaissent leurs heures de gloire entre 1870 et 1920. C'est également à cette époque que Singapour développe ses activités industrielles liées à la production de caoutchouc et d'étain. Après 1930, la chute des prix de l'étain et du caoutchouc ainsi que les restrictions britanniques sur les importations poussent les industriels, principalement chinois, à se tourner vers des investissements dans des industries légères, dans la construction, et dans les secteurs immobilier et bancaire. Après 1965 (année de son indépendance), Singapour connaît un grand élan industriel grâce, en plus des efforts des entreprises privées, à la mise en place d'organismes publics, d'entreprises d'Etat, et à l'arrivée massive d'investissements étrangers.

Ainsi, Chinois opportunistes et Européens souverains, s'accordent et organisent le partage des revenus tirés des sols et sous-sols malaisiens, sans grande opposition ni de la part des sultans malais, trop préoccupés par leurs querelles politiques internes, ni de la part de la population malaise, souvent satisfaite de sa situation et cantonnée par le gouvernement britannique à des emplois administratifs ou du secteur primaire. Voici donc ce que nous pouvons appeler les bases à partir desquelles se sont développées les relations sino-malaises. Nous voyons que, très tôt, les Chinois ont mis en place les éléments favorables à un développement économique, à côté d'une population malaise relativement oisive profitant d'une situation confortable en tant que propriétaire terrien. Les Chinois ont donc su s'infiltrer dans l'économie des pays de l'Asie du sud-est, sans heurts, sans chercher à concurrencer ou chasser les indigènes, mais, au contraire, en occupant des créneaux disponibles et en se rendant indispensables. Les activités des indigènes et des Chinois s'avèrent davantage complémentaires que concurrentielles. En matière agricole, par exemple, habitués aux rudes conditions de la Chine du sud, les Chinois ont souvent exploité des terres peu fertiles, abandonnées par les indigènes. De plus, leur base urbaine leur a très tôt procuré un avantage indéniable par rapport aux producteurs locaux, puisqu'elle leur a permis d'accéder facilement aux marchés, à l'information et au crédit.

Après l'indépendance, les années soixante se révèlent particulièrement fructueuses pour le commerce chinois. Les Européens perdant leur position politique privilégiée et le nouveau gouvernement établissant un programme de développement économique libéral, certains hommes d'affaires chinois

réussissent, encore une fois sans grande concurrence malaise, à développer ce que l'on pourrait appeler des empires économiques, impliqués dans tous les types de commerces. Même les petites entreprises peuvent profiter de la croissance, grâce, notamment, au soutien de la « Malaysian Chinese Association » (MCA), des nombreux clans et des chambres de commerce, défendant les intérêts de la communauté chinoise au sein du nouveau gouvernement multi-ethnique. Les meilleures opportunités à cette époque se situent dans les domaines bancaire et immobilier, ainsi que dans les activités manufacturières demandant peu d'investissement en capital. Les Malais, souvent cantonnés dans le secteur primaire ou dans les emplois administratifs, par choix ou par héritage colonial, ne peuvent, ni oser, se lancer dans l'aventure. C'est ainsi que, jusqu'aux affrontements raciaux de 1969, les Chinois bénéficient, presque seuls, de la croissance économique. En 1970, la Nouvelle Politique Economique malaisienne est mise en place afin de rétablir un « équilibre » économique entre Malais et Chinois et éviter la prolongation du conflit inter-ethnique qui menace de dégénérer en guerre civile.

Cependant, à Singapour, les Chinois restent totalement libres de leurs activités puisqu'ils détiennent le pouvoir politique aussi bien qu'économique. En Malaisie, si le gouvernement accorde des aides substantielles aux Malais depuis 1970, les Chinois jouissent encore aujourd'hui d'une grande liberté en matière économique.

Conclusion du chapitre liminaire.

Durant tout ce chapitre liminaire, nous avons souvent utilisé le terme « réseau » qui s'avère un élément tout à fait essentiel au succès économique des Chinois, selon notre perception. Une articulation en réseau de cette ampleur et fonctionnant avec autant de réussite nous paraît même unique.

Le réseau représente l'organisation sociale particulière des Chinois expatriés qui, combinée avec des valeurs éthiques propres et éprouvées par le temps, sont l'une des sources essentielles du succès chinois. Or, nous pensons que les réseaux ainsi que les entreprises familiales qui les composent, entretiennent des liens de cause à effet avec la SRG. Comme nous l'avons déjà mentionné, nous ne traitons pas, dans ce travail, des facteurs externes du succès chinois, comme le soutien des colons britanniques et l'environnement économique favorable créé au sein des pays de l'ASEAN; ces facteurs doivent néanmoins rester en mémoire tout au long de cet exposé, car ils font partie d'un ensemble dont les éléments ne sont séparés que pour les besoins de l'analyse. Nous focalisant donc sur l'organisation sociale sous forme de réseau, nous avons scindé ce travail en deux parties, portant sur « la SRG dans le temps » et sur « la SRG dans l'espace ». Dans chacune de ces parties, composées de deux chapitres, seront introduits des éléments d'ordre anthropologique.

Le premier chapitre qui suit est consacré au fonctionnement intergénérationnel des réseaux chinois avec, tout d'abord, une définition plus précise de l'« altruisme », puis de la SRG comme type particulier d'altruisme régissant les rapports inter-individuels au sein de la communauté des Chinois expatriés. Cette définition ne s'applique pas seulement à la SRG intergénérationnelle mais a sa place dans cette partie puisque la tradition de SRG, qu'elle soit de type intergénérationnel ou de type interspatial, est transmise de génération en génération par l'éducation.

De même, la tontine, exemple représentatif de la SRG, ne fonctionne pas seulement entre membres d'une même famille ou d'un même clan, mais constitue un outil traditionnel transmis dans le temps. Ainsi, la tontine, principe de financement informel que l'on retrouve dans bien d'autres communautés ethniques, est l'un des piliers de l'organisation chinoise, et nous essayons de voir comment elle est aujourd'hui, malgré son interdiction, utilisée en Malaisie.

Enfin, la famille « élargie » fait l'objet de la dernière section en tant que base du réseau qui peut s'étendre jusqu'au niveau international. L'attachement au réseau et le soin apporté aux relations familiales est aussi une valeur transmise par les adultes aux plus jeunes. Ces réseaux de clans familiaux et dialectaux ont développé de véritables monopoles sur certains produits. L'exemple de la mafia chinoise permet finalement de comprendre le fonctionnement général des réseaux.

PREMIERE PARTIE: SOLIDARITE RECIPROQUE GENERALISEE DANS LE TEMPS, ETHIQUE ET EFFICACITE ECONOMIQUE.

La question portant sur les raisons de la réussite économique des Chinois en Malaisie et dans la plupart des autres pays vers lesquels ils ont émigré, conduit naturellement à celle de la part, dans cette réussite, qui revient à leur mode d'organisation. A une époque où le libéralisme économique semble se répandre dans le monde, et notamment en Asie ¹, où l'homme, dans nos sociétés occidentales « développées », paraît de plus en plus individualiste et égoïste, comment des organisations, apparemment créées autour de valeurs comme la coopération, la famille, l'altruisme, le sacrifice individuel au profit du groupe etc..., peuvent-elles connaître un tel succès? La coopération au sein de ces organisations est-elle volontaire ou obligatoire? Comment fonctionne-t-elle? Qu'est-ce qui lie ainsi des individus entre eux? L'avenir appartient-il aux altruistes? Le système de type coopératif est-il limité? ... Tant de questions auxquelles nous ne pouvons répondre avec certitude. Par contre, nous pouvons nous questionner sur la nature et le rôle de l'altruisme ² au sein des communautés des Chinois expatriés.

Nous nous efforçons, dans cette partie et la suivante, d'améliorer notre compréhension du concept que nous avons nommé, en introduction, Solidarité Réciproque Généralisée (SRG) et que nous avons, pour des raisons de commodité, scindé en deux: la « SRG dans le temps », c'est-à-dire de type intergénérationnel (chapitres 1 et 2), puis la « SRG dans l'espace », c'est-à-dire de type interspatial (chapitres 3 et 4). Dans chacune de ces parties, le fil directeur reste le même que celui schématisé en introduction ³: il s'agit de vérifier l'hypothèse selon laquelle la SRG est à la base de la création des entreprises familiales et des réseaux constitutifs de la communauté des Chinois expatriés, ces entreprises et réseaux étant eux-mêmes sources d'efficacité et donc de réussite économiques, qui donnent lieu à une certaine réussite sociale.

Cette première partie, consacrée, comme nous venons de le dire, à la SRG dans le temps, se compose de deux chapitres, comportant chacun trois sections:

- le premier chapitre est une présentation générale des éléments qui nous apparaissent primordiaux dans l'organisation des Chinois expatriés: nous définissons la SRG, puis prenons la tontine comme exemple de SRG. Ensuite, le réseau est analysé dans sa forme intergénérationnelle, comme une extension de la famille. Les traditions de SRG, de tontines et de réseaux sont devenues des valeurs fortes transmises de génération en génération;

¹ Voir note 26, page 6.

² Terme qui a été rapidement défini en introduction et qui va l'être de façon plus précise dans la section 1 qui suit.

³ Voir schéma 1 page 7.

- le deuxième chapitre propose un type idéal de l'entrepreneur et de l'entreprise chinoise. Seule est définie l'entreprise familiale, sujet de notre présent travail. Nous cherchons ensuite à comprendre le rôle du confucianisme dans le fonctionnement des affaires familiales. Le chapitre est prolongé par une réflexion générale sur la relation entre confucianisme et capitalisme inspirée des travaux de M. Weber.

CHAPITRE 1: le fonctionnement intergénérationnel des réseaux chinois.

Ce premier chapitre a donc pour objectif de présenter la logique de fonctionnement des réseaux chinois dans le temps, c'est-à-dire des réseaux basés sur la SRG intergénérationnelle. Au lieu d'essayer de donner une description de ces réseaux, qui, de toute façon, ne pourrait prétendre à l'exhaustivité, il nous a paru plus judicieux de nous arrêter sur quelques éléments essentiels du fonctionnement de ceux-ci. Nous restons, de ce point de vue, fidèle à la méthodologie weberienne.

La première section de ce chapitre a pour fonction d'approfondir la définition générale de l'« altruisme » qui a été donnée en introduction et qui est adoptée tout au long de ce travail. Puis, nous nous focalisons sur le concept, plus spécifique à notre cas d'étude, de Solidarité Réciproque Généralisée, notée SRG. Nous cherchons à montrer en quoi cette SRG, tout en créant des comportements solidaires, est, en fait, issue de l'égoïsme individuel. De ce point de vue, elle représente parfaitement le type de relations et de comportements que nous observons dans la communauté chinoise. Pour les besoins de l'analyse, nous scindons la SRG en deux: une SRG de type intergénérationnel et une SRG de type interspatial. Comme annoncé, la SRG de type interspatial fait l'objet de la deuxième partie. La définition de la SRG appartient tout de même à ce chapitre puisqu'elle représente la valeur qui est, par excellence, transmise de génération en génération depuis des siècles.

Dans la deuxième section, nous nous penchons sur un principe de financement aussi ancien que répandu dans les différentes communautés des Chinois, expatriés ou non: la tontine. De nombreuses entreprises ont été, et sont encore aujourd'hui, financées grâce à ce principe qui repose sur la confiance réciproque. Nous verrons que la tontine n'est pas seulement un mode de financement, mais qu'elle concourt au maintien des liens sociaux. A ce titre, elle est une expression de la SRG et permet de mettre en évidence la relation entre efficacité économique et efficacité sociale. En tant qu'élément de SRG, sa pratique est devenue une tradition transmise dans le temps.

Enfin, la troisième section défend l'idée que le réseau peut se présenter comme une prolongation de la famille élargie, elle-même prolongation de la famille au sens strict. Il s'agit ici d'une définition intergénérationnelle du réseau, conformément à la SRG dans le temps, alors que, dans le chapitre 3, nous aurons affaire à une SRG et donc à un type de réseau interspatiaux. Les deux types de réseaux se confondent bien évidemment dans la réalité; ce n'est que par commodité que nous les différencions ici.

Section 1: une définition du type d'altruisme pratiqué par les Chinois expatriés: la Solidarité Réciproque Généralisée.

Notre but est de définir l'altruisme tel qu'il est mis en place dans la communauté des Chinois expatriés. Nous donnons, brièvement, une définition générale et, surtout, opérationnelle, de l'altruisme (1.1), puis discutons de la rationalité de ce type de comportement dans les interactions sociales (1.2). Ces deux préalables nous permettent d'arriver à une définition du type d'altruisme observé dans la communauté chinoise de Malaisie: la Solidarité Réciproque Généralisée, que nous notons, par commodité, « SRG » (1.3).

1.1: une définition opérationnelle de l'altruisme.

L'altruisme en économie est entendu de façons fort différentes selon les auteurs, ce qui crée de nombreuses ambiguïtés, si une définition précise n'est pas fournie préalablement à toute étude. En effet, certains auteurs n'étudient l'altruisme que dans une optique purement bienveillante (D.A.Kennett, 1980, D.Collard, 1978), c'est-à-dire qu'ils le perçoivent comme le fruit de gestes individuels totalement désintéressés. Pour d'autres, au contraire (P.A. Samuelson, 1993, page 143), accuser un individu de non-altruisme parce que son geste lui a procuré une quelconque satisfaction, ne permet d'aboutir à aucun résultat intéressant dans l'étude des interactions sociales. Le terme « altruisme » aurait été défini en premier, selon D.A.Kennett (1980), par A.Comte, dans les années 1850, et aurait pour fondement l'amour du bien-être de l'autre; la première définition du terme serait donc bien d'ordre bienveillant. D.A.Kennett critique alors ceux qui ont étudié la réciprocité de façon, selon lui, à la faire passer pour de l'altruisme ⁴. Notre position est cependant d'éviter de choisir une définition trop stricte et donc une définition bienveillante de l'altruisme, qui ôterait tout son intérêt à la présente analyse. Nous nous accordons sur ce point avec P.A. Samuelson, et nous nous plaçons également dans l'optique de M.Mauss et de M.Sahlins. On ne trouve pas, dans la communauté chinoise, à quelques exceptions près, de gestes d'égoïsme pur (car l'individu est sans cesse obligé de se soumettre à une carte de droits et d'obligations ⁵), ni de gestes d'altruisme pur ou de bienveillance (car l'individu trouve presque toujours un plaisir et un intérêt à ses actions motivées). Nous choisissons donc une définition large et opérationnelle de l'altruisme, une définition également économique: l'individu altruiste est celui qui coopère ou produit des actes solidaires, en introduisant l'autre dans sa fonction d'utilité. Dans cette définition, il est possible d'agir parfois sans attacher d'importance aux autres, c'est-à-dire par obligation ou nécessité, d'autres fois par altruisme dans un sens bienveillant, et parfois même, pourquoi pas, par malveillance. L'important

⁴ Il accuse M.Mauss (1966), ainsi que M.Sahlins (1965).

⁵ Voir F.R.Mahieu, 1990 et F.R.Mahieu et C.Eboué, 1995, pages 5-8, et voir note 22, page 5.

ici est le résultat du geste: la coopération ou la solidarité. L'individu type que nous étudions est égoïste, dans le sens où ses intérêts passent avant ceux des autres ou ceux de la communauté en général, mais pas d'un égoïsme pur qui le pousserait à refuser, systématiquement, toutes sortes de solidarité. Au contraire, il n'hésite pas à se montrer solidaire si cela peut, à terme, servir ses intérêts personnels. Ainsi, le débat sur la bienveillance / malveillance n'appartient pas à ce travail. Simplement, dans la mesure où notre étude traite d'une certaine forme de coopération stratégique, nous rencontrons principalement des gestes, certes bienveillants en apparence, mais destinés à provoquer un retour. Comme L.Cordonnier (1993a, page 123), nous considérons que « l'acte généreux est la conséquence de l'exercice de la rationalité instrumentale confrontée à une situation particulière qu'on dira stratégique ». Nous l'avons dit, l'individu que nous étudions est résolument égoïste. Cependant, le résultat obtenu, en termes de comportement, peut s'identifier à de l'altruisme, puisque cet individu type, bien qu'égoïste, est capable de solidarité. L'individu n'est pas forcément bienveillant, et c'est d'ailleurs sa non-bienveillance qui nous intéresse en dernier ressort: pourquoi un individu qui est indifférent au sort d'autrui ou même malveillant, va lui venir en aide ou coopérer avec ce dernier? Comment cette coopération peut-elle engendrer une efficacité, voire un développement économique? Il semble possible de différencier les raisons qui peuvent amener une personne à se montrer solidaire: 1) la bienveillance qui vient de la disposition naturelle de l'individu à vouloir le bien d'autrui, même sans obligation morale ou éthique à laquelle il devrait se plier (ce qu'étudient D.A.Kennett et D.Collard); 2) l'obligation morale ou éthique qui englobe l'impératif kantien ⁶; 3) la nécessité qui englobe, par exemple, le souci de réputation et le besoin d'assurance. Nous pourrions trouver bien d'autres raisons au geste solidaire, mais c'est bien cette troisième qui nous semble la plus proche du cas chinois.

Après examen des différents points de vue portant sur l'altruisme, notre choix s'est définitivement arrêté à cette définition. Ce choix est purement fonctionnel, c'est-à-dire qu'il permet de répondre aux questions que nous nous posons. En effet, notre définition englobe le type particulier d'altruisme pratiqué dans la communauté des Chinois expatriés, qui est davantage une sorte de réciprocité ou d'assurance stratégique: nous le nommons « Solidarité Réciproque Généralisée » (voir 1.3). Nous partons donc de l'idée que l'individu chinois agit de façon solidaire par nécessité. Nous voyons, dans le point 1.3, comment, grâce à la réciprocité comme principe général, la solidarité est rendue obligatoire.

⁶ L'impératif kantien se résume ainsi: « Agis suivant une maxime dont les fins soient telles que ce puisse être pour chacun une loi universelle que de se les proposer » (E.Kant, 1985, page 67).

Le point suivant, sur la rationalité du comportement altruiste dans les interactions sociales, s'inspire très largement du théorème de l'enfant gâté de G.Becker ⁷. Nous pensons que ce théorème ne s'applique pas seulement aux relations familiales mais reflète également particulièrement bien les relations solidarité réciproque obligatoire au sein de la communauté chinoise. Il permet donc de montrer la rationalité de tels comportements face à un égoïsme « pur », c'est-à-dire refusant toute coopération et ignorant l'autre. Le sujet de notre travail n'est pas de défendre l'efficacité de la solidarité contre celle de l'égoïsme, mais de montrer le rôle positif d'un certain type d'altruisme dans le cas spécifique de la communauté chinoise.

1.2: la rationalité du comportement altruiste dans les interactions sociales.

Ce point se réfère essentiellement à deux articles de G.S.Becker, de 1976 et 1981a et à celui de J.Hirshleifer (1985). Dans le premier article, G.S.Becker analyse les effets de l'altruisme sur la consommation et la richesse. On considère généralement que la consommation d'un égoïste est supérieure à celle d'un individu solidaire ⁸, si les deux individus ont les mêmes capacités et la même richesse de départ, et ceci pour deux raisons: 1) l'individu solidaire donne à d'autres individus une partie de sa richesse; 2) l'égoïste cherche à augmenter sa richesse sans se soucier des conséquences de ses actes, alors que l'individu solidaire évite d'accomplir les actes dont les effets pourraient être néfastes aux autres. Nous allons voir maintenant, avec l'aide des travaux de G.Becker, puis dans le point 1.3, avec l'exemple de la communauté chinoise, que la solidarité ne suppose pas forcément une bienveillance « naïve », de même que l'égoïsme est rarement pur, c'est-à-dire que l'on peut l'amener à la coopération. G.S.Becker montre, en effet, que la consommation et la richesse de l'individu solidaire peuvent dépasser celles de l'égoïste, même en l'absence de contrôle social ⁹. Le modèle de G.Becker se présente ainsi: soit l'individu (h), solidaire envers (i), individu égoïste. La part de la richesse que (h) va transférer vers (i) dépend de plusieurs facteurs comme le degré de solidarité de (h), les richesses respectives des deux individus, le « coût » du don etc ... L'approche économique suppose que tout comportement est le résultat de la maximisation de fonctions d'utilité qui dépendent de certains biens. Si, par simplification, l'allocation et le transfert de

⁷ Dans J.Hirshleifer, 1985.

⁸ Selon notre propre définition de l'altruiste, nous pouvons identifier celui-ci par sa coopération au sein du groupe et sa solidarité envers les membres du groupe, alors que l'égoïste (pur) refuse tout comportement de ce type. C'est la raison pour laquelle, nous avons choisi de traduire le terme « altruism », utilisé par G.Becker, par celui de « solidarité ».

⁹ Cette restriction quant au contrôle social est levée dans le cas de la communauté chinoise puisque nous voyons, dans le point 1.3, que celui-ci existe et fonctionne efficacement.

temps sont négligés et que (h) et (i) consomment un agrégat de biens et services marchands, la fonction d'utilité de (h) est:

$$U_h = U_h (X_h, X_i) \quad (1)$$

avec: (U_h) , utilité de (h);
 (X_h) , consommation de (h);
 (X_i) , « (i).

La contrainte de budget de (h) est:

$$pX_h + h_i = I_h \quad (2)$$

avec: (I_h) , revenu de (h);
 (pX_h) , valeur monétaire de la consommation de (h);
 (h_i) , montant transféré vers (i).

Si les transferts de (h) vers (i) se font sans perte ni gain monétaire, alors le montant reçu par (i) est égal au montant offert par (h). La contrainte de budget de (i) est:

$$pX_i = I_i + h_i \quad (3)$$

avec: (pX_i) , valeur monétaire des consommations de (i);
 (I_i) , revenu de (i).

De l'équation (2), on obtient que $h_i = I_h - pX_h$. Par substitution de (h_i) par $(I_h - pX_h)$ dans l'équation (3) on obtient:

$$pX_h + pX_i = I_h + I_i = S_h \quad (4)$$

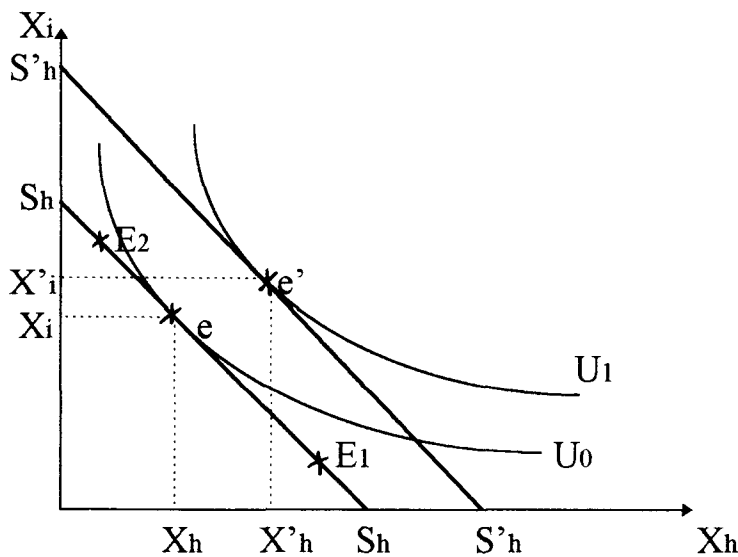
(S_h) est le revenu social. La condition d'équilibre pour maximiser la fonction d'utilité donnée par l'équation (1), sous la contrainte de revenu social donnée par l'équation (4) s'écrit:

$$\frac{d U_h / d X_h}{d U_h / d X_i} = 1$$

Ce qui veut dire que (h) transfère juste assez de ressources vers (i) de façon à recevoir la même utilité suite à l'augmentation de sa propre consommation ou de celle de (i). (h) est donc solidaire, même si ses bonnes actions sont étroitement liées à sa satisfaction personnelle. De plus, (h) cherche également à maximiser (S_h) , le revenu social, composé de son propre revenu et de celui de (i). Par stratégie, il évite d'augmenter son propre revenu si cela diminue d'un plus grand

montant celui de (i), au détriment de (S_h). Il bénéficie donc d'un choix de stratégies beaucoup plus large que celui de l'égoïste. Il a notamment la possibilité d'augmenter sa consommation tout en baissant son revenu, s'il parvient à augmenter le revenu de (i) et donc à diminuer ses transferts d'un montant plus élevé que la baisse de son propre revenu. Par contre, l'égoïste (i) a intérêt à éviter toute action qui baisserait le revenu de (h), sauf si cela contribue à une hausse plus importante de son propre revenu, au risque de décevoir son bienfaiteur. Il a intérêt à prendre en compte (h) dans sa fonction d'utilité et, par définition, à se montrer solidaire envers ce dernier. La consommation d'un individu solidaire, même s'il ne peut pas saisir toutes les opportunités pour augmenter son revenu et même s'il transfère une partie de ses ressources, ne peut donc avoir une consommation inférieure à celle d'un égoïste. Les effets indirects sur le comportement du ou des bénéficiaire(s) contrebalancent les inconvénients de la solidarité. Si (h) est solidaire envers plusieurs personnes, les effets indirects sont d'autant plus importants. Les efforts de chacun pour augmenter (S_h) se cumulent et les bénéficiaires ont intérêt à se montrer également solidaires entre eux. Ces effets sont démontrés graphiquement par G.S.Becker (1981a, page 3):

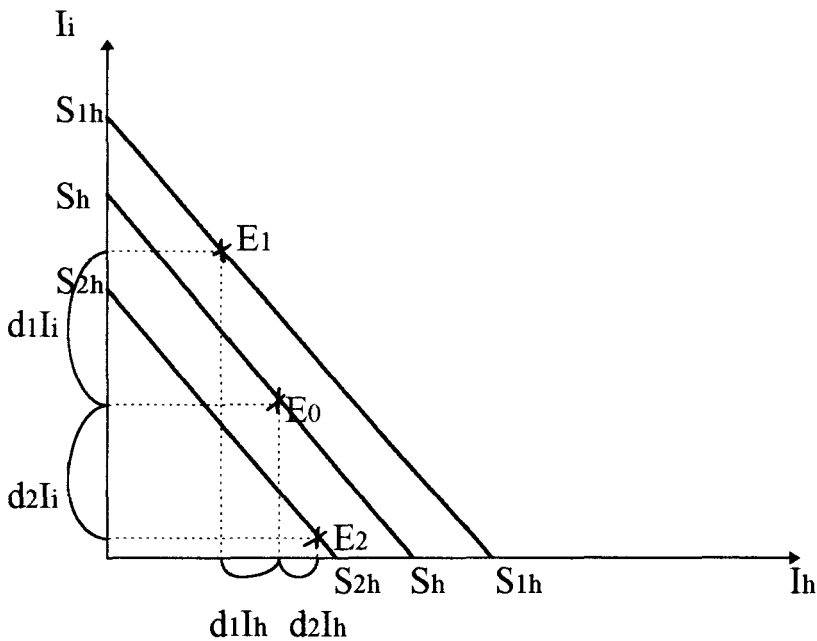
Graphique 5:



U_0 et U_1 sont les courbes d'indifférence de (h). Si (S_h, S_h) est la ligne budgétaire de (h), l'équilibre s'établit au point (e), point de rencontre entre une courbe d'indifférence et la ligne budgétaire. Si le revenu social passe de (S_h) à (S'_h) , un nouvel équilibre s'établit au point (e'). Les nouvelles consommations de (i) et de (h), respectivement (X'_i) et (X'_h) , sont supérieures aux anciennes (X_i) et (X_h) . De plus, (h) distribue son revenu de manière à maintenir l'équilibre. Ainsi, si l'on se trouve au point (E_1), à droite de (e), (h) augmente ses contributions à (i) afin de revenir au point (e). Réciproquement, il diminue ses contributions si la situation

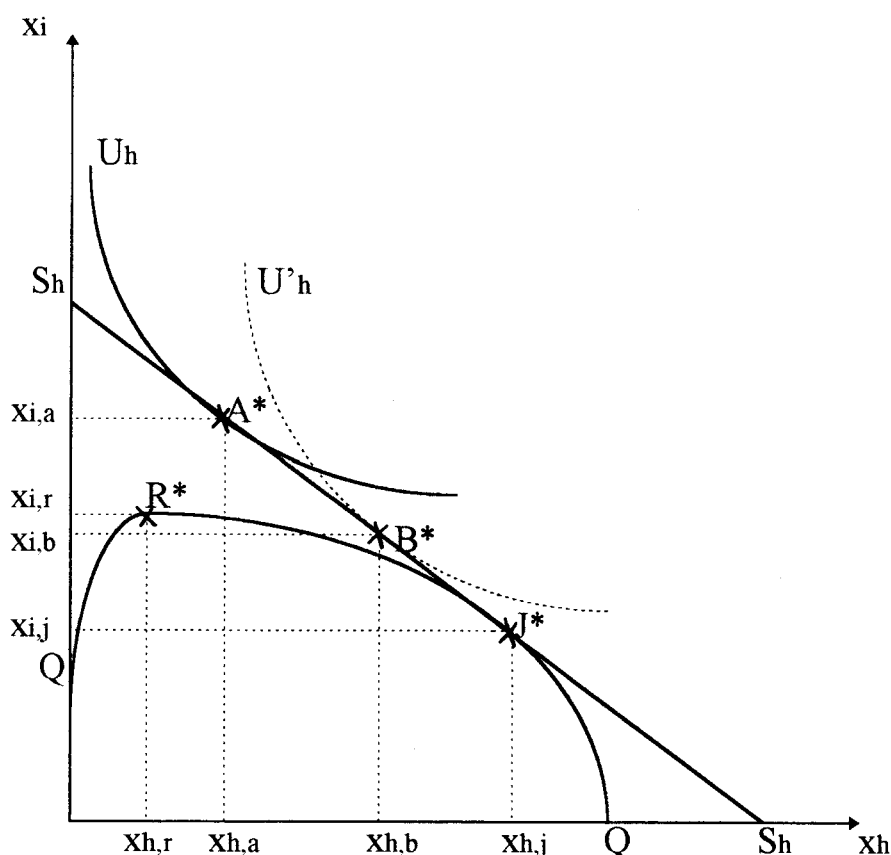
se déplace au point (E_2), à gauche de (e). Enfin, si (S_h) vient à baisser fortement, la baisse est répercutée sur les consommations des deux individus: si la baisse de (S_h) est due à une baisse de (I_i), alors (h) augmente ses contributions; si la baisse de (S_h) est due à une baisse de (I_h), alors (h) diminue ses contributions.

On voit que (h) a intérêt à protéger le revenu de (i) et réciproquement. Il s'agit d'un système d'assurance mutuelle, proche de ce que nous examinons dans le point 1.3 avec la notion de SRG. Le graphique 6 (G.Becker, 1981a, p.4) présente les effets du changement dans les opportunités de revenu:



Sur ce graphique, (E_0) correspond à la position initiale de (h) et (i) et (S_h, S_h) est la ligne de budget. Si une action diminue le revenu de (h) en moins grande proportion qu'elle augmente le revenu de (i), la nouvelle position est le point (E_1), qui correspond à une nouvelle ligne de budget (S_{1h}, S_{1h}) supérieure à (S_h, S_h). (h) préfère (E_1) à (E_0), puisque en (E_1), le revenu social étant plus élevé suite à l'augmentation du revenu de (i), il doit transférer moins vers (i) et dispose donc d'une plus grande partie de son propre revenu ($d_{1I_h} < d_{1I_i}$). Si, au contraire, une action augmente le revenu de (h) en moins grande proportion qu'il baisse le revenu de (i) (point E_2), la nouvelle ligne de budget (S_{2h}, S_{2h}) est inférieure à (S_h, S_h). (h) préfère (E_0) à (E_2), car, en (E_0), il doit transférer davantage mais dispose d'une plus grande partie de son propre revenu ($d_{2I_h} < d_{2I_i}$). Ceci confirme l'idée que l'individu solidaire dispose d'un choix de stratégies, en fonction des opportunités de revenu, plus large que l'individu égoïste. Comme nous allons le voir maintenant sur le graphique 7 qui présente le théorème de l'enfant gâté ¹⁰, il a aussi le pouvoir d'amener l'égoïste à la solidarité:

¹⁰ Présenté dans l'article de J.Hirshleifer, 1985.



Sur ce graphique, (x_i) est le revenu de l'enfant et (x_h) celui du père. L'enfant gâté est égoïste; il veut maximiser son revenu sans se soucier de celui de son père. Par contre, le père a un degré de solidarité envers son fils. Sa courbe d'indifférence est (U_h) , et sa droite de budget (S_h, S_h) . (QQ) est la frontière d'efficience sur laquelle l'enfant choisit une combinaison de revenus. Puisqu'il est égoïste, il choisit, a priori, le point (R^*) qui est le plus élevé sur la frontière. Le père peut transférer une partie de son revenu sur la droite (S_h, S_h) . Si le fils sait que son père a l'intention de lui donner une partie du revenu familial, il a intérêt à aider à la maximisation de ce revenu, en choisissant (J^*) plutôt que (R^*) . En ce point, son revenu diminue par rapport à (R^*) , mais en moins grande proportion que la hausse du revenu du père. Il peut ainsi espérer un transfert de la part de son père le long de (S_h, S_h) , qui le fera arriver au point (A^*) , ce qui, finalement, améliorerait sa situation par rapport à (R^*) . Le père a également une situation meilleure en (A^*) qu'en (R^*) , et il satisfait son désir de solidarité envers son fils. Trois conditions doivent cependant être remplies pour que le modèle fonctionne: 1) (J^*) doit correspondre à un état où la consommation du père est suffisante pour qu'il puisse se permettre de transférer une partie de son revenu; 2) la solidarité du père ne doit pas descendre au-dessous d'un certain seuil, sous peine de décourager le fils. Si le père a une courbe d'indifférence (U'_h) , par exemple, ses transferts créent une situation (B^*) . En ce point, la consommation du fils est inférieure à celle procurée au point (R^*) , celui-ci ne va donc pas être intéressé par une action

en faveur du revenu familial; 3) le transfert doit avoir lieu après la prise de décision du fils de coopérer. Tant que ces trois conditions sont remplies, les agents sont donc liés par la prévision d'un transfert, de telle sorte que même ceux qui ne sont motivés que par leur intérêt privé maximisent leur utilité en contribuant à la maximisation de l'utilité du groupe.

Nous venons de montrer quelques avantages du comportement solidaire par rapport à l'égoïsme, notamment en matière de choix stratégiques. De plus, en présentant le théorème de l'enfant gâté de Gary Becker, que les interactions entre un père solidaire et son fils égoïste pouvaient évoluer vers une sorte de solidarité réciproque. G.Becker n'a jamais spécifié si le père agissait dans ce sens par égoïsme ou pure bienveillance, car cela ne change en rien le résultat obtenu. Dans la communauté chinoise, nous posons comme hypothèse que tous les individus sont égoïstes mais capables de solidarité puisque celle-ci est directement observable. Nous différencions l'égoïste pur qui refuse systématiquement toute coopération, de l'égoïste impur qui coopère si cela peut, à terme, servir ses intérêts. Le théorème de l'enfant gâté s'applique donc aussi à notre cas d'étude pour montrer la création d'un système d'assurance mutuelle ou de solidarité entre des individus égoïstes. Il suffit que chacun voit un intérêt à sa coopération avec l'autre et que la relation soit, en quelque sorte, garantie, c'est-à-dire que chacun ait confiance en la parole de l'autre. Le point suivant précise alors le type d'altruisme qui règne dans la communauté chinoise et qui, comme dans le modèle que nous venons d'étudier, contribue à créer la solidarité, facteur d'efficacité économique mais, cette fois, à partir d'individus tous égoïstes.

1.3: quel type d'altruisme au sein des réseaux chinois?

Nous ne pouvons nier l'existence d'une forme de solidarité au sein de la communauté chinoise expatriée. Pour en comprendre l'apparition, nous devons définir le type particulier d'altruisme ou de solidarité qui est pratiqué entre les individus chinois. Celui-ci, noté SRG et défini plus bas, est, de plus, à la différence du modèle de G.Becker, assorti d'un contrôle social puissant. Nous avons déjà fait remarquer, en introduction, le climat d'incertitude auquel l'individu chinois expatrié est confronté et contre lequel il lutte en développant ses relations familiales et claniques, assurées par la confiance. La définition de la SRG chinoise doit prendre en considération ce besoin d'assurance et de garantie. Nous reviendrons sur ce point lorsqu'il s'agira de traiter plus précisément de la confiance (voir chapitre 2, page 127). B.Coriat et S.Guennif (1996) soulignent trois types de réponses dont l'individu dispose lorsqu'il est victime d'un acte

opportuniste: soit il rompt la relation, soit il poursuit celle-ci parce qu'il n'a pas le choix (il est dans une situation d'« asymétrie de confiance »), soit enfin, il poursuit la relation alors qu'il a le choix de la rompre (il est alors altruiste au sens bienveillant du terme). Pour différencier la SRG de l'altruisme bienveillant, nous posons l'hypothèse forte que, en règle générale, l'individu choisit la première ou la deuxième réponse. La troisième ne nous intéresse donc pas (même si elle peut être choisie dans certains cas), puisqu'elle n'est pas spécifique au cas chinois: la charité existe dans toutes les communautés.

Nous supposons que l'individu chinois, dans sa communauté, cherche à maximiser une fonction de bien-être, compte tenu des différentes contraintes que lui imposent sa communauté, d'une part, et la société du pays d'accueil, d'autre part. Nous supposons également que l'individu chinois, en tant qu'immigré, entretient des relations de solidarité très fortes avec ses compatriotes. Compte tenu de la pression dont il est l'objet, dans la mesure où il se trouve parfois en situation illégale, ne parle pas la langue du pays d'accueil, et doit rembourser le coût de son voyage (pris en charge par une association ou sa famille), il se voit pratiquement obligé d'accepter les règles d'un jeu d'échanges réciproques. Il est altruiste dans le sens de notre définition, puisqu'il coopère en introduisant sans cesse l'autre dans sa fonction d'utilité, mais altruiste impur puisqu'il attend toujours quelque chose en échange de ce qu'il donne. Il se lie aux autres individus par des relations d'obligations réciproques, comme dans la relation de don-contre-don de M.Mauss (1966) qui implique trois obligations: donner, recevoir, rendre. Il agit donc en utilisant son « guanxi », réseau de relations personnelles ¹¹. La relation particulière entre le donneur et la chose donnée est très intéressante ici et les observations de M.Mauss, sont, selon M.Yang (1994), valables pour le guanxi: le donneur conserve une sorte de droit moral sur la chose donnée. M.Mauss (1966, page 256) souligne, dans le Droit chinois, la reconnaissance du « lien indissoluble de toute chose avec l'originel propriétaire (...). Les contractants sont en perpétuelle dépendance ». Ainsi, en donnant une partie de sa substance personnelle en agissant dans le guanxi, on augmente sa « face », alors qu'en recevant un don, on en perd une partie. Mais refuser un cadeau crée une « perte de face » souvent insurmontable; c'est avouer que l'on n'a pas les moyens de rendre, ou bien que l'on refuse d'entrer dans une relation de solidarité réciproque, ce qui annihile toute chance de se faire aider dans le futur. Le don-contre-don, de même que le guanxi, appartiennent au système social. Le contre-don doit donc, le plus souvent, dépasser le don, et ne pas s'effectuer trop tôt, afin de ne pas arrêter le processus ¹². Trois différences majeures avec l'étude de M.Mauss, portant sur des sociétés dites « archaïques », sont cependant qu'ici: 1) les relations peuvent s'opérer entre des individus et pas

¹¹ Voir M.M.H. Yang, 1994. Littéralement, « guanxi » signifie toute relation entre des objets, des forces et des personnes. Dans la réalité, ces relations sont, le plus souvent, basées, de façon implicite, sur l'intérêt mutuel et le bénéfice.

¹² Ce qui s'exprime par l'impossibilité d'égaliser (Sh) et (Sih), page 75.

seulement entre des collectivités; 2) ces relations sont, le plus souvent, directement ou indirectement, utiles du point de vue économique; 3) les relations de réciprocité dans la communauté chinoise répondent aussi bien au principe du don-contre-don en tant que système social ¹³, qu'à celui du « Donnant-Donnant »¹⁴.

Une présentation de l'influence de l'éducation confucéenne sur le comportement solidaire des Chinois au sein de leur groupe fait l'objet du chapitre 2, 2.2. Elle est abordée, notamment, par le biais de la notion de piété filiale, élément moteur de la SRG intergénérationnelle. Il est vrai que la philosophie confucéenne est fortement utilisée, par exemple à Singapour, afin de promouvoir un total engagement de l'individu en faveur de son groupe et de sa société. Il n'est pas pour autant certain que l'individu agisse dans l'intérêt de sa communauté par pur souci de conformité à l'idéal confucéen. Dans le cas particulier de l'expatrié, il est peu probable que la partie éthique de son geste coopératif soit la plus importante; il semble qu'il agisse essentiellement pour deux raisons: 1) parce qu'il a une dette envers sa communauté (s'il doit rembourser le prix de son voyage, de sa prise en charge ..., ou bien, s'il est employeur, parce que la communauté lui donne accès à une main d'oeuvre bon marché); 2) parce que la communauté le protège contre un environnement hostile (surtout s'il n'a pas de papiers d'identité en règle).

Comme nous l'avons souligné dans le point 1.1 ¹⁵, parmi les trois raisons du geste solidaire, la nécessité, qui englobe la réputation et le besoin d'assurance, nous semble essentielle dans le cas chinois. Ainsi, dès son arrivée dans le pays d'accueil, et tout au long de sa vie au sein de sa communauté, l'individu chinois entre dans une logique de don-contre-don particulière. C'est la raison pour laquelle nous parlons de réciprocité. La solidarité au sein de la communauté est assurée par le principe de réciprocité généralisée, c'est-à-dire que tous les individus sont liés entre eux par les obligations de donner, recevoir et surtout rendre. Nous avons nommé ce phénomène, observé dans la communauté chinoise, Solidarité Réciproque Généralisée (SRG). Ainsi, il s'agit davantage d'une théorie de la réciprocité ou de la coopération, comme la présente R.Sugden (1984), qui montre, au sein d'une communauté ou d'une société, l'intérêt des individus à coopérer et donc à accepter certaines règles de jeu qui régissent l'échange d'obligations contre des droits. En reprenant les notations de G.Becker (1976)¹⁶, nous pouvons dire que la fonction d'utilité de (h), individu solidaire, dépend de façon positive du bien être de (i), individu bénéficiaire de l'acte solidaire, parce que (h) attend un retour de son acte solidaire envers (i). Dans la

¹³ Ce principe est que l'individu coopère pour que l'autre puisse coopérer (L.Cordonnier, 1993a).

¹⁴ Ce principe est que l'individu coopère si l'autre coopère (L.Cordonnier, 1993a). Il est issu des travaux de R.Axelrod (voir page 112). Soulignons cependant que notre point de vue est que l'interaction des intérêts individuels n'est pas suffisante pour garantir la pérennité de la coopération comme le pense R.Axelrod. Nous développons ce point de vue dans le chapitre 2, 2.1, page 127.

¹⁵ Voir page 65 (les trois raisons du geste solidaire).

¹⁶ Voir point 1.2, page 67.

communauté chinoise, les individus ont l'avantage de pratiquer ce type d'altruisme particulier, ce qui ne peut que conforter les résultats de G.S.Becker¹⁷, puisque chacun se préoccupe de la situation de l'autre, jouant alternativement les rôles du donneur et du bénéficiaire. Toutes les équations, présentées dans le point 1.2 de cette section (page 67), sont réciproques:

si, lors d'une interaction donnée, la fonction d'utilité de (h) est:

$$U_h = U_h(X_h, X_i) \quad (1)$$

avec: (h) = le donneur;
 (i) = le bénéficiaire;
 (U_h) = l'utilité de (h);
 (X_h) = la consommation de (h);
 (X_i) = « de (i),

alors, lors de l'interaction suivante, la fonction d'utilité de (i) est, de façon réciproque¹⁸:

$$U_i = U_i(X_i, X_h) \quad (1\text{bis}).$$

de même, si la contrainte de budget de (h) s'écrit:

$$pX_h + h_i = I_h \quad (2)$$

avec: (I_h) = revenu de (h);
 (pX_h) = valeur monétaire de la consommation de (h);
 (h_i) = montant transféré vers (i),

alors, la contrainte de budget de (i), au moment où il reçoit le don est:

$$pX_i = I_i + h_i \quad (3),$$

mais, lorsque (i) devient donneur à son tour, lors de l'interaction suivante, sa contrainte de budget devient:

$$pX_i + i_h = I_i \quad (2\text{ bis}),$$

¹⁷ Toutes les équations qui suivent, numérotées de (1) à (4) sont de G.Becker / celles notées de (1bis) à (4 bis), représentant la réciprocité, ont été ajoutées par l'auteur.

¹⁸ Puisque (i) devient donneur et (h) bénéficiaire.

avec: (pX_i) = valeur monétaire de la consommation de (i);
 (ih) = montant transféré vers (h);
 (I_i) = revenu de (i).

De l'équation (2), on obtient que $(h_i = I_h - pX_h)$. Par substitution de (h_i) par $(I_h - pX_h)$ dans l'équation (3), on obtient:

$$pX_h + pX_i = I_h + I_i = S_h \quad (4), \text{ le revenu social};$$

De même, on peut dire que $pX_h + pX_i + h_i + ih = S_{ih}$ (4bis), le revenu social après prise en compte des transferts sociaux. Ces derniers, (h_i) et (ih) , s'effectuent à deux périodes de temps plus ou moins éloignées l'une de l'autre. Le temps est donc un intervenant indispensable dans ce modèle. Notons que la préférence pour le temps est subjective: elle est principalement fonction de l'urgence du besoin de chacun. Lorsque l'échange d'actes solidaires porte sur des services, le taux d'intérêt concernant le prêt (momentané) est fictif. Les deux individus en interaction sont supposés s'accorder sur sa forme et son montant¹⁹. Par contre, lorsque l'échange est monétaire, l'accord peut se faire sur un taux d'intérêt soit fictif, soit réel et lui-même monétaire²⁰.

Si $pX_h + pX_i = I_h + I_i = S_h$ (4), et si:

$$pX_h + pX_i + h_i + ih = S_{ih} \quad (4 \text{ bis}),$$

alors: $S_h = S_{ih}$, si et seulement si : $(ih) = - (h_i)$.

Ce qui exprime l'idée que (h_i) et (ih) , bien que n'étant jamais égaux dans la réalité, doivent, à terme, tendre vers l'égalité et s'annuler, afin que l'équilibre soit rétabli. Pris globalement, (h_i) représente une situation donnée de (h) sur sa carte des droits et obligations au sein de sa communauté²¹, et (ih) l'équivalent pour (i). (i) et (h) cherchent à maximiser (S_{ih}) et à égaliser (S_{ih}) et (S_h) afin de remplir leurs obligations mutuelles. On peut également remarquer que si, en tant que

¹⁹ Par exemple, un individu (A) a rendu le service (x) à l'individu (B). Quelques mois plus tard, l'individu (A) a besoin, de façon urgente, d'un service (y) que (B) est en mesure de lui rendre: (A) et (B) s'accordent alors pour savoir si (y) a la même valeur subjective que (x), ou bien si (B) doit ajouter à (y) un service (z), sorte d'intérêt fictif.

²⁰ Un exemple simple est celui de la tontine par enchères, qui regroupe des individus ayant un besoin monétaire urgent (et donc une préférence très prononcée pour le temps présent) et des individus peu pressés (avec une préférence pour le futur supérieure à celle pour le présent). Les premiers lèvent la tontine dès qu'ils le peuvent (en proposant une enchère très élevée qui représente le taux d'intérêt qu'ils acceptent de payer), alors que les autres attendent les dernières levées.

²¹ C'est-à-dire que, sur la carte des droits et obligations de l'individu (h), qui résume la situation de celui-ci vis-à-vis de tous les autres membres de sa communauté, (h_i) représente une situation particulière dans laquelle il peut être, par exemple, déficitaire envers l'individu (i) et créateur envers l'individu (j). Dans le cas déficitaire, ses obligations dépassent ses droits sur (i). Dans le cas créateur, ses obligations, au contraire, ont une valeur inférieure à ses droits sur (j) (Voir note 22 page 5).

donneur au temps (t), (h) parvient à augmenter le revenu de son bénéficiaire (i), et donc (S_h), ses transferts diminuent, ce qui lui procure un potentiel de consommation plus élevé. (h) a donc intérêt à ce que tout le monde, dans la communauté, travaille et dispose d'un revenu: il semble que ce moyen soit employé au mieux dans la communauté chinoise ... Cette quête infinie (égalisation de S_h et de S_{ih}) est le fondement même du dynamisme et de l'efficacité économique des interactions individuelles au sein de la communauté chinoise. Elle permet une circulation monétaire rapide et incessante, empêche toute thésaurisation (c'est-à-dire, dans notre cas particulier, aussi bien le non-investissement du capital, que l'investissement à l'extérieur de la communauté) et confine les individus au sein de cette communauté ethnique. L'employé d'un restaurant qui travaille cinquante heures par semaine pour un salaire ridicule, ne supporte pas de telles conditions de travail par bienveillance ou simplement pour suivre les préceptes de l'éthique confucéenne, mais parce qu'il attend, de la part de son employeur, un logement, la nourriture, le paiement d'éventuels frais médicaux, un soutien en cas de contrôle de police (pour lui trouver des papiers d'identité, pour le faire « disparaître » et embaucher dans un autre quartier etc ...), un prêt financier afin d'ouvrir un commerce après s'être acquitté de ses précédentes dettes. L'employeur, réciproquement, attend de son employé un total dévouement. Il s'agit d'une relation que l'on peut qualifier de « paternaliste »²². Comme dans la relation du seigneur féodal et de son vassal, « la liberté n'a aucun sens (...), seule compte la sécurité » (F.de Bry, 1995, page 6). Dans le cas de l'employé comme dans celui de l'employeur, la fonction d'utilité comprend un terme, $\Psi(U_i)$, qui représente la prise en compte de l'autre (voir G.Becker, 1976): $U_h = U(Z_{1h}, \dots, Z_{mh}, \psi(U_i))$. Chez G.Becker, $dU_h / dU_i > 0$ pour l'individu solidaire. Ici, ce rapport est positif, même pour l'individu égoïste lorsque celui-ci se soucie du bien-être de l'autre dans le but d'obtenir un retour, immédiat ou à terme, ou de s'acquitter d'une dette. Pour l'employé, par exemple, $\psi(U_i)$ est le « bien-être » qu'il procure à son employeur en travaillant presque gratuitement pour lui. Pour l'employeur, $\psi(U_i)$ est le « bien-être » qu'il procure à son employé en le protégeant contre un environnement incertain et souvent hostile. $\Psi(U_i)$ est une fonction positive de (U_i), non par bienveillance, mais parce que le geste solidaire assure un retour ou une contrepartie. Ces phénomènes peuvent aider à comprendre l'apparition d'équilibres « en coin » dans une boîte d'Edgeworth, qui, bien qu'apparemment injustes, sont consciemment désirés par les deux individus en interrelation. La relation employé / employeur reste particulière, mais dans le cas d'interactions entre deux individus de même catégorie socioprofessionnelle, la réciprocité, bien que ne portant pas sur les mêmes sujets,

²² définie, selon F.de Bry (1995, page 14), par un « état d'esprit qui se traduit par une attitude tendant à établir artificiellement des relations familiales entre un supérieur et son inférieur, étant entendu que la finalité de ces relations est l'émancipation du subordonné ». Dans notre cas, et toujours selon les définitions de F.de Bry, il s'agit plus particulièrement de paternalismes « patriarcal » (qui reste très autoritaire malgré une certaine bienveillance) et « libéral » (qui autorise une certaine prise de responsabilité par l'individu protégé).

existe néanmoins de la même façon: à « petit » niveau dans l'échelle sociale, un individu peut, par exemple, prêter, de façon occasionnelle ou régulière, ses papiers à un autre en échange d'un hébergement; à « haut » niveau, un individu peut trouver un acheteur pour le compte d'un autre pour un stock de produits importés de Taiwan, en échange d'un prêt pour créer son propre commerce; au niveau de la mafia, un individu peut accepter de blanchir une somme d'argent provenant d'un trafic de drogue, dans sa banque de Hong Kong, en échange d'un autre service du même type qui pourra s'effectuer à tout moment et dans un autre endroit du globe.

En ce qui concerne les trois conditions de fonctionnement du théorème de l'enfant gâté²³, notons que: 1) à tout niveau de revenu, ce système, basé sur une solidarité réciproque, fonctionne, puisque les transferts peuvent être autres que monétaires. Nous retrouvons d'ailleurs la définition du revenu social de G.Becker; 2) le système de SRG dans la communauté chinoise n'est pas bilatéral, mais multilatéral. Ainsi, en activant son « guanxi » (ou système de relations), l'individu peut obtenir presque n'importe quel bien ou service pour le compte de celui qu'il veut aider. Par exemple, si un individu A veut offrir quelque chose à B afin de se créer un droit vis-à-vis de lui, mais que B exige quelque chose dont A ne dispose pas, ce dernier peut demander à C de lui procurer cette chose, en échange d'un autre bien ou service²⁴. Il se peut aussi que ce soient les enfants qui s'acquittent des obligations de leurs parents. En terme de jeu, nous dirions qu'il s'agit d'une série de relations à nombre de tours infini ou inconnu, ce qui permet de limiter la marge de manoeuvre des tricheurs. Il est très fréquent, dans la communauté chinoise de Malaisie, par exemple, que les jeunes partent étudier en Australie ou en Grande Bretagne. Un accord entre deux pères²⁵ peut alors être le suivant: j'accueille ton fils dans mon domicile de Londres et lui paie ses études; en échange, tu feras pression sur ton cousin de Sidney pour qu'il fasse de même avec le mien l'an prochain. L'individu peut donc, à tout moment, bénéficier d'une solidarité suffisante de la part de tout autre, s'il a préalablement agi de façon solidaire envers ce dernier ou l'un de ses proches. En l'occurrence, le revenu familial peut être le revenu de la famille proche, de la famille étendue, du clan, de l'association, de la communauté locale, nationale, internationale; 3) il n'y a rarement qu'un seul transfert. Celui qui a bénéficié de la solidarité d'un autre sait qu'il devra la lui rendre (directement ou indirectement), s'il veut en bénéficier à nouveau dans l'avenir, et ne pas ternir sa réputation.

²³ Voir page 70.

²⁴ Le « guanxi », ainsi activé, peut alors mettre en relations indirectes des personnes qui ne se connaissent pas, par le biais d'intermédiaires de confiance. Il se peut, dans cet exemple, que le service soit finalement rendu par un individu k, Nième intervenant sur la chaîne du guanxi. Chacun garantit la loyauté de la personne qu'il a introduite dans le guanxi.

²⁵ Il est peu probable que les deux pères parlent de cet accord: au moment où le premier accepte son obligation, il n'a pas forcément une idée précise de ce qu'il demandera en échange. Il s'agit d'un accord tacite.

Dans le cas des tricheurs, le contrôle communautaire est assez dissuasif, et permet d'éviter ce que l'on appelle le « dilemme du samaritain »²⁶, c'est-à-dire le cas où un individu vit aux dépens de son ou ses bienfaiteur(s), et qui se présente sous forme de modèle simple, dans lequel deux agents A et B vivent deux périodes de temps, chaque agent partant avec un montant (W_i) de ressources au début de la période 1, et A consommant ($C_{a,t}$) à chaque période t , tandis que B consomme ($C_{b,t}$). A et B prennent leurs décisions ainsi: A choisit ($C_{a,1}$), puis B choisit ($C_{b,1}$), puis A, ($C_{a,2}$), en transférant ses ressources résiduelles ($W_a - C_{a,1} - C_{a,2}$) vers B. Enfin, B consomme ses ressources résiduelles ($W_b - C_{b,1} + W_a - C_{a,1} - C_{a,2}$). A est solidaire envers B mais l'inverse n'est pas vrai, et B est parfaitement informé des intentions de A. B risque alors de consommer beaucoup, de manière inefficace, en première période, car il sait qu'il bénéficiera des largesses de A en deuxième période. Pour empêcher cela, A doit trouver un moyen soit de s'empêcher d'aider B (en consommant lui-même beaucoup en période 1, mais en provoquant une perte d'efficacité du système), soit en faisant planer un doute quant à son aide. Dans le système chinois, plusieurs faits permettent de penser que ce risque existe peu (sauf éventuellement dans certaines familles qui constituent des cas à part), puisque: 1) l'individu A ne transfère ses ressources résiduelles vers B que si ce geste peut avoir une utilité. S'il le considère inutile, il préférera un autre « placement »; 2) B n'est donc absolument pas certain de recevoir quoique ce soit. De plus, dès qu'il accepte le don, il entre dans une relation d'échanges réciproques. A la différence de l'individu B de l'exemple, il accède à un haut degré de responsabilité du point de vue de l'éthique confucéenne et de celle adoptée, de façon rigoureuse, par sa communauté; 3) l'éducation de B, ainsi que ses conditions matérielles de vie (passées ou présentes) l'empêchent, tout autant que A, de consommer au-delà de ses besoins. « Un dollar gagné est un dollar investi », comme aiment le dire les Chinois de Malaisie; 4) A ne choisira pas de consommer plus pour ne pas avoir à aider B. Ni son éthique, ni ses obligations communautaires ne lui dictent d'aider sans retour les plus pauvres que lui. Si un individu tente de vivre à ses dépens, il choisira plutôt de l'ignorer, de le menacer, ou de le faire rejeter par la communauté, c'est-à-dire de lui infliger la pire des punitions, en lui conférant une mauvaise réputation et lui faisant « perdre la face ».

La seule possibilité des groupes sociaux désirant parvenir à des revenus coopératifs, est bien de punir les profiteurs. Les menaces doivent être crédibles et l'individu conditionné par son éducation. Au vu du fonctionnement de la communauté chinoise, on peut penser que ces deux conditions sont remplies, grâce, notamment au contrôle communautaire pyramidal qui, sous une forme intergénérationnelle, peut être schématisé ainsi:

²⁶ Voir B.D.Bernheim et O.Stark, 1988.

Schéma 3:

1) L'individu est responsable devant sa famille. Il doit en honorer le nom, respecter ses ancêtres, oeuvrer en faveur du revenu familial.



2) Le chef de la famille est responsable devant la famille élargie, créée par mariages successifs. Il doit s'assurer du bon comportement des membres de sa propre famille et favoriser les bonnes relations (sociales et économiques) entre familles au sein de la famille élargie.



3) De la même façon, le président de chaque association familiale locale est responsable devant le réseau familial national.



4) Enfin, le président de l'association nationale des associations locales est responsable devant le réseau familial international.

Ce contrôle pyramidal permet la coopération sans contrat écrit. Il sert d'assurance aux plus solidaires, en dissuadant les tricheurs. De plus, il évite l'augmentation des coûts de transfert et de recherche de rente²⁷, liée au passage d'un petit groupe à un groupe plus étendu. Prise globalement, l'utilité de l'individu (i) doit prendre à la fois en compte les utilités respectives des agents constitutifs de son « guanxi intergénérationnel », et celles des agents de son « guanxi interspatial », que nous étudions dans la deuxième partie.

Ainsi, la communauté chinoise expatriée a mis en place, en s'adaptant aux différents environnements auxquels elle a fait face, un système de SRG intergénérationnelle et interspatiale qui structure les liens économiques et sociaux en son sein. Il s'agit bien de solidarité, mais d'une solidarité bien loin de la naïve bienveillance. G.Becker a déjà montré la rationalité du comportement solidaire dans les interactions sociales, sans donner les raisons psychologiques de cette solidarité (1.2). Il semble que les résultats de G.Becker s'appliquent également aux relations entre individus égoïstes au sein de la communauté chinoise et que les relations observées soient ici réciproques. Chacun est alors simultanément créateur et débiteur des autres, ce qui le dissuade de tricher. De plus, dans la mesure où la SRG chinoise se renforce d'un système de contrôle social puissant qui n'était pas pris en compte dans le modèle beckerien, on ne peut douter de

²⁷ dus au temps passé à chercher un transfert et à surveiller les passagers clandestins.

l'efficacité de celle-ci. Nous voyons, en outre, dans le chapitre 2, comment la confiance permet de garantir encore davantage le système de SRG.

Conclusion de la section 1

Une définition générale et opérationnelle de l'altruisme a donc été nécessaire pour décrire le phénomène observé dans la communauté chinoise que nous avons appelé SRG. Cette définition sera utilisée tout au long de ce travail, dont le but n'est pas d'en discuter. Elle permet d'éclairer le lecteur sur les liens d'ordre intergénérationnel qui sont établis entre les individus de cette communauté, et qui nous semblent propices à une certaine efficacité, voire à un développement économique. G.Becker a montré l'efficacité du comportement solidaire par rapport au comportement égoïste, et ses résultats nous semblent s'appliquer également aux interactions sociales au sein de la communauté chinoise. Compte tenu du contrôle social qui assure les individus solidaires - ce que G.Becker ne prenait pas en considération -, nous sommes en droit de penser que le comportement solidaire est encore plus efficace dans ce cas que dans le modèle beckerien. Ce contrôle communautaire pyramidal²⁸ sera également utile lorsque le problème de la taille de la communauté sera discuté²⁹ : la théorie des clubs montre, entre autres, que des relations solidaires ne peuvent être assurées que si la taille du groupe reste modeste. Or, le contrôle communautaire pyramidal³⁰ semble constituer un échappatoire à cette condition. Ainsi, le réseau chinois apparaît à la fois comme un formidable système d'assurance et comme une institution financière efficace, sans frais de gestion écrasants, non soumise à l'impôt et autres taxes étatiques des pays d'accueil. Enfin, le réseau chinois permet la conservation de relations d'échanges personnalisées, alors que le marché n'est généralement constitué que de relations quasi-impersonnelles. Ces relations personnalisées, comme nous le verrons dans la section 3, sont encouragées par un attachement particulier à la famille. Mais avant, la section 2 qui suit, propose un exemple d'expression de la SRG: la tontine. Ce moyen de financement, d'épargne, de spéculation, mais aussi de socialisation, bien que moins utilisé de nos jours, a permis à bon nombre d'immigrants peu fortunés, de créer de petits commerces ou de petites entreprises qui sont parfois devenus de véritables empires économiques quelques générations plus tard. On ne peut donc négliger la tontine. Après une simple présentation de sa logique de fonctionnement, nous cherchons à en comprendre le déroulement concret selon

²⁸ Voir schéma 3, page 79.

²⁹ Voir chapitre 3, section 2.

³⁰ Il s'agira d'un contrôle pyramidal d'ordre spatial, mais fonctionnant sur le même principe, et, différencié de son homologue intergénérationnel uniquement pour les besoins de l'analyse.

ses différents types. Enfin, nous essayons de mettre à jour le type de tontine le plus prisé en Malaisie.

La tontine est un outil de financement mis en place dans de nombreux pays en voie de développement, aussi bien en Asie qu'en Afrique. Une étude comparative aurait pu compléter l'analyse. Cependant, nous ne disposons pas de données précises sur les tontines africaines. De plus, le risque serait de conclure, trop rapidement, et sur des bases insuffisantes, à deux types de tontines, l'une efficace, l'autre inefficace, en établissant un lien avec le développement économique des pays concernés.

Section 2: un élément de base: la tontine.

La tontine constitue en effet l'un des piliers du réseau chinois: institution de crédit ou d'épargne, elle remplace bien souvent la banque, envers laquelle les Chinois n'ont qu'une confiance relative, même s'ils font de plus en plus appel à cette dernière ³¹. L'incertitude qui caractérise le monde extérieur pousse l'individu chinois à un confinement communautaire qui lui procure confiance et sûreté. L'introduction du risque et de l'incertitude dans les décisions et les opérations entre agents à capacité et à besoin de financement exclut les individus en situation précaire des systèmes officiels. Si en situation de risque, le prêteur anticipe la non-solvabilité de certains agents; dans un univers incertain, ce calcul de probabilité est impossible. De ce fait, « l'arbitrage entre risque (probabilisable) et rentabilité fait place à celui entre incertitude (non probabilisable) et liquidité » (P.Hugon, 1996, page 28). Comme dans la société africaine que P.Hugon étudie, il existe une forte préférence pour la liquidité dans la communauté des Chinois expatriés ce qui implique que « le calcul probabiliste fait place à des relations personnelles, à des contrats implicites, à des obligations faisant l'objet de sanctions » (P.Hugon, 1996, page 28). Le maintien de la tontine, élément de la SRG, est l'une des preuves, s'il en faut, que l'intérêt individuel doit se conjuguer à la confiance pour générer une coopération durable. Le succès de la tontine est également dû, à côté de son efficacité économique et sociale, au goût très prononcé des Chinois pour le jeu. Tous les participants à la tontine ne cherchent pas à accéder au crédit; certains n'y voient qu'un jeu de spéculation boursière. Pour se rendre compte de l'engouement des Chinois pour le jeu, notons qu'en 1823, celui-ci a été simplement interdit à Singapour (sans succès cependant malgré les lourdes peines infligées aux joueurs ³²). La tontine est elle-même aujourd'hui prohibée en Malaisie et à Singapour, mais également en vain ³³.

³¹ Voir point 2.3.

³² Selon J.D.Vaughan (1971), la peine la plus faible que pouvait recevoir un individu surpris à jouer était de dix-huit coups de bâton sur le dos avec confiscation de l'argent. La peine augmentait en cas de récidive ou si l'individu incriminé était un officier du gouvernement.

³³ Voir point 2.3.

Nous présentons ici la logique générale de la tontine, puis nous reprenons la typologie des tontines proposée par T.Pairault (1990). Enfin, nous nous servons de cette typologie pour traiter du cas malaisien.

2.1: la logique tontinière.

Afin de comprendre la survie de cette institution, au-delà de son aspect ludique, il est intéressant de comparer les différentes possibilités de crédit qui s'offrent à un individu chinois en Malaisie: 1) auprès des banques officielles, qui pratiquent des taux fixes, mais exigent certaines garanties de la part de l'emprunteur; 2) auprès des agences de prêt, privées, également officiellement reconnues par l'Etat qui délivre environ cinq licences par an. Ces agences pratiquent des taux d'intérêt nettement plus élevés que ceux des banques, mais offrent l'avantage de n'exiger aucune garantie de la part de l'emprunteur. Bien souvent, elles se restreignent à des ères géographiques déterminées, ce qui leur procure une assurance contre le risque de non-remboursement; 3) auprès des prêteurs non officiels, amis ou voisins, le plus souvent hommes d'affaires réputés; 4) par le biais de la tontine (hui) qui se pratique entre personnes de confiance et permet d'accéder à un prêt assez élevé pour une mise de départ modeste.

Une excellente analyse des tontines, qui sert de modèle à la présentation qui suit a été effectuée par T.Pairault (automne 1990). Selon celui-ci, la tontine est fondée sur une double mutualité: 1) à court terme, c'est-à-dire pendant la vie de l'association, dans la mesure où les participants s'octroient successivement un prêt; 2) à long terme, puisque l'initiateur de la tontine s'engage à participer à toute tontine organisée par l'un des participants à la sienne.

On recense différents types de tontines, que l'on peut classer ainsi: a) avec levées à tour de rôle: « lun hui »; b) avec levées tirées au sort: « yao hui »; c) avec levées par enchères: « biao hui ». Une deuxième façon de classer les tontines est de différencier les tontines natives (organisées entre membres d'une même famille, lignée ou village d'origine), des tontines électives (réunies selon des affinités professionnelles ou amicales). T.Pairault choisit une troisième typologie qui consiste à distinguer les tontines à vocation mutualiste des tontines à vocation financière ³⁴. Reprenant les qualificatifs utilisés par M.Mauss (1966, page 151), T.Pairault (printemps 1990, page 78) note que, dans ce type d'organisation que sont les tontines: 1) « la logique financière est totalement subordonnée à une logique sociale » ³⁵; 2) « la mécanique tontinière participe à une logique de la réciprocité »; 3) les échanges tontiniers sont des échanges obligatoires mais volontaires ».

³⁴ C'est cette typologie que nous adoptons d'ailleurs.

³⁵ Nous retrouvons cette idée de compromis entre règles émanant de différents domaines (ici entre celles propres au monde domestique et celles du monde financier) lorsque nous traitons des organisations dans le chapitre 3, 3.1, page 204.

Ces trois mots, ou groupes de mots, soulignés ci-dessus, nous donnent des informations essentielles à la compréhension de la logique des réseaux chinois et de l'organisation générale de la communauté chinoise. La notion de logique sociale signifie que l'individu doit un total dévouement à sa communauté. En contrepartie, la communauté le protège, lui procure un emploi, un toit, des prêts financiers, même s'il ne reçoit pas de salaire fixe ou s'il n'a pas de carte de séjour. La tontine n'a pas seulement une vocation financière, elle contribue à la structuration de la société en établissant des liens de réciprocité à vie entre les individus. La réciprocité suppose qu'aucun don n'est gratuit. L'individu qui ne rembourse pas ses dettes (financières ou autres) risque de se voir exclu de la communauté. Cette notion de réciprocité est à la base de la définition de la SRG que nous venons de voir. Enfin, les échanges sont obligatoires mais volontaires, c'est-à-dire qu'aucun individu n'est obligé d'entrer dans ce type de relations avec les autres individus de sa communauté. Mais, une fois le jeu accepté, il doit également en accepter les règles et se lie alors, par un contrat tacite, aux autres individus.

En Malaisie ces caractéristiques semblent spécifiques à la communauté des Chinois expatriés. Les Indiens, qui forment 10 % de la population, ont leurs propres élites intellectuelles et leurs riches hommes d'affaires, mais leur réussite économique s'avère moins systématiquement tournée vers le commerce que celle des Chinois. De plus, leurs stratégies commerciales et financières semblent réservées à cette élite, alors que dans le cas chinois, elles sont le fait d'une logique d'ensemble et sont pratiquées massivement à tous les niveaux de l'échelle sociale. Enfin, les plus riches sont tenus, par des règles communautaires strictes, de redistribuer sans contrepartie aux plus pauvres. Dans la communauté chinoise, toute obligation sociale bénéficie d'une réciprocité. Ainsi, par exemple, le « riche » qui nourrit et loge un compatriote, en attend la contrepartie sous forme de travail très peu rémunéré; il n'est pas l'objet d'une pression communautaire aussi forte que son homologue indien (la participation à une association lui procure du prestige, un certain contrôle de la communauté, l'accès à une main d'oeuvre bon marché, mais rien ne l'oblige à y participer). Quant aux Malais, largement soutenus par le gouvernement, ils ne semblent pas ressentir le besoin de mettre en place une quelconque stratégie ... La réussite consiste en l'accès à des emplois dans l'administration.

En France, une étude comparative entre commerçants chinois et maghrébins a été menée par E.Ma Mung et G.Simon (1990), et fait état d'un autofinancement communautaire à 93 % chez les commerçants chinois. Ce type d'autofinancement, présent dans la communauté maghrébine, n'atteint pas les mêmes dimensions, et surtout, les prêts sont des crédits personnels et non rotatifs, ce qui limite les sommes mobilisées. Deux schémas (4 et 4 bis) illustrent l'opposition entre les logiques des deux communautés:

Schéma 4

Dans la communauté maghrébine:

Financement individuel



Association commerciale



Partage des bénéfices

Schéma 4 bis

Dans la communauté
chinoise:

Association financière



Commerce individuel



Jouissance individuelle
des bénéfices

Dans la communauté chinoise, le commerçant est individuellement responsable, devant les autres participants à la tontine, de la bonne marche de son commerce, mais jouit également individuellement de ses bénéfices, alors que dans la communauté maghrébine, les individus mettent leur argent en commun pour créer le commerce et partagent les bénéfices. Il semble donc que la présence simultanée des trois éléments décrits ci-dessus (logique sociale, réciprocité, obligation volontaire) soit réellement spécifique aux Chinois expatriés. A ces trois éléments, s'ajoutent trois conditions pour que le système ci-dessus fonctionne: 1) un confinement communautaire; 2) une circulation rapide des fonds; 3) une absence de thésaurisation, c'est-à-dire, tout investissement en dehors de la communauté.

La logique tontinière est bien celle décrite par T.Pairault (Automne 1990, page 122): « membre d'une communauté dans laquelle biens et capitaux doivent circuler le plus rapidement possible, il [l'individu Chinois] remet en jeu le capital qu'il a amassé dès que son investissement initial est amorti et participe de la sorte à l'augmentation générale de la masse financière, elle-même source de nouvelles entreprises créatrices de richesses. La tontine appelle les tontines ». En tant que facteur permettant l'accès au crédit (rôle économique) et créant des liens entre les individus (rôle social), la tontine est un exemple représentatif de la SRG. Réciprocité, confiance, contrôle de l'individu par le groupe, lui assurent sa place en tant que source d'efficacité tant économique que sociale. Il est, de ce fait, naturel que sa pratique ait été transmise de génération en génération. Cette logique tontinière ne peut, on le voit, être dissociée de celle du réseau, que nous

étudierons après avoir décrit, de façon théorique, le fonctionnement des différents types de tontines, puis présenté leur réalité en Malaisie.

2.2: le fonctionnement des différents types de tontines.

a) Tontines à vocation mutualiste.

α . Avec levées à tour de rôle (lun hui).

L'organisateur fixe ici le montant de la tontine et des apports périodiques de chaque participant, ainsi que la périodicité des levées. Deux possibilités se présentent ici: 1) dans la formule classique, l'organisateur jouit, le premier, d'un crédit gratuit, mais doit, en contrepartie, financer les banquets à l'occasion de chaque levée. De plus, le montant des apports périodiques, aussi bien de la part des créditeurs (c'est-à-dire ceux qui n'ont pas encore levé la tontine) que de celle des débiteurs (ceux qui l'ont déjà levée), est invariable, alors que le montant des remboursements de l'organisateur est dégressif; 2) dans la formule moderne, le coût du crédit est proportionnel à sa durée. Celui qui lève la tontine doit se charger d'organiser et de financer le banquet. De plus, le montant des remboursements de l'organisateur reste constant, de même que celui des apports périodiques des créditeurs et débiteurs.

Le tableau 18, page 88, illustre le cas de la formule classique, et le tableau 19, à la même page, celui de la formule moderne.

β . Avec levées par tirage au sort (yao hui).

A la différence du cas précédent où le tirage au sort des bénéficiaires du crédit s'effectue à la première réunion, celui-ci a lieu, dans ce cas, à chaque réunion. Ici aussi, on différencie deux formules: 1) tontine avec levées croissantes (duiji hui), avec une périodicité de quinze jours à deux mois, sans recalcul des apports périodiques. La valeur des remboursements étant supérieure à celle des avances, le montant de la levée augmente d'une réunion à l'autre (voir tableau 20, page 89); 2) tontine avec avances décroissantes (suojin hui), avec une périodicité semestrielle ou annuelle et recalcul des apports périodiques à chaque réunion: dans la mesure où le montant de la levée et celui des remboursements périodiques sont fixés et identiques pour tous les participants, les avances décroissent d'une réunion à l'autre. (voir tableau 21, page 89).

Il existe également des formules plurales (zon gshi hui), originaires de Shanghai, du Sichuan et du Hunan, dans lesquelles les participants ne sont pas des individus mais des tontines. L'organisateur préside alors la « tontine-mère » ainsi qu'une « tontine-fille », et recrute des sous-tontiniers qui organisent d'autres « tontines-

filles » avec des participants de leur choix. Ces tontines plurales qui nécessitent une très grande capacité d'organisation et un degré de confiance entre les individus particulièrement élevé (rappelons qu'aucun contrat ni reconnaissance de dette ne sont signés entre les participants), sont un exemple d'une autre particularité de l'organisation des Chinois, qui, plutôt que de créer des associations géantes dans lesquelles les rapports entre individus deviennent impersonnels, conservent des groupes de petite taille, interreliés entre eux par un individu ou un groupe d'individus responsable(s). Ainsi, à chaque échelon de l'organisation, les relations entre individus restent personnalisées et chacun est responsable de ses actes: le contrôle sur l'individu est plus efficace, la confiance entre individus plus forte, le système plus flexible. Cette particularité organisationnelle se retrouve d'ailleurs au niveau de l'articulation entre réseaux régionaux et réseaux internationaux ³⁶.

b) Tontines à dominante financière.

Ces tontines, originaires du Guangdong, sont organisées avec levées par enchères.

α. Formule simple.

Le montant de l'apport initial de chaque participant est identique au montant de la mise de référence, définie par les statuts de la tontine. Par contre, les montants apportés lors de chaque réunion suivante, sont fixés par enchères. Dans le cas de la méthode dite des « enchères en dedans » (neibiao), les enchères sont déduites des avances (tableau 22, page 90): à la première réunion, l'initiateur reçoit un prêt égal aux apports initiaux des six participants, c'est-à-dire $(6 \times 100) = 600$; lors de la deuxième réunion, le premier bénéficiaire paie un intérêt de 30 (c'est la somme correspondant à sa mise lors des enchères) aux cinq participants restants, il ne reçoit donc plus que $(100 - 30) \times 5 = 350$ auxquels on ajoute les 100 de l'initiateur, ce qui lui donne 450, et ainsi de suite ...

Dans le cas de la méthode dite des « enchères en dehors » (waibiao), les enchères sont ajoutées aux remboursements (tableau 23, page 90): lors de la première réunion, l'initiateur reçoit toujours $(100 \times 6) = 600$; lors de la deuxième réunion, le premier bénéficiaire paie un intérêt de 30 qui s'ajoute au remboursement principal dont il doit s'acquitter, ce qui fait $(100 + 30) = 130$, et il reçoit un prêt de $(100 \times 5) = 500$ auxquels s'ajoutent les 100 de l'initiateur, donc 600, et ainsi de suite ...

³⁶ Voir chapitre 3.

β. Formule à « tête de dragon » (longtou hui).

Le montant de l'apport initial est très supérieur à celui de la mise de référence. On trouve également ici le cas avec enchères en dedans, et celui avec enchères en dehors (tableaux 24 et 25, page 91).

Dans le premier cas, lors de la réunion initiale, l'initiateur reçoit un prêt égal aux apports initiaux des vingt participants, c'est-à-dire $(600 \times 20) = 120\ 000$; lors de la première réunion d'adjudication, le premier adjudicataire paie un intérêt de 120 à chacun des dix-neuf participants restants: il ne reçoit plus de chacun que $(800 - 120) = 680$, avec 800 comme mise de référence; au total, il reçoit $(680 \times 19) = 12\ 920$, ainsi que le remboursement de l'initiateur, c'est-à-dire $(12\ 920 + 6000) = 18\ 920$; lors de la deuxième réunion d'adjudication, le deuxième adjudicataire paie 100 aux dix-huit participants n'ayant pas encore levé la tontine, il reçoit donc $(800 - 100) \times 18 = 12\ 600$, en plus des 800 du premier adjudicataire, donc 19 400, et ainsi de suite ...

Dans le deuxième cas, lors de la première réunion, l'initiateur reçoit 10 000 d'apport initial de chacun des vingt participants, donc 200 000; lors de la première réunion d'adjudication, le premier adjudicataire paie un intérêt de 600, ce qui amène ses remboursements à $(5000 + 600) = 5\ 600$, et reçoit des dix-neuf participants $(5000 \times 19) = 95\ 000$, en plus des 10 000 de l'initiateur, ce qui fait 105 000, et ainsi de suite...

Tableau 18: levées à tour de rôle: formule classique:

Rang de la réunion	1	2	3	4	5	6	7	montant des débours	coût (-) gains (+)
initiateur	(3000) *	750	650	550	450	350	250	3000	0
1er bénéficiaire	750	(3000)	750	750	750	750	750	4500	- 1500
2ème bénéficiaire	650	650	(3000)	650	650	650	650	3900	- 900
3ème bénéficiaire	550	550	550	(3000)	550	550	550	3300	- 300
4ème bénéficiaire	450	450	450	450	(3000)	450	450	2700	+ 300
5ème bénéficiaire	350	350	350	350	350	(3000)	350	2100	+ 900
6ème bénéficiaire	250	250	250	250	250	250	(3000)	1500	+ 1500

(*): levée du bénéficiaire de la tontine.

Remboursement dégressif pour l'organisateur (crédit gratuit en échange de la prise en charge du banquet).

Remboursement constant pour les participants (crédit payant pour les trois premiers bénéficiaires, prêts à intérêts pour les trois suivants).

Source: T.Pairault, automne 1990, page 81.

Tableau 19: levées à tour de rôle: formule moderne:

rang de la réunion	1	2	3	4	5	6	7	montants des débours	coût (-) gain (+)
initiateur	(3000)	750	750	750	750	750	750	4500	- 1500
1er bénéficiaire	750	(3000)	650	650	650	650	650	4000	- 1000
2ème bénéficiaire	650	650	(3000)	550	550	550	550	3500	- 500
3ème bénéficiaire	550	550	550	(3000)	450	450	450	3000	0
4ème bénéficiaire	450	450	450	450	(3000)	350	350	2500	+ 500
5ème bénéficiaire	350	350	350	350	350	(3000)	250	2000	+ 1000
6ème bénéficiaire	250	250	250	250	250	250	(3000)	1500	+ 1500

Remboursement constant pour l'organisateur (crédit payant, mais pas de prise en charge du banquet).

Remboursement constant pour les participants, et inférieur au montant de l'avance, mais prise en charge du banquet par le bénéficiaire.

Source: idem tableau 18, page 81.

Tableau 20: levées tirées au sort: formule « duiji hui »:

rang de la réunion	1	2	3	4	5	6	7	montants des débours	coût (1) gain (+)
initiateur	(600)	100	100	100	100	100	100	600	0
1er bénéficiaire	100	(600)	120	120	120	120	120	700	- 100
2ème bénéficiaire	100	100	(620)	120	120	120	120	680	- 60
3ème bénéficiaire	100	100	100	(640)	120	120	120	660	- 20
4ème bénéficiaire	100	100	100	100	(660)	120	120	640	+ 20
5ème bénéficiaire	100	100	100	100	100	(680)	120	620	+ 60
6ème bénéficiaire	100	100	100	100	100	100	(700)	600	+ 100

Source: idem, page 88.

Tableau 21: levées tirées au sort: formule « suojin hui »:

rang de la réunion	1	2	3	4	5	6	7	8	montant des débours	coût (-) gain (+)
initiateur	(700)	120	120	120	120	120	120	120	840	- 140
1er bénéficiaire	100	(700)	120	120	120	120	116	97	793	- 93
2ème bénéficiaire	100	97	(700)	120	120	120	116	97	769	- 69
3ème bénéficiaire	100	97	92	(700)	120	120	116	97	741	- 41
4ème bénéficiaire	100	97	92	85	(700)	120	116	97	706	- 6
5ème bénéficiaire	100	97	92	85	73	(700)	116	97	660	+ 40
6ème bénéficiaire	100	97	92	85	73	50	(700)	97	594	+ 106
7ème bénéficiaire	100	97	92	85	73	50	0	(700)	497	+ 203

Source: idem, page 88.

Tableau 22: levées par enchères: formule avec enchères déduites des avances (neibiao):

rang de la réunion	enchère retenue	1	2	3	4	5	6	7	montant des débours	coût (-) gain (+)
initiateur	(600)	100	100	100	100	100	100	600	0	
1er bénéficiaire	30	100	(450)	100	100	100	100	100	600	- 150
2ème bénéficiaire	25	100	70	(500)	100	100	100	100	570	- 70
3ème bénéficiaire	20	100	70	75	(540)	100	100	100	545	- 5
4ème bénéficiaire	20	100	70	75	80	(560)	100	100	525	35
5ème bénéficiaire	10	100	70	75	80	80	(590)	100	505	85
6ème bénéficiaire	0	100	70	75	80	80	90	(600)	495	105

Source: idem, page 102.

Tableau 23: levées par enchères: formule avec enchères ajoutées aux remboursements (waibiao):

rang de la réunion	enchère retenue	1	2	3	4	5	6	7	montant des débours	coût (-) gain (+)
initiateur	(600)	100	100	100	100	100	100	600	0	
1er bénéficiaire	30	100	(600)	130	130	130	130	750	750	- 150
2ème bénéficiaire	25	100	100	(630)	125	125	125	700	700	- 70
3ème bénéficiaire	20	100	100	100	(655)	120	120	660	660	- 5
4ème bénéficiaire	20	100	100	100	100	(675)	120	640	640	35
5ème bénéficiaire	10	100	100	100	100	100	(695)	610	610	85
6ème bénéficiaire	0	100	100	100	100	100	100	(705)	600	105

Source: idem page 104.

Tableau 24: tontine à « tête de dragon », formule neibiao:

réunion d'adjudication						
bénéficiaires de la tontine	réunion initiale	n°1 enchère de 120	n°2 enchère de 100	n°3 enchère de 80	prêt obtenu	prêt accordé
initiateur	(120 000)	6 000	6 000	6 000	120 000	
1er adjudicataire	6 000	(18 920)	800	800	12 920	6 000
2ème adjudicataire	6 000	680	(19 400)	800	12 600	6 680
3ème adjudicataire	6 000	680	700	(19 840)	12 240	7380
4ème adjudicataire...	6 000	680	700	720	11 840	8 100
20ème adjudicataire						

Source: idem, page 109.

Tableau 25: tontine « tête de dragon », formule waibiao:

réunion d'adjudication						
bénéficiaires de la tontine	prêt obtenu	n°1 enchère de 600	n°2 enchère de 600	n°3 enchère de 500	prêt obtenu	prêt accordé
initiateur	(200 000)	10 000	10 000	10 000	200 000	
1er adjudicataire	10 000	(105 000)	5 600	5 600	95 000	10 000
2ème adjudicataire	10 000	5 000	(105 600)	5 600	90 000	15 000
3ème adjudicataire	10 000	5 000	5 000	(106 200)	85 000	20 000
4ème adjudicataire...	10 000	5 000	5 000	5 000	80 000	25 000
20ème adjudicataire						

Source: idem, page 109.

Voici donc une présentation des différents types de tontines que T.Pairault a recensés dans les communautés chinoises immigrées en France. Il semble que toutes les communautés chinoises du monde utilisent l'une ou l'autre de ces tontines. Selon le but recherché par les différents participants, le degré d'homogénéité de leurs préférences, leur richesse personnelle, la confiance qui les lie, leurs préférences respectives pour le temps, etc ..., un type de tontine correspond à leur attente du moment. Chacun est libre d'accepter ou de refuser d'entrer dans le jeu (quoique les contraintes de réciprocité l'obligent parfois à participer), mais une fois entré, il est lié par le contrat implicite qu'il a promis de respecter. Si l'un des membres ne peut honorer son contrat, l'organisateur, ou un comité de quelques membres, dispose du pouvoir de lui octroyer un délai de paiement ou de le punir. Dans le cas malaisien, nous allons voir quel type de tontine est le plus prisé et pour quelles raisons. De même, il est intéressant de savoir dans quelles proportions et dans quelles mesures, les tontines jouent aujourd'hui un rôle, en tant qu'institutions financières, dans un pays considéré comme un nouveau pays industrialisé.

2.3: la réalité de la tontine en Malaisie.

La tontine a été largement utilisée dans la communauté chinoise de Malaisie et l'est toujours malgré sa mise hors la loi. Comme nous l'avons vu, elle permet un gain de temps par rapport à l'épargne individuelle pour les individus qui la lèvent lors des premiers tours et qui ont donc un besoin urgent en moyens de financement, tout en privilégiant les individus qui ne l'utilisent que comme placement et restent créditeurs des premiers. La prise en compte de la préférence pour le temps est ici indispensable à la compréhension: l'urgence du besoin crée une préférence pour le présent, alors que l'individu créditeur a une préférence prononcée pour le futur. Ainsi, cette préférence reste résolument subjective, ce qui explique l'acceptation de taux d'intérêt, parfois très élevés³⁷. Dans le cas du tirage au sort, il s'agit plus souvent d'organiser une épargne collective. Ce type de tontine est généralement préféré lorsque les individus sont homogènes c'est-à-dire que leurs préférences sont identiques quant à la date à laquelle ils pourront récupérer leur mise³⁸.

³⁷ Prenons l'exemple du premier bénéficiaire de la tontine décrite dans le tableau 18 page 88: il touche 3000 à une période (t) du temps, mais rembourse régulièrement durant les périodes suivantes, jusqu'à la somme totale de 4500, à la période (t+n). Le coût de son crédit est donc de 1500, c'est-à-dire 50 % de son prêt.

³⁸ Voir T.Besley, S.Coate, G.Loury, 1994.

Le rôle social de ce type de tontine est évident ³⁹. Cependant, en Malaisie, comme à Taiwan, la tontine avec enchère semble la plus prisée ⁴⁰; les individus expriment alors des préférences hétérogènes par leurs enchères. La tontine permet donc d'augmenter son bien-être sans passer par le marché du crédit, lorsque celui-ci est inexistant ou peu fiable. En général, les tentations de tricher sont anéanties par la contrainte sociale, dans la mesure où la vie privée étant limitée, les tricheurs font face à des risques importants ⁴¹. Aujourd'hui, la tontine semble être de moins en moins la règle pour l'accès au crédit. Comme les prêteurs d'argent, elle octroie des prêts à des taux très élevés ⁴². Elle reste répandue dans les milieux pauvres et sous-éduqués, éloignés des villes. Organiser une tontine, tout comme faire appel à un prêteur, ne nécessite aucune formalité ni assurance. Ces deux types d'accès au crédit bénéficient donc de la faveur des pauvres et des illettrés, même s'ils sont aujourd'hui interdits en Malaisie ⁴³. Dans les autres cas, excepté pour de petites sommes ou un besoin urgent, l'institution officielle, aujourd'hui bien développée en Malaisie, constitue un moyen plus sûr et moins coûteux d'accéder à un prêt. En effet, malgré le fort degré de confiance qui semble régner au sein de la communauté chinoise, on recense tout de même certains cas de fraude. Selon Monsieur Gan Siau Chiew ⁴⁴, 80 % des Chinois de Malaisie feraient, de nos jours, appel aux institutions officielles de crédit, et 20 % aux tontines et prêteurs ⁴⁵.

La pratique de la tontine a donc tendance à s'atténuer au fur et à mesure que le système bancaire officiel se développe. La Malaisie ne semble pas faire exception à la règle, même si les sources informelles de crédit restent utilisées, comme nous l'avons dit, dans certains villages éloignés, dans les classes pauvres, dans les cas d'urgence, ou lorsque l'argent n'est pas destiné pas à un achat tout à fait licite. T.Besley, S.Coate et G.Loury (1994) ont d'ailleurs montré que, du point de vue de la pareto-optimalité, aucun type de tontine n'était efficace en

³⁹ Un autre exemple d'épargne exprimant le rôle social de celle-ci est « la tortue d'or »: un temple bouddhiste vend une sculpture en or représentant une tortue. Je l'achète cinq mille dollars malaisiens et je m'engage à la revendre aux enchères l'année suivante. Sa possession pendant un an me procure chance et prospérité et, lors de la revente, les enchères doivent excéder cinq mille dollars. Le temple me rend mes cinq mille dollars, que j'ai ainsi économisés sans intérêts (remplacés par la chance et la prospérité que m'a procurée la possession de l'objet) et conserve la différence avec l'enchère nouvelle qui servira au fonctionnement du temple ainsi qu'à des dons et aides diverses dans la communauté.

⁴⁰ Selon M.Lelart (1990), 90 % des ménages taiwanais en milieu rural utilisent ce type de tontine.

⁴¹ Voir schéma du contrôle pyramidal page 79.

⁴² Selon les tableaux ci-dessus, pages 88 à 91, les taux d'intérêt se tiendraient entre 10 % et 50 % selon le type de tontine et la place de l'individu.

⁴³ Voir J.Morice, 1982.

⁴⁴ Professeur à l'université de Penang (Malaisie).

⁴⁵ Ces chiffres ne sont bien sûr qu'approximatifs. De plus, la tontine étant illégale en Malaisie, il est logique que l'on en sous-estime l'importance. Il n'en reste pas moins que ce mode de financement est plus coûteux et aujourd'hui plus risqué que les autres; son moindre succès nous semble donc normal. Le plus étonnant, du point de vue strictement financier, est son maintien!

comparaison avec un marché du crédit développé. Cependant, la tontine avec tirage au hasard peut être plus efficace que le marché, mais elle suppose l'homogénéité parfaite des participants (préférences identiques), ce qui ne se rencontre que dans de très rares cas. En Malaisie, les tontines les plus prisées sont, de plus, celles avec levées par enchères. Ceci confirme donc la logique du phénomène observé en Malaisie: au fur et à mesure que le marché du crédit s'affirme avec le développement économique, la tontine, de même que le recours au prêteur individuel, deviennent des moyens archaïques d'accès au crédit et ne sont utilisés que dans de rares cas. Il n'en reste pas moins, pour notre étude, que ces moyens informels ont été fortement prisés à une époque où le marché du crédit n'en était qu'à ses balbutiements; ils constituent bien un élément de compréhension du succès des Chinois en Malaisie puisque les individus des communautés non pourvues d'un système aussi élaboré, ne pouvaient accéder au crédit que par l'intermédiaire des Chinois qui leur imposaient des taux d'intérêt encore plus élevés.

Conclusion de la section 2

L'étude des différentes stratégies et logiques financières, développées dans la communauté des Chinois expatriés, était un préalable indispensable à l'appréhension du réseau, en tant que prolongation de l'entreprise familiale. En effet, nous comprenons mieux, à présent, le mode de fonctionnement de l'entreprise chinoise, emprunte de traditions transmises à travers le temps par les générations qui se sont succédées. Ce qui peut paraître le plus étonnant est la continuité de ces logiques traditionnelles qui ont été adaptées aux changements d'environnement, de la technologie, de la clientèle etc ... Un certain mixage entre tradition et modernité a abouti à un résultat original, et, en tous les cas, spécifique à ces Chinois d'outre-mer. La SRG transmise dans le temps, comme un patrimoine, a ainsi aidé à la création et au renforcement des entreprises familiales et des réseaux.

Ce que nous avons appelé « logique tontinière » existe dans d'autres communautés du monde mais peut-être pas toujours comme élément de ce type de solidarité menant à l'efficacité économique de la communauté entière. L'existence de ces différents types de tontines, brillamment exposés par T.Pairault, nous montre, encore une fois, l'ingéniosité des Chinois. Chaque type correspond, en effet, à un besoin différent, dans un environnement différent, avec des interlocuteurs différents. La tontine, outil de base né en Chine, a également subi les transformations adéquates pour s'adapter à toutes les situations et leurs modifications d'ordre aussi bien spatial que temporel. La tontine avec levées aux enchères, pratiquée par les Chinois de Malaisie, nous paraît la mieux adaptée aux hommes d'affaires, entrepreneurs et spéculateurs. Son intérêt premier est que

chacun peut exprimer sa préférence pour le temps. Elle est aussi bien facteur d'efficacité économique que de cohésion sociale et permet aux plus démunis d'accéder au crédit. A ce titre, elle est, en tant qu'élément de la SRG, également facteur d'efficacité sociale et de développement.

La section 3 qui suit présente le réseau en tant que prolongation de l'entreprise familiale. En partant de la famille élargie, nous montrons la constitution du réseau à base intergénérationnelle. Il est ici particulièrement délicat de ne pas prendre en compte l'aspect interspatial du réseau, intimement lié à son aspect intergénérationnel: les familles et les clans sont souvent éclatés géographiquement.

Afin de mettre en lumière l'intérêt économique des liens intergénérationnels, le point 3.2 montre qu'historiquement, les clans les plus influents sont parvenus à de véritables monopoles sur certains produits. Ils conservent aujourd'hui des parts importantes de ces marchés fructueux.

Enfin, dans le dernier point, nous prenons l'exemple de la mafia chinoise et du trafic de stupéfiants, non pas dans le but d'identifier systématiquement les réseaux chinois à des organisations criminelles, mais dans celui d'étudier le mode de fonctionnement de cette mafia en tant que réseau international.

Section 3: le réseau, prolongation de l'entreprise familiale.

Après avoir montré le lien de solidarité établi entre les individus et entre les entreprises familiales chinoises dans le monde et plus particulièrement en Malaisie, et exposé l'une de ses représentations les plus caractéristiques, nous aimerions compléter le tableau par une analyse du réseau dans sa forme intergénérationnelle, c'est-à-dire comme prolongation de la famille: ceci fait l'objet du premier point qui suit.

Nous insistons ensuite sur le fait que la communauté des Chinois expatriés n'est pas homogène comme pourraient le laisser croire les rapports et statistiques malaisiens et internationaux recensant les résultats économiques par « groupes ethniques ». En effet, nous avons vu, dans le chapitre liminaire, qu'il existait des sous-groupes ethniques qui, s'ils cohabitent aujourd'hui, se sont souvent affrontés lors de luttes sanglantes. Le deuxième point montre que chacun de ces sous-groupes a développé des monopoles, dans un ou plusieurs secteur(s) économique(s) en Malaisie, qui restent plus ou moins d'actualité.

Enfin, la mafia chinoise nous sert d'exemple, pour le troisième point de cette section, de groupe multinational particulièrement bien organisé et d'une efficacité qui semble à toute épreuve ...

3.1: *la famille élargie.*

D'après les travaux de P.Chao (1983), il existe cinq étapes du développement du groupe domestique chinois: 1) la famille nucléaire composée du mari, de la femme et de leurs enfants; 2) lorsqu'un des fils se marie, son épouse vient vivre sous son toit et élargir la famille nucléaire; 3) lorsque le(s) fils marié(s) a(ont) des enfants, ces derniers reste(nt) vivre dans le même foyer: on a donc trois générations vivant sous le même toit; 4) lorsque tous les fils sont mariés et qu'ils ont des enfants, ils quittent le foyer de leurs parents, sauf un qui reste avec sa femme et ses enfants jusqu'à la mort des parents; 5) lorsque les parents meurent et que toutes les filles ont changé de toit par mariage, le dernier fils part aussi et recrée une famille nucléaire.

Les lignages, c'est-à-dire les groupes de co-sanguinité comprenant des personnes ayant des liens patrilinéaires à partir d'un même ancêtre connu, n'excèdent généralement pas cinq générations. Un clan peut donc représenter un ou plusieurs lignage(s). L'homme appartient toute sa vie au clan de son père, de même qu'une femme, jusqu'à son mariage. Nous avons vu dans les deux points précédents que l'entreprise chinoise avait souvent été créée à partir d'un petit commerce familial. Puis, le commerce se développe et des membres de la lignée et/ou du clan y participent. Lorsque l'on a besoin d'une pièce détachée ou d'une matière première quelconque, il est souvent plus sécurisant de se la procurer dans une entreprise dont le chef fait partie du clan. En même temps, chaque chef entend rester autonome, fidèle à ce vieux proverbe: « Etre roi d'un minuscule état vaut mieux qu'être ministre d'une grande nation » (voir L.K.Cheng, 1985, page 108). De plus, lorsque les affaires restent dans la famille, il paraît beaucoup plus aisé de manipuler les comptes et de contracter de façon orale, ce qui peut permettre d'éviter certaines taxes. La fraude fiscale généralisée est également un élément de la tradition de gestion chinoise. En effet, historiquement, les Chinois souffrent d'un manque de coopération institutionnalisée: que ce soit en Chine continentale ou dans leurs pays d'accueil, ils ont été habitués à une méfiance généralisée à l'égard de toute institution en dehors de la famille et du réseau social (la famille élargie). L'Etat est un élément étranger, donc suspect. Selon J.Landa (1981, page 349), ce fonctionnement, à la marge de toute coopération institutionnalisée symbolisée par un état central, constitue un substitut institutionnel au droit des obligations que nous connaissons en Occident. La famille joue le rôle d'un « mini-état » qui gère les recettes et les dépenses du groupe, redistribuant aux plus pauvres, sanctionnant les tricheurs. R.A.Pollak (1985) souligne quatre avantages (notés de 1 à 4) et quatre inconvénients (notés de a à d) de la famille en tant que structure de gouvernance: 1) la famille constitue un très bon organisme de prêts financiers pour ses membres. De ce point de vue, elle peut même se montrer plus efficace que le marché dans sa lutte contre l'opportunisme, en privant, par exemple, le « tricheur » de ses droits d'héritage; 2) la famille étendue permet une bonne circulation de l'information au sein du réseau qu'elle

constitue; cette information n'est à la disposition que de ses membres; 3) la solidarité, qui régit les rapports entre membres de la famille, limite le comportement opportuniste et crée un environnement stable et sécurisant; 4) conséquence de la solidarité, la loyauté entre membres de la famille est généralement basée sur un standard de comportement; elle est récompensée par la réputation et l'estime; a) en contrepartie, dans la famille, les conflits se répandent plus facilement d'une sphère à une autre (les conflits personnels peuvent avoir des conséquences économiques dans le cas de la famille-entreprise); b) de plus, on tolère davantage les comportements inefficaces de même que l'on fait plus souvent appel au népotisme que dans les entreprises séparées de la famille; c) les talents et capacités des membres de la famille peuvent alors ne pas coïncider avec les besoins de l'activité économique de l'entreprise; d) enfin, la limitation de la taille de la famille peut empêcher la réalisation d'économies d'échelle.

La famille est ici perçue comme une organisation, idée qui sera développée dans le chapitre 3. D.Requier-Desjardins (1994) souligne la diminution des asymétries d'information grâce aux contrats établis entre les membres de l'organisation et à ceux établis entre un membre de l'organisation et les individus extérieurs à cette organisation. Cette idée renforce le deuxième avantage avancé par R.A.Pollak. De plus, D.Requier-Desjardins met en avant un autre avantage de la famille-organisation comme structure de gouvernance qui est la baisse des coûts de transaction. Il fait ici référence aux travaux de O.Williamson ⁴⁶ pour qui l'« ethnicité » des activités économiques est un moyen de lutter contre les coûts liés à l'anonymat. Le point suivant (3.2) confirme ce résultat dans le cas des Chinois de Malaisie et de Singapour.

La famille élargie, ou le clan, peut donc s'appréhender comme un mode d'organisation économique à analyser en concurrence avec une organisation séparant la famille de l'entreprise comme c'est davantage le cas en Occident ⁴⁷. En tant que réseau, elle peut s'étendre jusqu'au niveau international; ses liens ne sont alors pas toujours actifs mais peuvent se voir réactivés en cas d'opportunité commerciale pour exploiter rapidement des relations de confiance mutuelle. Cette confiance mutuelle est automatiquement établie entre deux individus portant le même nom. Nous voyons, dans le chapitre 2, comment la confiance est établie et garantie. Les buts économiques des familles-entreprises sont donc souvent atteints par des moyens que nous classerions dans le domaine social. L'économie est ici enchâssée dans le social comme le souligne M.Granovetter (1985). Ceci nous encourage encore à intégrer des éléments non économiques dans les modèles économiques.

⁴⁶ « Transaction costs economics », in « Handbook of industrial organisation », vol.I, Elsevier Science Publishers, 1989, pages 136-182.

⁴⁷ Voir chapitre 4, 3.3.

En ce qui concerne la réactivation des liens intergénérationnels, un exemple d'actualité est celui de l'ouverture économique de la Chine qui procure de nombreuses opportunités de profits grâce aux bas salaires, mais aussi de nombreux risques de duperie pour les riches Chinois expatriés. Dans ce contexte incertain, heureux sont ceux qui peuvent ainsi réactiver des liens familiaux réels. Ceci est possible grâce à la conception chinoise de la famille selon laquelle l'individu doit d'abord honorer ses ancêtres par un comportement responsable et un travail acharné en leurs noms. Le dynamisme économique des régions côtières de la Chine du sud confirme la réactivation de ces liens ⁴⁸.

3.2: *les monopoles des sous-groupes ethniques.*

Contrairement aux apparences, les Chinois expatriés forment un groupe hétérogène, constitué de plusieurs sous-groupes d'origines géo-dialectales différentes. Les guerres de clans en Chine continentale se sont transposées dans les pays où ceux-ci ont élu domicile. Moins virulents qu'autrefois, ces conflits ont en fait été pacifiés en se concentrant sur le commerce, mais semblent rester d'actualité dans le domaine de la criminalité. En Malaisie, nous avons vu ⁴⁹, que les principaux sous-groupes ethniques de Malaisie étaient venus du Guangdong et du Fujian. Les trois groupes dialectaux les plus importants sont celui des Hokkiens, qui représente 34 % des Chinois de Malaisie, des Hakkas: 22 %, et des Cantonais: 22 % ⁵⁰. De plus, chaque groupe dialectal est composé de sous-groupes (sept sous-groupes pour les Hokkiens: les Engchoon, les Naman, les Ankwei, les Hwee Ann, les Hockchiew, les Tangwan et les Henghua; trois sous-groupes pour les Hakkas: les Fui Chew, les Tai Pu, les Ka Yin Chew; six sous-groupes pour les Cantonais: les Siyap, les Toisan, les Sanwei, les Tungkoon, les Soon Tuck et les Chungshan). En plus de ces groupes, un quatrième s'est créé, que l'on appelle le groupe des « Babas », Chinois qui ont emprunté ses traditions au groupe des Malais, et que l'on trouve principalement à Penang et Malacca. Ils sont le plus souvent mariés à des Malais(es) et se sont alors convertis à l'Islam. Formant 15 % de la population chinoise, ils ont bénéficié d'un large soutien des Britanniques pendant la période coloniale. Leur association, la « Straits Chinese British Association » a existé jusqu'en 1964.

Chacun de ces groupes peut être identifié par son rôle politique et/ou économique. Du point de vue politique par exemple, les Hokkiens restent, en principe, fidèles au MCA ⁵¹, tandis que les Hakkas ont plutôt tendance à soutenir le DAP ⁵². Du point de vue économique, chaque groupe possède son réseau

⁴⁸ Voir annexes 11 et 12.

⁴⁹ Voir chapitre liminaire.

⁵⁰ Voir P. Gosling et L. Lim, 1983.

⁵¹ Malaysian Chinese Association.

⁵² Democratic Action People's party.

d'associations, de clans et de guildes ⁵³, sous une forme non plus intergénérationnelle mais interspatiale, qui leur permettent de conserver un monopole sur certains produits. En Malaisie, par exemple, on remarque que, en règle générale, les Hokkiens, réputés pour leur commerce précoce avec les Philippines, l'Indonésie et le Siam ⁵⁴, et arrivés les premiers en Malaisie, disposent de nets avantages par rapport aux autres groupes. Ils ont créé des monopoles sur le caoutchouc ⁵⁵ et sur certaines plantations (thé, gambier ...). Ils seraient aussi réputés pour la culture et le commerce du café, du poivre, et du tabac ⁵⁶. Les « trishaw », bus et taxis restent le domaine des Hokkiens Henghua qui sont aussi, le plus souvent, réparateurs et fournisseurs de pièces détachées pour voitures et motos ⁵⁷. Il est généralement reconnu que les restaurants et « food stalls » ⁵⁸, de même que les bijouteries et les manufactures de cuir sont souvent détenus par des Cantonais, les plus pauvres d'entre eux (les Soon Tuck et les Tong Koon) étant souvent embauchés comme domestiques ⁵⁹. Quant aux Hakkas, P.Gosling et L.Lim (1983) les recensent dans le commerce du textile et de l'étain, et L.K.Cheng (1985) dans le commerce des herbes et des médicaments. Selon Monsieur Gan Saiu Chew ⁶⁰, les Hainanais auraient privilégié les emplois dans la restauration et les Teochews seraient réputés pour les commerces illicites comme celui de la drogue et également pour les exportations et importations de produits alimentaires. Dans toute l'Asie du sud-est, les clans se sont, de plus, approprié certains quartiers ou villes. Ainsi, les Hokkiens sont incontestablement majoritaires à Penang, les Cantonais à Kuala Lumpur, les Hokkiens et Teochews à Singapour, imposant leur dialecte comme langue commerciale.

On imagine souvent que le « succès » chinois concerne tous les Chinois; en fait, il existe de grandes différences de revenus entre ceux-ci. Selon leur appartenance ethnique, comme nous venons de le voir, les individus chinois n'ont pas les mêmes opportunités d'accès à l'emploi. Il est difficile de choisir un autre métier que celui de son père ou que ceux occupés par les membres de l'ethnie à laquelle on appartient. Les monopoles perdurent de génération en génération. A l'intérieur des sous-groupes dialectaux, des différences de revenus sont également entretenues. Les opportunités de progresser dans l'échelle sociale sont cependant plus nombreuses à l'intérieur du groupe. L'ouvrier hokkien d'une plantation de caoutchouc a plus de chances de devenir propriétaire de sa propre plantation que

⁵³ que nous étudions de façon plus détaillée dans le chapitre 3, section 1.

⁵⁴ La Thaïlande actuelle.

⁵⁵ Voir P.Gosling et L.Lim, 1983.

⁵⁶ Voir East Asia Analytical Unit, 1995.

⁵⁷ Voir East Asia Analytical Unit, 1995 et P.Gosling et L.Lim, 1983.

⁵⁸ Petits restaurants de plein air.

⁵⁹ Voir L.K.Cheng, 1985.

⁶⁰ Voir note 44, page 93.

son homologue hakka. Pour pallier leur misère ou bien pour s'enrichir encore, certains Chinois se sont convertis à l'Islam, ce qui, en Malaisie, est synonyme d'aide par l'Etat et par certains organismes islamistes. Ces Chinois musulmans ont, eux aussi, créé leurs associations qui sont au nombre de trois: la « persatuan Muslim Tiong Hua » (à Penang), la « Persatuan Orang Orang Cina Islam » (dans l'état de Johore) et la « Persatuan Islam Cina » (dans l'état de Selangor). D'autres sont entrés dans la mafia, spécialisée dans le commerce de stupéfiants. Cet exemple nous intéresse surtout dans la mesure où tous les types de commerce semblent organisés sur le même modèle que celui de la drogue.

3.3: *l'exemple de la mafia chinoise.*

Il ne s'agit nullement d'affirmer ici que la communauté des Chinois expatriés constitue une organisation criminelle au niveau international. Simplement, en essayant de comprendre ses modes de fonctionnement, nous en sommes venus à la conclusion que toutes les organisations chinoises, criminelles ou non, opèrent selon des règles très proches. Ce fait trouve sa logique dans l'histoire: les sociétés secrètes ou triades, les clans et tous les autres types d'associations originaires de Chine du sud, ont été importés en Asie du sud-est et en Occident par les immigrants chinois. Ces associations restent donc empreintes de traditions ancestrales: loyauté, piété filiale etc ... L'exemple de la mafia chinoise et du commerce de la drogue permet de nous éclairer sur la création des réseaux de relations que les Chinois ont tissé entre eux à travers le monde. Il semble que les commerces soient organisés de façon similaire.

Malgré un point consacré aux associations, dans la première section du chapitre 3, il s'avère ici essentiel de présenter les sociétés triades, à l'origine de la mafia chinoise: bien que leur origine remonte à l'Antiquité, elles se développent surtout à la fin du dix-septième siècle, afin de lutter contre le nouveau gouvernement mandchou⁶¹ qui, en 1644, inflige une défaite aux empereurs de la dynastie Ming. Les sociétés secrètes sont interdites en Chine en 1662. Selon la légende, la première triade révolutionnaire aurait été créée en 1674 dans un monastère du Fujian où résidaient des moines opposés au gouvernement mandchou: après une attaque du monastère ordonnée par ce dernier, il ne resta plus que cinq moines qui fondèrent une société secrète, appelée « Société du Ciel sur la Terre » ou « ligue Hung »⁶², dont le slogan était: « Renverser les Qing et restaurer les Ming ». Le terme « triade » provient de l'emblème de ces sociétés: un triangle équilatéral dont les trois côtés symbolisent les trois concepts de base de la philosophie chinoise: le Ciel, la Terre, l'Homme. Les sociétés secrètes furent donc créées dans un but purement politique et une bonne partie du peuple chinois

⁶¹ Qui a créé la dynastie Qing.

⁶² « Hung » étant le nom du premier empereur des Ming.

qui ne voulait pas se soumettre aux « barbares » mandchous s'y rallia. On peut les considérer comme des confréries à mission libératrice. Cet objectif est atteint en 1911 lorsque les Mandchous sont battus et que Sun Yat Sen prend le pouvoir, avec l'aide des sociétés (il en fait lui-même partie) et proclame la république de Chine. Les conséquences de ce succès sont évidentes: la reconnaissance quasi-officielle des triades par le nouveau gouvernement assigne à celles-ci un pouvoir sans précédent, qui va dégénérer en corruption généralisée et aboutir à leur éclatement en organisations criminelles. L'aspect criminel des triades existait déjà avant la prise de pouvoir par Sun Yat Sen (afin, notamment, de financer la guérilla); la différence est qu'il devient dominant et même unique ...

Le successeur de Sun Yat Sen, Tchang Kai Tchek, est, lui aussi, membre actif d'une triade. Ses relations vont lui être d'ailleurs d'un grand soutien dans sa lutte contre les communistes menés par Mao Tse Tung. Afin de financer cette lutte pour la liberté, les triades organisent le trafic d'opium, prennent en main le jeu et la prostitution, en Chine et dans les pays d'accueil des communautés expatriées. La déclaration de l'illégalité des triades par le gouvernement britannique à Hong Kong, en Malaisie (1890) et à Singapour, ne fait qu'augmenter le nombre de leurs membres. Sous Tchang Kai Tchek, « pour la première fois peut-être dans l'histoire de la Chine, le milieu de la pègre accéda à une reconnaissance officielle dans la politique nationale »⁶³.

Lors de l'accession au pouvoir de Mao Tse Tung en 1949, Tchang Kai Tchek s'enfuit à Taiwan avec certains de ses « amis », les autres cherchant refuge à Hong Kong et aux Etats-Unis (San Francisco et New York principalement). Ces différents groupes conservent leurs relations et continuent à organiser le trafic de drogue, en disposant, cette fois, de nombreux points de contact au niveau international. Des conflits éclatent entre bandes rivales. Selon l'inspecteur W.P.Morgan⁶⁴, sur trois millions d'habitants à Hong Kong à cette époque, 6 % sont membres d'une triade. Si la majorité d'entre eux sont des membres inactifs, il n'en reste pas moins une minorité très active, que l'on retrouve jusque dans les bureaux de la police.

Le trafic de drogue part, bien sûr, de ce que l'on a coutume d'appeler le « triangle d'or », en fait plutôt, selon F.Bresler, un « quadrilatère d'or », puisque à la frange ouest du Laos, aux quatre provinces septentrionales de la Thaïlande et aux étendues orientales de la Birmanie, on peut ajouter la province de l'extrême sud du Yunnan, région montagneuse de Chine où l'on cultive également le pavot. L'opium traverse le quadrilatère, en recevant une première transformation dans la jungle de Birmanie: il est alors appelé morphine et perd les neuf dixièmes de son volume, avant d'être envoyé à Bangkok où il devient héroïne puis est exporté directement vers les Etats-Unis ou bien, via Penang ou Kuala Lumpur (Malaisie), vers l'Europe. Lors des bonnes années, le quadrilatère d'or produit environ mille

⁶³ Voir A.W.Mc Coy, « La politique de l'héroïne en Asie du sud-est », Harper Colophon Books, 1973, cité dans F.Bresler, 1991, page 53.

⁶⁴ « Les triades de Hong Kong », Government Press, Hong Kong, 1960 (voir F.Bresler, 1991).

tonnes d'opium pur, c'est-à-dire 70 % de la fourniture totale du monde. Avant la deuxième guerre mondiale, l'opium était essentiellement fumé en Asie; dans les années cinquante, sous la pression de l'ONU, les pays d'Asie prohibent la drogue: en conséquence, le trafic vers l'Occident augmente, et, en Asie, les fumeurs d'opium se transforment en « héroïnomanes ». L'héroïne, forme concentrée de l'opium est plus facile à passer en contrebande. A la frontière entre la Birmanie et la Chine, les Hmong monopolisent la culture du pavot. La Thaïlande, plus ouverte sur le monde que la Birmanie, est le point de départ idéal pour la drogue cultivée et transformée dans le quadrilatère. Comme nous l'avons déjà dit, la drogue a largement contribué au financement des troupes de Tchang Kai Tchek. Lorsque les communistes envahissent la Birmanie, les hommes de Tchang Kai Tchek basés dans ce pays se réfugient en Thaïlande et continuent d'opérer comme trafiquants de drogue à la frontière birmano-thaïlandaise. Le gouvernement thaïlandais considère ces troupes, appelées « forces irrégulières chinoises », comme un tampon entre son pays « libéral » et les communistes. En échange de cette protection, il baisse les yeux sur leurs activités. Le trafic de drogue s'articule alors autour de deux sortes d'organisations: les syndicats et les indépendants. Les syndicats sont également de deux types: les forces irrégulières chinoises et les marchands Chiu Chau (ethnie chinoise), qui opèrent en dehors de Bangkok grâce à leurs relations à travers le monde. Dans son ouvrage, « La mafia chinoise » (page 107), F.Bresler reprend un passage du discours du parlementaire Lester Wolf ⁶⁵ au congrès des Etats-Unis, le 17 mai 1977: « Profitant du caractère relâché des règlements et des pratiques bancaires en Extrême Orient et des contacts étroits qui existent entre les Chinois membres des triades et leurs parents et amis disséminés sur toute la surface du globe, ils [les syndicats du crime] se sont trouvés en mesure de jouer un rôle décisif dans la distribution, la réception et la diffusion de l'héroïne (...). Une grande part de leurs affaires se traite oralement et la confiance d'un membre d'une triade en l'un de ses frères de sang n'est jamais trahie ». Cette confiance et ce dévouement total envers les autres membres de la triade rendent presque impossible le démantèlement des réseaux. Lorsqu'un des membres d'une triade se fait arrêter en Europe ou aux Etats-Unis, il n'a de toute façon pas intérêt à trahir ses frères sous peine de vengeance souvent définitive. Il préfère alors, la plupart du temps, passer quelques années dans les confortables prisons occidentales.

Nous finirons l'exposé de cet exemple de réseau chinois, par une phrase de F.Bresler (1991, page 168): « Je crois fermement qu'il existe un réseau du crime international opérant à ce niveau. Cela ne signifie pas nécessairement que le crime est une activité triade planifiée (...), mais simplement que du fait d'être ou

⁶⁵ Président de la commission d'enquête sur les abus des narcotiques et réputé alors pour être l'homme le mieux informé du monde sur le sujet.

d'avoir été membre d'une société triade, le criminel d'origine chinoise dispose automatiquement d'un réseau couvrant tout le globe ». Cette réflexion ne semble pas se limiter au cas du criminel mais s'étendre à presque tous les Chinois qui n'ont pas, délibérément ou par exclusion, abandonné leurs relations. Dans tous les types de commerce, ces relations internationales sont à la base du succès des Chinois expatriés. Ces réseaux sont le fruit d'un système de SRG éprouvé par le temps et transmis de génération en génération.

L'ouverture de la Chine, ainsi que sa croissance économique spectaculaire, se traduisent par une hausse de la criminalité, donc du trafic de drogue ⁶⁶, mais également par le développement de tous les types de commerce légaux. Les opportunités d'enrichissement, tout autant que les risques de se faire duper, sont nombreux. Comme nous l'avons déjà dit, cette ouverture économique permet de réactiver des liens ancestraux, endormis depuis la période communiste, mis au service aussi bien de commerces licites qu'illicites, mais, dans les deux cas, selon des modes très voisins.

L'entrepreneur chinois de Malaisie qui a conservé des relations avec sa famille de Chine, malgré l'interdiction, jusqu'en 1993, de se rendre dans le pays de ses ancêtres, peut désormais jouir, en toute confiance, de l'efficacité de ses réseaux et entrevoir l'avenir avec optimisme.

Conclusion de la section 3

Nous venons donc de voir comment la famille chinoise peut s'étendre, jusqu'à constituer un clan dont les membres sont reliés sous forme de réseau. Les clans, ainsi naturellement créés, sont parvenus à développer des monopoles sur certains biens et services selon leur puissance et leur ordre d'arrivée en Malaisie et à Singapour. Les liens de SRG de type intergénérationnel sont bien facteurs de réussite économique et sociale dans ce cas. Il est d'ailleurs étonnant de constater que ces monopoles existent encore sur certains produits. Là où ils n'existent plus, de fortes influences de la part des membres des clans les plus puissants subsistent, qui se concrétisent par des barrières à l'entrée pour les autres. Mais, en général, le partage de l'économie a été effectué il y a longtemps et n'est que très peu remis en question. Ainsi, déjà confiné dans certains secteurs économiques de la Malaisie en raison de son appartenance ethnique, l'individu chinois a un choix d'emploi encore plus limité en raison de son appartenance clanique. Il peut toujours rivaliser avec cette logique de confinement, mais il se prive alors des avantages qui lui ont été attribués à la naissance dans les secteurs « réservés ». La réussite sociale est à ce prix.

La mafia chinoise est un exemple parmi d'autres de réseau international judicieusement organisé. Que le produit commercialisé soit licite ou non, la

⁶⁶ Voir B.Cassen, 1993.

logique est la même, ainsi que le but: faire de l'argent. Toutes les ruses, que nous présentons dans le chapitre suivant, sont mises à profit pour atteindre ce but de la façon la plus efficace qu'il soit. Partant du quadrilatère d'or, le trafic de drogue aurait pu être mené par de nombreuses autres ethnies (Thailandais, Birmans, Malais ...), mais, comme dans toutes les affaires fructueuses du point de vue financier, ce sont des Chinois qui l'ont mis en place. Ce commerce contribue largement à l'enrichissement général de la communauté, notamment par la création d'emplois et certains profits sont utilisés à des fins « nobles » (construction d'écoles, d'hôpitaux etc ...). Que le commerce soit licite ou non ne semble pas être un problème s'il contribue à la protection et au bien-être des membres de la communauté. Ici encore, nous pouvons observer le lien entre efficacité économique et efficacité sociale. Même si, dans le cas du trafic de stupéfiants, la réussite sociale se limite à celle de la communauté (les ravages causés dans les autres communautés par la consommation de drogue l'attestent), elle existe bel et bien et ne saurait être contestée. Ce qui nous intéresse est donc de comprendre comment le but unique du profit monétaire peut aboutir, en quelque sorte, à une certaine réussite sociale. La SRG est ici un élément d'interprétation de ce phénomène.

Conclusion du chapitre 1

Ce chapitre avait pour but principal d'introduire la notion de SRG intergénérationnelle qui a fait l'objet de la section 1. La SRG constitue bien un type particulier d'altruisme et représente parfaitement ce que nous avons observé sur le terrain malaisien, dans la communauté des Chinois expatriés. L'hypothèse d'individus égoïstes n'est donc pas incompatible avec l'émergence de la coopération. La réciprocité qui structure les relations économiques et sociales des individus au sein de cette communauté est, de plus, renforcée par un système de contrôle pyramidal qui confère à chacun, quel que soit son niveau dans l'échelle sociale, une responsabilité vis-à-vis de tous les autres. Nous voyons de plus, dans le chapitre suivant, comment la confiance sert de garantie supplémentaire au système. Dans l'exemple de la tontine, cette responsabilité de l'individu devant sa communauté est tout à fait explicite. Elle est l'une des caractéristiques majeures de l'altruisme chinois qui s'exprime sous forme de SRG et qui reste loin d'un altruisme bienveillant et quelque peu naïf. Cette façon de responsabiliser l'individu n'est pas courante dans nos sociétés. De même, la soumission de l'individu à la famille-entreprise nous est aujourd'hui peu familière dans nos pays où l'individualité et la société à responsabilité limitée règnent en maîtres absolus. C'est donc dans un monde à la morale et aux pratiques bien éloignées des nôtres qu'il faut pénétrer. Sans les critiquer, ni les sous-estimer, il nous faut essayer de les comprendre. Le paradoxe que nous soulignons et qui apparaît dans le fil directeur que nous nous proposons de suivre, est bien que, partant d'un objectif purement économique (faire de l'argent), les Chinois expatriés ont utilisé un moyen original, nommé SRG, qui conduit à une efficacité économique puis sociale. Ce lien entre efficacité économique et efficacité sociale a été souligné dans les sections 2 et 3. Dans la section présentant la tontine, nous avons vu comment ce mécanisme au but économique (accéder au crédit, faire fructifier son argent), avait abouti à lier les individus entre eux dans une logique de structuration de la société.

La réciprocité et la confiance sont les éléments qui assurent un système à vocation au départ purement économique. La troisième section montre comment la famille s'est élargie pour former un réseau intergénérationnel qui, lui aussi, a pour fonction la recherche de l'efficacité économique, en se basant sur des liens d'ordre social. Ces liens, entre les individus de même groupe ethnique ou de même clan, ont permis la création de monopoles sur certains produits.

Enfin, en prenant l'exemple du trafic de stupéfiants, nous avons également montré le lien entre fin économique et fin sociale, lorsque l'on se place du strict point de vue du groupe organisant ce trafic. Le profit tiré de celui-ci, qui repose sur des réseaux internationaux complexes quasi-identiques à ceux servant les commerces licites, permet la création d'écoles, d'hôpitaux etc ..., concourant au développement social de la communauté entière.

Le chapitre 2 poursuit l'analyse de la SRG chinoise et du réseau intergénérationnel, en proposant un type idéal de l'entreprise chinoise. Il est ensuite question de préciser le rôle du confucianisme dans l'organisation économique des Chinois expatriés, puis de confronter ses règles éthiques à la notion de capitalisme. Les théories de M. Weber sont discutées.

CHAPITRE 2: un type idéal de l'entreprise familiale chinoise.

Nous venons de fournir une définition de la SRG chinoise et de présenter l'une de ses expressions sociales qu'est la tontine. Le fonctionnement général des réseaux chinois a été également abordé grâce à des notions telles que la famille élargie.

Dans ce deuxième chapitre, nous continuons la présentation du réseau et des entreprises familiales en tant que fruits de la SRG intergénérationnelle et menant à l'efficacité économique puis sociale.

La première section de ce chapitre se concentre sur l'entrepreneur chinois « type », dont l'esprit s'inspire de la logique des anciennes stratégies guerrières. Ces ruses se transmettent de génération en génération par l'éducation; c'est la raison pour laquelle nous avons choisi d'en traiter dans ce chapitre. Nous montrons également que les entreprises chinoises de Malaisie, souvent de petite taille avec une organisation familiale traditionnelle, ont aussi, dans certains cas, acquis une taille substantielle les rendant capables de concurrencer les firmes multinationales occidentales et japonaises, tout en conservant cependant, le plus souvent, cette organisation traditionnelle fondée sur la famille.

Dans la deuxième section, il est question du rôle joué par le confucianisme dans les affaires familiales, et notamment du rôle de la confiance générée par la souscription généralisée aux règles de l'éthique confucéenne. Sans vouloir exagérer le poids de ces dernières dans le succès des entreprises chinoises, nous soutenons qu'elles continuent de jouer un rôle essentiel tout en subissant les adaptations inévitables aux nouvelles conditions économiques, sociales et politiques. L'éthique confucéenne défendue aujourd'hui en Asie du sud-est favorise la SRG, et notamment la SRG intergénérationnelle par le biais de la piété filiale.

Enfin, dans la troisième section, nous tentons de comprendre le point de vue de M.Weber sur le confucianisme. Puis, compte tenu des changements économiques, sociaux et politiques auxquels les Chinois ont dû faire face, nous voyons si, à notre époque, il n'est pas possible, tout en restant fidèles à M.Weber, de dégager un lien de causalité entre le confucianisme et l'efficacité économique. Un point plus général sur le rôle de l'ethos dans le développement clot cette section avec l'exemple de la communauté chinoise de l'île de Penang.

Section 1: les entrepreneurs chinois en Malaisie.

Cette première section a pour ambition de présenter un type idéal de l'entreprise et de l'entrepreneur chinois. Ce modèle nous permet d'aborder la réalité sans dresser une liste exhaustive des caractéristiques de chacune des entreprises chinoises de Malaisie, ce qui relèverait de l'exploit! Les principales valeurs et stratégies de l'entrepreneur chinois type, éprouvées par le temps et considérées comme les plus efficaces, sont transmises de génération en génération; c'est la raison pour laquelle elles appartiennent à ce chapitre.

Le premier point traite des ruses guerrières appliquées au commerce et de leurs effets lorsqu'elles sont utilisées dans des relations théorisées sous forme de jeux. Nous y voyons comment le dilemme du prisonnier est résolu dans la communauté chinoise. Le deuxième point propose un type idéal de l'entreprise et de l'entrepreneur chinois en insistant sur l'adaptation des valeurs confucéennes aux nécessités et obligations issues autant de l'environnement extérieur que de la communauté. Enfin, le troisième point traite des « grandes » entreprises familiales chinoises de Malaisie, de leur structure et de leur mode de fonctionnement.

1.1: une logique de stratège transmise dans le temps.

a) Les ruses dans la tradition chinoise.

Les différentes ruses commerciales et comptables pour contourner les lois, éviter de payer certains impôts ou des intérêts bancaires etc ..., ne sont pas le propre des Chinois. Les leaders des grandes surfaces françaises nous donnent chaque jour des preuves de leur ingéniosité en ce domaine. Cependant, il faut bien admettre la maîtrise des Chinois en la matière, maîtrise qui semble notamment issue de deux facteurs essentiels: 1) une conception totalement opposée à la nôtre de la ruse et du stratagème, qui sont acceptés par la morale tant qu'ils servent le « bien ». L'homme de bien, le sage, gagne donc en réputation s'il excelle dans l'art de la ruse; 2) un besoin permanent de faire face aux difficultés, que ce soit en Chine, pour limiter les ravages d'une fiscalité écrasante, ou dans les pays d'accueil de la population émigrée, pour s'organiser en marge d'un environnement hostile.

Ainsi, sans barrières morales, les ruses ont pu se développer librement selon les besoins. Les ouvrages chinois sur les stratagèmes ne manquent pas, présentant des applications de ruses de guerre célèbres à la vie de tous les jours. Le caractère chinois utilisé dans les deux contextes est d'ailleurs le même: « zhi », qui exprime à la fois la sagesse, l'intelligence et le stratagème. Il existe un grand nombre de stratagèmes, les plus connus étant « les trente-six stratagèmes de l'honorable maître Tan »¹.

¹ Ce maître Tan est le général Tan Daoji, mort en 436 de notre ère.

L'ouvrage de Sun Zi ²: « L'art de la guerre », le plus ancien traité de théorie militaire du monde, est aujourd'hui réédité et vendu dans tous les pays, comme traité de théorie commerciale. Mais les hommes d'affaires ne sont pas les seuls à avoir accès à ces « secrets »: la plupart des romans populaires chinois sont des récits de stratagème. Tous ces ouvrages sont aujourd'hui réédités à Taiwan, à Hong Kong et au Japon, et circulent dans les communautés expatriées. Voici un extrait tiré de l'avant propos de la neuvième édition de l'ouvrage intitulé « Combat avec ruse », publié en 1976 à Taiwan ³: « Les stratagèmes ressemblent à des couteaux invisibles, cachés dans le cerveau de l'homme et n'apparaissent que lorsqu'ils sont nécessaires (...). L'expert en stratégies peut plonger un monde ordonné dans le chaos, comme il peut transformer un chaos en un monde ordonné (...). La vie humaine est un combat et le combat appelle le stratagème ».

Nous ne présentons pas ici la liste des dix-huit premiers des trente-six stratagèmes chinois exposés dans l'ouvrage de H.Von Senger ⁴. Notre but est simplement d'insister sur le fait que l'organisation des Chinois expatriés, quel que soit le pays d'immigration, répond à une logique de stratège, dont le but est de survivre dans un environnement souvent peu accueillant. Les différentes stratégies chinoises donnent lieu à une organisation en réseaux, à une concentration en quartiers ⁵, à une incessante circulation des flux de capitaux, au système des tontines, aux manipulations comptables comme l'augmentation fictive d'un chiffre d'affaires pour obtenir un prêt bancaire, à la solidarité alliée à l'exploitation d'une main d'oeuvre clandestine etc ... Parmi les dix-huit des trente-six stratagèmes présentés par H.Von Senger, le troisième s'intitule « Tuer avec un couteau emprunté ». En d'autres termes, il s'agit d'éliminer un adversaire par les mains d'un autre (utiliser un homme de paille) ou de nuire à quelqu'un sans s'exposer soi-même. Ce stratagème peut s'utiliser dans de nombreuses circonstances de la vie publique ou privée. L'un des exemples d'application que nous fournit H.Von Senger est l'histoire bien connue du « Petit Tailleur ». Dans ce conte, plusieurs personnes utilisent ce stratagème, comme, par exemple, le roi qui espère bien se débarrasser du petit tailleur en l'envoyant se battre contre les géants, ou le tailleur lui-même, qui parvient à créer une discorde entre les géants et à les faire s'entre-tuer. En matière de commerce, il n'est pas étonnant de trouver bon nombre d'applications concrètes de ce stratagème; ce qui est plus étonnant est la non condamnation de l'utilisation de celui-ci par la morale chinoise. Il fait partie, avec les trente-cinq autres, des armes stratégiques à la disposition de l'individu dans ses relations avec autrui. Dans cette optique stratégique, nous sommes tout naturellement amenés à nous tourner vers un type particulier de théorie utilisée notamment en économie: la théorie des jeux. Ce

² 551-479 avant notre ère.

³ Voir H.Von Senger, 1992, page 13.

⁴ Un exemple est fourni ci-dessous.

⁵ Au point de prêter de l'argent à un compatriote pour qu'il ouvre un restaurant concurrent en face de son propre commerce.

détour, relativement bref, nous aidera à mieux cerner les enjeux, ainsi que les options stratégiques à la disposition de l'individu.

b) L'utilisation de la ruse dans la théorie des jeux.

α. Le dilemme du prisonnier.

Les ruses, éléments de la stratégie individuelle, largement utilisées dans un monde d'incertitude pour duper l'ennemi ou se protéger des opportunistes, peuvent conduire au dilemme du prisonnier qui, sous forme matricielle, se présente ainsi:

1 \ 2	α_2	β_2
α_1	X,X	V,T
β_1	T,V	Z,Z

Dans ce jeu, les individus 1 et 2 disposent chacun de deux possibilités d'action: coopérer ou non (α = coopérer, et β = ne pas coopérer). Si les intérêts des deux joueurs sont totalement opposés, alors nous nous trouvons dans la situation d'un jeu à somme nulle (ce qui est gagné par 1 est nécessairement perdu par 2), mais ce cas de figure s'avère très rare dans les interactions sociales. Dans la plupart des cas, les individus ont à la fois des intérêts opposés et des intérêts convergents, ce qui leur donne la possibilité de trouver un terrain d'entente. Le jeu est à somme non nulle. Il existe également un troisième type de jeu: celui dans lequel la coopération est totale. Dans le modèle du prisonnier, on pose comme hypothèse que 1 et 2 ne communiquent pas, et que, en terme de résultats:

- si l'un des individus coopère et l'autre non [(α_1, β_2) ou (β_1, α_2)], le deuxième reçoit (T) et le premier (V), et $(T) > (V)$;

- si les deux coopèrent (α_1, α_2), ils reçoivent chacun (X), et $(T) > (X) > (V)$;

- si aucun ne coopère, (β_1, β_2), ils reçoivent chacun (Z), et $(T) > (X) > (Z) > (V)$.

Chacun sait que le pire, au niveau individuel, est de coopérer quand l'autre ne coopère pas, et le mieux de ne pas coopérer quand l'autre coopère. L'individu purement égoïste reçoit donc soit (T), soit (Z) et évite la pire des situations possibles. L'individu solidaire reçoit soit (V), soit (X). Il semble donc nettement

plus rationnel d'agir de façon « égoïste »⁶ que de façon solidaire⁷. Le seul résultat que chacun peut obtenir, si la règle est d'agir selon une rationalité purement individualiste, est donc (Z). Cependant, (Z) n'est pas un optimum au sens de Pareto, puisque l'on pourrait améliorer le sort de chacun, simplement en faisant en sorte que les deux individus coopèrent, c'est-à-dire en introduisant un biais dans le modèle. Par contre, (X) est un résultat optimal au sens de Pareto, puisque, dans cette situation, il est impossible d'améliorer le sort d'un des deux individus, sans détériorer celui de l'autre⁸. L'un des biais que l'on peut introduire dans le modèle est la confiance qui, selon son degré, déplace le jeu de l'incertitude vers une situation de risque, de quasi-certitude, voire de parfaite certitude. Dans la première situation (le risque), l'individu peut probabiliser le comportement de l'autre et, éventuellement, éviter d'utiliser les ruses à son encontre. Dans les deux cas suivants (quasi-certitude et parfaite certitude), il a peu de risque, voire aucun, de se faire duper. La communauté chinoise, avec ses réseaux, a créé ce type de biais en son sein: l'instauration du système de réputation et le respect généralisé des règles éthiques confucéennes, ont contribué à développer une relation de confiance entre les individus. A l'intérieur du réseau, l'individu se trouve en situation de quasi-certitude⁹; dès qu'il en sort, il plonge dans l'incertain et dans un système de relations impersonnelles, non basées sur la confiance, qui vont le pousser à agir, en tant qu'être rationnel, de façon égoïste, en utilisant librement les ruses, ce qui lui procure un résultat non optimal. Il a donc naturellement intérêt à rester au sein de sa communauté dans laquelle il bénéficie d'un résultat optimal. Il existe donc des cas où la rationalité dans son sens maximisateur¹⁰ est tout à fait compatible avec l'altruisme¹¹. La raison de cette compatibilité est que nous nous trouvons en situation de quasi-certitude instaurée par la SRG et la confiance qui la garantit. Dans cette situation, l'individu choisit sa stratégie en connaissant presque parfaitement le comportement de l'autre: les « possibilités d'erreurs stratégiques imputables à d'éventuelles distorsions cognitives » (P.Mann, 1991, page 126) sont peu probables. L'intérêt de la théorie des jeux est qu'elle permet la prise en compte du social, ainsi que les éventuelles restructurations cognitives du jeu, en imposant un mode obligé d'action, comme c'est le cas dans la communauté chinoise: l'individu n'a d'autre choix que de se retirer du jeu ou d'accepter la transaction. La SRG chinoise est, comme nous l'avons vu lors de sa définition, issue de l'égoïsme ou de la stratégie individuelle. La confiance lui sert de garantie. Les

⁶ C'est-à-dire, dans ce jeu, ne pas coopérer.

⁷ C'est-à-dire, dans ce jeu, coopérer.

⁸ Le modèle de type « dilemme du prisonnier » permet d'éviter certaines hypothèses restrictives; il n'est en effet pas nécessaire que: 1) les revenus des joueurs soient comparables; 2) les revenus des joueurs soient symétriques. La récompense peut être différente selon les joueurs, pourvu qu'ils ordonnent de la même façon leurs préférences quant aux revenus ($T > X > Z > V$); 3) les revenus soient mesurés en valeur absolue: il s'agit de revenus relatifs; 4) la coopération soit considérée comme souhaitable par tous, d'un point de vue moral.

⁹ Avec des degrés différents dans la certitude: plus le réseau s'élargit, moins la certitude est parfaite.

¹⁰ Voir note 30, page 7.

¹¹ Dans le sens donné au chapitre 1, section 1.

analogies entre le comportement de l'individu prenant part à la SRG et le comportement rancunier, que nous allons étudier maintenant, sont évidentes.

β. La stratégie du rancunier.

De nombreux chercheurs se sont intéressés au comportement du passager clandestin par le biais de la théorie des jeux, et notamment R. Axelrod (1984¹²), qui a montré, grâce à une modélisation par ordinateur, l'intérêt d'un comportement rancunier dans ses relations avec les autres. En terme de jeu, ce comportement correspond à celui des individus qui donnent au premier tour, puis agissent de la même façon que les autres au second (stratégie appelée « Donnant-Donnant »). De ce fait, le comportement de passager clandestin perd de son intérêt au fur et à mesure que le jeu se répète et que le rancunier accumule des informations sur ses partenaires potentiels. Ce phénomène a été également analysé par les sociobiologistes¹³. Cependant, au moins deux différences importantes avec la théorie des jeux méritent d'être soulignées: 1) la sociobiologie est basée sur l'hypothèse que des aspects importants du comportement humain sont guidés par l'héritage génétique; 2) dans la théorie des jeux, l'approche est purement stratégique et non biologique.

En fait, il s'avère que la stratégie du rancunier n'est efficace que lorsque l'on ne définit pas préalablement le nombre de tours, c'est-à-dire le nombre d'interactions entre les individus, puisque, si l'on définit celui-ci: 1) personne n'a intérêt à coopérer au dernier tour, parce que le jeu s'arrête et qu'il n'y a donc plus d'influence possible sur les égoïstes; 2) si chacun est sûr que personne ne coopérera au dernier tour, il n'a pas non plus intérêt à coopérer à l'avant-dernier tour, et donc, finalement, pour les mêmes raisons, à tous les tours ... Une conclusion importante des simulations par ordinateur présentées dans l'article de R.M. Dawes et R.H. Thaler (1988) est que les individus ont tendance à coopérer jusqu'à ce que l'expérience leur montre que ceux avec lesquels ils entrent en interactions profitent d'eux. Cette règle de coopération ressemble fortement à une situation de SRG dans des jeux répétés à nombre de tours indéfini ou infini. Il semble donc que la communauté chinoise constitue un parfait exemple de ce type de situation¹⁴. Reprenons l'analyse, développée par R. Axelrod (1984), sur les conditions d'émergence de la coopération, entre des individus a priori égoïstes, dans un jeu répété à nombre de tours indéfini, en nous imaginant dans le cas de la

¹² et 1992, pour la traduction française.

¹³ Exemple des « gratteurs de têtes » présenté par R.L. Trivers (« The evolution of reciprocal altruism », 1971), dans lequel des souris doivent se gratter mutuellement la tête afin d'assurer leur survie. On retrouve, dans cette population, des solidaires qui n'hésitent pas à gratter les têtes des autres, des tricheurs, qui ne rendent jamais les services qu'on leur a précédemment rendus, et des rancuniers qui ne grattent pas la tête de ceux qui leur ont refusé ce service. Petit à petit, les solidaires sont exterminés par les tricheurs, mais les tricheurs par les rancuniers. Voir R. Dawkins, 1978.

¹⁴ L'idée de nombre de tours indéfini correspond d'ailleurs à l'impossibilité d'égaliser (Sh) et (Sih) que nous avons vue dans le chapitre 1, section 1, page 75.

communauté des Chinois expatriés. Les hypothèses de départ sont les suivantes: 1) les joueurs se rencontrent deux par deux; 2) chaque joueur se souvient de son interaction avec chacun des autres; 3) il n'existe pas de mécanisme pour obliger l'autre à coopérer, c'est-à-dire pas d'accord écrit ni de tiers, comme la Justice, pour trancher les désaccords; 4) il n'existe pas de façon d'être certain de l'action de l'autre; 5) il n'existe pas de façon d'éliminer l'autre; 6) il n'existe pas de façon de changer le revenu de l'autre; 7) les joueurs ne communiquent entre eux qu'au moment de leur interaction.

Le jeu appelé « Donnant-Donnant » est basé sur un comportement rancunier des acteurs, qui réunit les propriétés suivantes: a) il favorise la coopération aussi longtemps que les autres individus coopèrent; b) il autorise l'utilisation des représailles contre les égoïstes; c) il permet le pardon après la punition; d) il prône une action claire et systématique afin que les autres individus aient la possibilité de s'adapter et de jouer, eux aussi, la coopération.

Ce qui rend possible la coopération est le fait que les joueurs peuvent se rencontrer plusieurs fois. Ainsi, le choix stratégique d'aujourd'hui détermine le revenu présent, mais peut aussi influencer les choix futurs, bien que le futur pèse moins que le présent dans le choix, et ceci pour deux raisons: 1) les joueurs évaluent moins facilement les revenus futurs; 2) il existe toujours une possibilité que les deux joueurs ne se retrouvent jamais. Cependant, la possibilité de créer une coopération mutuelle dépend étroitement de la probabilité de plusieurs interactions entre les mêmes joueurs. La stratégie « Donnant-Donnant » a été testée par ordinateur, en concurrence avec d'autres types de stratégies (comme la stratégie appelée « All defection », qui consiste à être égoïste à tous les tours). Pour ce faire, on note qu'une stratégie est dite « stable collectivement » si aucune autre ne peut l'envahir¹⁵. Or, « Donnant-Donnant » est « collectivement stable », à deux conditions: si la probabilité de rencontrer plusieurs fois le même individu est assez grande, et si le temps n'est pas limité. R. Axelrod en déduit un principe général: toute stratégie « collectivement stable » doit rendre inintéressante toute tentative de l'exploiter. Or, la seule stratégie à être toujours collectivement stable, sans condition, est « All Defection ». Nous retrouvons ici un résultat classique: il paraît plus rationnel d'être égoïste dans un monde d'égoïstes. Prenons un exemple simple de jeu à dix tours dans lequel la probabilité de rencontrer deux fois le même joueur est égale à 9 ($w = 9$). Dans un monde peuplé d'égoïstes, chacun gagne ($P = 1$) à chaque tour jusqu'à ce qu'il obtienne 10. Si l'on introduit dans ce jeu quelques joueurs rancuniers, voici ce qui se passe: au premier tour, ces derniers se font exploiter et gagnent ($P = 0$). Aux tours suivants, ils décident de ne plus coopérer et gagnent ($P = 1$): leur score total est 9, inférieur à celui des égoïstes. Cependant, s'il existe un petit groupe d'individus rancuniers qui peuvent se rencontrer plusieurs fois et si, à chaque fois qu'ils se rencontrent, ils gagnent, par exemple ($P = 3$) car $X > Z$ (voir point α , page 110), alors, leur score total

¹⁵ C'est-à-dire si aucun individu isolé dans une population dont tous les membres usent de cette stratégie, ne peut obtenir des revenus supérieurs suite à ses interactions, en utilisant une autre stratégie.

individuel peut atteindre $(10 \times 3) = 30$. Maintenant, si l'on désigne par (p) la probabilité qu'un rancunier en rencontre un autre et par $(p - 1)$ celle qu'un rancunier rencontre un égoïste, le score moyen d'un rancunier est: $30 p + 9 (1 - p)$. Donc, si $30 p + 9 (1 - p) > 10$, il vaut mieux être rancunier. En résolvant cette équation, on obtient $p = 5 \%$, ce qui signifie qu'il est intéressant d'être rancunier dans un monde d'égoïstes, à partir du moment où la probabilité de rencontrer des individus ayant la même stratégie est égale à 5% . La stratégie « Donnant-Donnant » peut donc envahir la stratégie « All defection », si $p = 5 \%$. La coopération peut donc émerger dans un monde d'égoïstes, à partir de groupes d'individus discriminants. Il est également à noter que la réputation, créée par la capacité des individus à se souvenir de leurs interactions passées, procure une information supplémentaire, donc une assurance, aux autres joueurs, sur laquelle ces derniers basent leur confiance. De plus, en règle générale, toute stratégie qui se solde par un succès a de grandes chances de se voir copiée. Plusieurs exemples peuvent être donnés concernant les Chinois d'outre-mer: les premiers Chinois de Malaisie ont rapidement été suivis grâce à leur succès économique rapide; ils ont créé des associations et sociétés secrètes en Malaisie sur le modèle de celles qui avaient fait la preuve de leur efficacité en Chine du sud. Le comportement rancunier a également été suivi pour des raisons d'efficacité. Dans un groupe donné, il existe donc plusieurs façons de promouvoir la coopération: 1) en rendant le futur plus important que le présent: par exemple en augmentant (p) ; 2) en éduquant les joueurs et en leur enseignant les vertus de la coopération; 3) en créant des lois et règlements pour forcer les individus à coopérer. Dans le cas de la communauté chinoise, le type de relations pratiquées par la majorité est la SRG, qui se rapproche très fortement de la stratégie de rancunier (« Donnant-Donnant »), testée par R.Axelrod. Grâce au test de « Donnant-Donnant », nous avons montré que cette stratégie était la plus efficace et la plus stable collectivement, à deux seules conditions: 1) que le nombre de tours ne soit pas connu des joueurs; 2) que la probabilité de rencontrer deux fois de suite le même joueur soit suffisamment forte pour influencer les comportements présents.

Les Chinois expatriés utilisent fréquemment les ruses guerrières dans leurs relations commerciales avec des étrangers ou concurrents. Ce comportement peut effectivement s'avérer efficace dans des relations uniques (jeu à un seul tour). A terme cependant, il ne peut que déboucher sur un dilemme du prisonnier et empêcher la coopération. Les interactions individuelles au sein de la communauté chinoise ont contribué à créer un climat de confiance permettant de lever ce dilemme. Ainsi, l'entrepreneur chinois peut-il, selon le degré de confiance qu'il accorde à son partenaire potentiel et selon le type de coopération qu'il désire établir avec ce dernier, choisir sa stratégie de comportement. A l'intérieur de ses réseaux de relations constitués par les associations auxquelles il

appartient, il semble que la stratégie du « Donnant-Donnant » décrite ci-dessus soit utilisée. De plus, dans la communauté chinoise telle que nous l'avons présentée dans la première partie, les deux dernières conditions ci-dessus semblent remplies, puisque: 1) les individus sont liés par des relations de réciprocité « à vie » et même au-delà car les relations inter-familiales dépassent, dans le temps, les relations inter-individuelles; 2) les individus se connaissent personnellement ¹⁶, ou bien obtiennent des informations sur les autres grâce à la réputation personnelle de ceux-ci ou celle de leur famille. La différence entre la SRG que nous observons et la stratégie du « Donnant-Donnant » décrite par R. Axelrod, est que la première assure son succès et sa pérennité par le biais de la confiance. Le fait que le comportement rancunier ait, le plus souvent, raison du comportement purement égoïste, dans la communauté des Chinois expatriés, constitue d'ailleurs l'un des facteurs du développement d'un type particulier de relations inter-individuelles et également d'un type particulier d'entrepreneur. Cet entrepreneur type a développé des règles relationnelles basées sur la stratégie et la ruse qui, ce qui peut paraître paradoxal, ont contribué à l'émergence de la coopération ou de la SRG. Nous pensons donc que la confiance, générée notamment par la réputation ¹⁷, sert de garantie ou d'assurance au système de SRG, créé par des individus égoïstes ¹⁸.

1.2: *l'entrepreneur chinois type en Malaisie.*

Nous tentons ici de mettre à jour un type idéal, au sens weberien du terme, de l'entrepreneur chinois en Malaisie, en recherchant les éléments les plus spécifiques et les plus cruciaux du comportement de celui-ci. Nous nous concentrons principalement sur des éléments d'ordre historique, stratégique et éthique. C'est la raison pour laquelle la première de nos préoccupations est de nous demander dans quelle mesure cet entrepreneur, en général, respecte l'éthique confucéenne qui est censée structurer sa vie sociale et économique.

a) Le confucianisme des marchands.

G. Wang (1991) reconnaît trois types de valeurs confucéennes: 1) celles de Confucius et de Mencius ¹⁹; 2) celles issues de la pensée de Confucius et

¹⁶ Car ils échangent à l'intérieur de leur communauté et de leurs clubs. Les relations de proximité sont privilégiées.

¹⁷ Voir page 127. La confiance est également générée par la souscription à une éthique commune.

¹⁸ Mais d'un égoïsme impur, c'est-à-dire qui autorise la coopération si celle-ci sert les intérêts personnels de l'individu en question (voir note 8, page 66).

¹⁹ Dont on retient surtout la piété filiale, la justice et la bienveillance.

légitimées par les empereurs et leurs institutions politiques ²⁰ ; 3) celles qui sont appliquées par tous les Chinois dans leur vie pratique ²¹ .

Nous verrons, dans la section 3, que M.Weber étudiait le deuxième type de valeurs alors que nous nous concentrons sur le troisième type. Nous différencions donc le confucianisme des Classiques (type 1), du confucianisme officiel (type 2) et de l'ethos confucéen (type 3) qui mêle des valeurs propres aux deux premiers types à d'autres valeurs issues des conditions matérielles de vie et des environnements politiques, économiques et sociaux des Chinois expatriés.

Nous devons insister sur le profond respect de Confucius pour les lettrés. Cependant, attribuer à celui-ci l'idée que les marchands, par opposition aux lettrés, doivent être classés en bas de la hiérarchie sociale, semble une pure spéculation, encouragée par les mandarins craignant le développement d'une bourgeoisie marchande puissante. La politique de taxation du commerce est, en effet, contraire aux principes de Confucius, favorable au libéralisme (les recommandations de Confucius au Souverain auraient été une baisse des taxes afin de faciliter les activités marchandes). En fait, le confucianisme s'avère moins hostile que le christianisme à l'enrichissement personnel, car il permet à l'individu de se détacher des problèmes quotidiens afin de se consacrer à son auto-perfectionnement et à l'éducation de ses enfants. Même le prêt à intérêt n'est pas condamné ²² . C'est la politique mandarinale et non l'éthique de Confucius et de Mencius, qui a poussé bon nombre des commerçants - aventuriers à pénétrer la classe des lettrés en se familiarisant avec les Classiques confucéens, afin d'acquérir une certaine respectabilité dans la société chinoise dès que leur richesse le leur permettait. L'adhésion à ces valeurs issues du confucianisme officiel a donc été le fruit d'un choix stratégique et non sentimental, ou éthique. Il a cependant donné lieu à des valeurs que l'on retrouve dans l'ethos confucéen comme la valorisation de l'éducation et de la discipline. Il a aussi contribué au non-développement de l'esprit critique. Les valeurs propres à l'ethos confucéen se mêlent également à des croyances magiques issues du bouddhisme et du taoïsme, croyances que le gouvernement mandarinale a laissées se perpétuer car elles constituaient une sorte d'« opium du peuple », que les lettrés confucéens ont combattues de façon intermittente et qui, aujourd'hui, relèvent davantage du folklore que de l'ethos. Les Chinois expatriés ont conservé ces valeurs qui leur procurent une identité, tout en les adaptant à leurs nouveaux

²⁰ Il s'agit du confucianisme comme idéologie officielle qui privilégie les valeurs comme le respect de la hiérarchie, la soumission à l'ordre social établi, la valorisation du savoir littéraire.

²¹ Il ne faut pas oublier que la famille et la communauté sont, depuis toujours, valorisées dans la tradition chinoise et que Confucius et Mencius n'ont fait qu'articuler et diffuser ces idées. De plus, les Chinois acceptent d'autres valeurs que les valeurs confucéennes, enseignées par le taoïsme et le bouddhisme, ce qui donne aux croyances populaires un caractère qui pourrait paraître quelque peu hétérogène. Enfin, certaines valeurs sont réputées confucéennes sans pourtant être issues des Classiques confucéens, comme la valorisation du labeur et de l'épargne, la désapprobation de l'individualisme au profit de la solidarité de groupe (voir R.Pottier, 1996, page 29). Ces idées sont reprises dans la section 3, lorsque nous prenons l'exemple de la communauté chinoise de Penang.

²² Voir R.Pottier, 1996, page 11.

besoins. De ce fait, aujourd'hui, il est bien difficile de déterminer quels traits de l'éthos des Chinois expatriés appartiennent à la tradition confucéenne, taoïste ou bouddhiste, et lesquels sont le fruit de l'adaptation à des conditions de vie particulières. H. Von Senger (1992, page 14) nous donne une idée du rapport que l'on pourrait établir entre les stratégies guerrières appliquées au commerce, l'éthique confucéenne, et la façon dont les Chinois expatriés ont adapté cette dernière à leurs besoins de marchands: « Les stratégies sont exactement le contraire de l'humanisme et de la vertu confucianistes. Mais celui qui traite son ennemi avec humanisme et vertu ne nuit qu'à lui-même. (...) Utiliser le langage emprunt d'humanisme et de vertu pour duper l'autre passe encore. Mais se duper soi-même, c'est, tout au moins dans la lutte avec les armes de la raison ou de la violence, inacceptable. Notre époque se targue d'être civilisée. Or, plus une société est civilisée, plus le mensonge et la tromperie s'étalent. Dans un tel milieu, les trente-six stratagèmes constituent le moyen offensif et défensif idéal, une masse de savoir pratique autrement plus valable que des sentences de morale creuses ». Les vertus de bienveillance et de respect de l'ennemi issues des Classiques confucéens n'ont donc pas pu se perpétuer dans le milieu des hommes d'affaires chinois et des expatriés pour des raisons d'intérêt individuel et de survie du groupe. Nous reparlerons d'ailleurs de ce problème d'adéquation entre l'intérêt et l'éthique dans la section 2, 2.2. H.C.Liu (1959) a essayé d'analyser comment et avec quelles conséquences, les règles des clans transmettent l'enseignement confucéen aux générations successives²³. En général, ces règles insistent sur l'harmonie et l'ordre dans le groupe, ainsi que sur l'observance des obligations dans les relations avec les autres. Elles ont donc pour but de promouvoir un contrôle social en procurant des règles de comportement. Elles sont issues d'un ajustement entre la doctrine confucéenne et l'expérience pratique, avec de fortes influences provenant des religions (bouddhisme et taoïsme essentiellement), de l'Etat et des dirigeants des clans, soucieux de faciliter la vie du clan et des familles. En ce qui concerne le confucianisme, le Classique le plus important, le « Li-xi »²⁴, livre des rites, énonce les règles de conduite et leur base éthique (comme la piété filiale, la conduite des femmes etc...). Le néo-confucianisme a institué des règles quant au respect de soi, à l'auto-éducation et à la discipline. Ces règles définissent le rôle de chacun et son statut, de même que les types de relations entre membres de la famille. L'Etat a cherché à influencer ces règles de façon à promouvoir l'ordre social. Par exemple, les Ming (1368-1644) ont institué le système du « Li-xia » qui impose la responsabilité collective, désigne ceux qui sont chargés de superviser la communauté et d'organiser des réunions de village afin d'encourager la bonne conduite de chacun des membres. Les chefs de clans, eux, se sont appliqués à transmettre les valeurs confucéennes tout en protégeant les intérêts de la classe

²³ Une règle de clan pouvant se définir comme toute instruction formelle, toute régulation ou stipulation qui prescrit explicitement la conduite des membres.

²⁴ Prononciation: « Li chi ».

aisée à laquelle ils appartenait. Par exemple, en insistant sur la piété filiale, reconnaissance mutuelle entre les parents et les enfants, ils ont voulu promouvoir le respect de la morale et la constitution d'une richesse économique et financière familiale. Pour les mêmes raisons (morales, économiques et financières), les mariages ne doivent pas être laissés au hasard. C.F.Yong ²⁵ fait remarquer que les noms des clans sont le plus souvent choisis en référence aux valeurs confucéennes. On y retrouve fréquemment par exemple les mots « teh » (la vertu), « shih » (la génération), « hsiao » (la filiale). De même pour les lieux de rencontre: « Chung Hsiao T'ang » est le hall de la loyauté et de la piété filiale, « Yao Teh T'ang » est le hall des vertus glorifiantes, « Shui T'ung T'ang » est le hall des générations qui se perpétuent. Ces termes rappellent chaque jour ses devoirs moraux à l'individu. Ce sont ces règles éthiques, issues d'un confucianisme « modulé », que les Chinois d'outre-mer ont exportées et modifiées, en fonction d'un contexte social, politique et économique encore bien différent. Il est donc impossible de concevoir le confucianisme comme l'unique raison du succès économique de ces communautés chinoises. Dans le même temps, on ne peut négliger le fait que ces valeurs et règles éthiques d'origine confucéenne soient toujours présentes dans les esprits et aient, en grande partie, contribué au développement de cette organisation particulière qui lie les Chinois à travers le monde. Or, nous pensons que la constitution de réseaux au niveau international, au sein desquels la confiance permet une circulation rapide de l'information, des biens et services, et de la monnaie, est un élément majeur du succès que nous étudions. Il semble que les Chinois d'outre-mer se soient débarrassés de tout ce qui, dans le confucianisme et le néo-confucianisme, les auraient empêché d'agir, de commercer et de faire du profit. De la même façon, les marchands attachés aux valeurs du bouddhisme et du taoïsme n'ont pas pu reconnaître ni appliquer celles qui exaltent la contemplation, la méditation et le non-agir. Ils ont, au contraire, favorisé les règles confucéennes comme la valorisation du labeur et de l'éducation, le contrôle de soi (qui les ont aidés à s'adapter à toutes les situations) ainsi que la piété filiale et l'organisation clanique (qui les ont soudés et leur a permis de développer un système de sécurité sociale et économique efficace). Selon L.Vandermeersch (1986), les relations d'affaires basées sur les relations familiales, ethniques ou confessionnelles, ont été limitées en Europe par le capitalisme et par un système juridique qui s'est développé au profit des entreprises de type individualiste. Au contraire, en Chine et dans les communautés des Chinois expatriés, l'absence d'institutions juridiques élaborées a permis le développement d'entreprises basées exclusivement sur la famille et sur les relations personnalisées, au point que « l'efficacité de l'éthique confucianiste était telle que, là même où, du fait par exemple de la colonisation, pouvaient exister des moyens juridiques fiables, en général, les entrepreneurs chinois évitaient d'y recourir, de peur de se couper du même coup de l'autre système, éprouvé comme le meilleur » (L.Vandermeersch, 1986, page 174). De

²⁵ 1981, pages 75-76.

plus, en émigrant en Asie du sud-est, les Chinois ont trouvé le moyen d'éviter les lourdes taxes de l'Etat mandarinal et ont bénéficié du soutien des autorités coloniales. Ces raisons politiques ne sont certainement pas à négliger, sans toutefois être au centre de nos préoccupations puisqu'il s'agit de raisons « externes » (c'est-à-dire qu'elles ne sont pas le fait des communautés expatriées), alors que notre thèse se concentre sur l'analyse des raisons « internes » du succès. Mais toutes ces raisons (externes et internes) ont contribué, ensemble, à l'émergence d'un type d'entrepreneur (et d'entreprise) particulier, fruit de l'adaptation de l'homme à l'environnement.

b) Un type idéal de l'entreprise.

Les entreprises chinoises de Malaisie sont traditionnellement des structures familiales, de taille moyenne, avec une organisation de type patriarcal, des techniques de production souvent archaïques et de commercialisation inexistantes, une recherche de profits à court terme. De ce fait, leurs leaders ont cherché des créneaux commerciaux adaptés en se tournant vers des productions nécessitant une importante main d'oeuvre, peu de technologie et de bons réseaux pour leur écoulement. Un groupe de chercheurs appartenant au « Center for Asian Studies » de l'université de Hong Kong a essayé de mettre au point un tableau idealtypique de l'entreprise chinoise ²⁶. Le point le plus important est l'importance du « guanxi », qui, en mandarin, exprime la « relation », principe essentiel de tout échange commercial entre hommes d'affaires: « The successful Chinese entrepreneur is one who is able to make guanxi work for him. He honours his obligations (...). He has a reputation for fairness ²⁷ (...) he can be relied upon, he will reciprocate » (M.Montagu-Pollock, 1991, page 21). Ensuite, l'entreprise chinoise traditionnelle est peu coûteuse, puisque les employés sont des membres de la famille: les conflits à propos du travail ou des salaires sont rares. De plus, la plupart des employés fonderont leur propre entreprise et savent qu'ils paieront eux aussi leur main d'oeuvre le moins possible; quant à ceux qui resteront toujours de simples employés, ils s'estiment déjà heureux d'être logés et nourris ... Notons également que l'entrepreneur chinois travaille toujours dans le but d'empêcher l'argent de dormir: il investit dès que possible, saisit les opportunités au plus vite ²⁸. Du point de vue de sa formation, le jeune de la famille est très tôt pris en main, souvent par un oncle qui devient son tuteur. Après une période d'apprentissage (pendant laquelle il assiste aux réunions

²⁶ Voir M.Montagu-Pollock, 1991.

²⁷ Ce concept de « fairness » (justice, honnêteté, impartialité) semble lui aussi primordial dans l'étude des réseaux chinois puisqu'il est également source de confiance et de réputation.

²⁸ Cette stratégie « d'entrée » (assurer la circulation permanente de l'argent) a permis aux Chinois, selon V.S.Limlingan (1986), d'assurer, dès leur arrivée en Malaisie, le rôle d'intermédiaires financiers. Dans les autres pays en voie de développement, ils ont su, de la même façon, profiter des opportunités issues de l'imperfection des informations, des problèmes de transport, de la forte demande de crédit et d'intermédiation financière.

d'affaires de son oncle), il passe un test qui consiste à mener seul une affaire. Si la négociation aboutit, il est accepté comme nouveau membre de la communauté des hommes d'affaires, et obtient un poste clé dans l'entreprise familiale. Si elle échoue, on lui donne une seconde chance avec un nouveau contrat à gérer. En cas de deuxième échec, il est reconnu mauvais manager et se voit confier, dans le meilleur des cas, un poste administratif ou de gestion du personnel. Tout accès au crédit communautaire lui est refusé et son avenir d'homme d'affaires est compromis. Ce système permet de sélectionner les meilleurs négociateurs qui seront responsables des affaires familiales. On peut ajouter à ce tableau une stratégie de base, soulignée par V.S.Limlingan (1986), ainsi que par L.Pan (1990), qui consiste à accepter de faibles marges sur les ventes, afin d'assurer un fort chiffre d'affaires. Le commerçant chinois élimine ainsi ses concurrents qui, pénalisés par un accès au crédit beaucoup plus coûteux²⁹, doivent proposer de plus fortes marges et se disqualifient donc par rapport aux clients. Bien d'autres stratégies, issues des ruses que nous avons vues dans le point 2.1, peuvent être citées ici, comme le rachat des licences accordées aux seuls indigènes ou la mise en place du système « Ali-Baba » en Malaisie³⁰.

Voici donc un bref aperçu du type idéal de l'entreprise et de l'entrepreneur chinois de Malaisie qui se retrouve d'ailleurs dans toutes les communautés chinoises expatriées. Bien qu'évoluant pour s'adapter aux nouvelles contraintes de l'environnement économique et social, ce type d'organisation reste d'actualité. En effet, deux types d'entreprises développent leurs affaires au niveau international aujourd'hui: celles qui prennent modèle sur les multinationales occidentales et / ou japonaises, et celles qui conservent leur organisation traditionnelle en augmentant le nombre de leurs sous-traitants ou en constituant des holdings, gérées par une ou quelques personnes en haut de la pyramide. En général, les entreprises créées après l'entreprise-mère en deviennent des satellites dirigés par les enfants et la prise de décision reste entre les mains du chef de famille à la tête de l'entreprise-mère. Notre étude ne porte que sur ces dernières parce qu'elles sont à la base du développement de l'économie de la communauté des Chinois expatriés, parce qu'elles constituent la spécificité de cette communauté en matière de gestion d'entreprise et enfin parce qu'elles représentent la majorité des grandes entreprises dans les pays d'Asie du sud-est. Les chercheurs du « Center for Asian Studies » de Hong Kong ont noté que sur

²⁹ Puisque, dans les pays du sud-est asiatique, la plupart des prêteurs sont chinois et que les taux d'intérêt qu'ils pratiquent varient en fonction de l'emprunteur, les « non-Chinois » sont contraints à des marges plus élevées pour rembourser leur crédit.

³⁰ Dans de nombreux pays d'Asie du sud-est, les autorités ont tenté de réserver certains créneaux commerciaux aux « indigènes », en leur accordant des licences. Dans de nombreux cas (voir L.Pan, 1990), ces licences ont été rachetées par des Chinois. Dans le cas typique du système Ali-Baba, en Malaisie, le Malais prenant part à l'association (Ali) sert d'assurance vis-à-vis des autorités administratives, tandis que le Chinois (Baba) apporte son savoir-faire ainsi que le capital.

les cent plus grandes entreprises de Taiwan qui contrôlent 20 % du produit national brut du pays, quatre-vingt-dix-huit sont détenues par une seule personne ou par un petit groupe de partenaires très proches, ou bien par une famille. On note aussi que 98 % des entreprises de Hong Kong ne dépassent pas deux cents employés ³¹. La relation employeur / employés dans ces entreprises est de type paternaliste. En contre-partie de leurs bas salaires, les employés bénéficient d'aides pour l'éducation de leurs enfants, pour payer les soins hospitaliers etc ... Ceci permet de les fidéliser et donc de diminuer les coûts d'embauche et d'apprentissage. Ils bénéficient de plus de nombreuses primes en fonction des résultats de l'entreprise, qui peuvent s'élever de six mois à un an de salaire ³².

1.3: *les entreprises familiales chinoises en Malaisie.*

Les « grands » groupes chinois co-existent avec les petites et moyennes entreprises qui fourmillent à travers le monde. Nous avons d'ailleurs mis l'adjectif « grand » entre guillemets car ces entreprises sont, comme nous l'avons dit, davantage des ensembles de PME que des grands groupes intégrés comme en Occident ³³. Ils se sont développés selon le mode d'une gestion familiale. En général, ils ont été fondés au siècle dernier par des aventuriers sans formation qui opéraient à une époque riche en opportunités rarement saisies par les autres ethnies. Leurs techniques de gestion restent particulières à côté de celles de types américain et japonais. Il semble, en effet, que, malgré une observation scrupuleuse de ces deux types de techniques par les Chinois et une adaptation à leur propre cas, le résultat soit encore différent mais aussi fructueux ³⁴. M.Montagu-Pollock (1991) présente une tentative de comparaison entre la théorie occidentale et l'entreprise chinoise. Il note que: 1) la théorie occidentale affirme que les grands groupes centralisés sont plus efficaces car ils profitent d'économies d'échelle / les entreprises chinoises semblent généralement de taille plus réduite que les entreprises occidentales mais sont reliées entre elles sous forme de réseau ou de relations de sous-traitance; 2) la théorie occidentale affirme que le développement de la gestion est la clé d'une meilleure efficacité de l'entreprise / les milliardaires chinois actuels n'ont jamais reçu la moindre formation en gestion; 3) selon la théorie occidentale, les dirigeants se doivent de déléguer leur pouvoir / dans la plupart des entreprises chinoises, le pouvoir se concentre entre les mains du chef de famille.

³¹ Voir East Asia Analytical Unit, 1995.

³² idem note 31.

³³ idem note 31.

³⁴ Voir chapitre 4, 3.3 et l'annexe 7.

Il semble donc que les entrepreneurs chinois se soient conduits de façon totalement opposée par rapport à la théorie occidentale. Le plus souvent partis du commerce de produits agricoles, ils ont opéré une intégration verticale puis une diversification dans des productions à faible contenu technologique mais nécessitant une main d'oeuvre abondante et bon marché (textile, électronique ...) qu'ils ont trouvée en Malaisie notamment, et en Chine continentale aujourd'hui³⁵. En ce qui concerne leur expansion transnationale, P.Trolliet (1994, page 104) note que celle-ci s'est opérée, le plus souvent, par « achat de sociétés existantes visant à la constitution d'un monopole ou d'un oligopole sur un secteur d'activité donné ». Les Chinois d'outre-mer ont également développé leur réseau bancaire et « depuis vingt-cinq ans, plus de soixante-dix grands conglomérats ont émergé en Asie du sud-est, dont une trentaine ont une base familiale qui pèse plus de un milliard de dollars » (P.Trolliet, 1994, page 109). En Malaisie, les multinationales occidentales et japonaises et les grands groupes chinois dominent indiscutablement l'économie, malgré les efforts du gouvernement malaisien depuis 1970. Sur le tableau 12, page 43, nous avons vu la nette supériorité de la propriété chinoise par rapport à la propriété bumiputera. La supériorité du taux de croissance de cette propriété, dans le cas des Bumiputera, est due à la Nouvelle Politique Economique, qui leur procure un net avantage en terme de création d'entreprises et oblige l'ouverture du capital des entreprises étrangères et chinoises à des actionnaires bumiputera. Malgré cela, il faudra probablement plusieurs décennies pour que le retard soit rattrapé. Le tableau 13, page 43, fait d'ailleurs remarqué que, en dépit des contraintes étatiques, les entreprises chinoises ont tout de même connu, dans la première décennie de la Nouvelle Politique Economique, une croissance relativement importante. Le tableau 11, page 42, montre également que, globalement, les entreprises chinoises ont été peu affectées par la Nouvelle Politique Economique. De plus, depuis l'ouverture économique de la Chine et leur intégration croissante au sein de l'ASEAN, les entreprises chinoises établies en Malaisie cherchent à s'établir en dehors de leurs frontières. Les étapes suivies sont les suivantes: 1) extension au niveau national par création de petites unités satellites; 2) établissement d'un bureau à Hong Kong; 3) investissement en Chine³⁶; 4) investissement dans les autres pays de l'ASEAN; 5) investissement en Occident. Pour ce faire, elles doivent aujourd'hui transformer leurs techniques de gestion et, par exemple, sans abandonner leur modèle familial, se doter de gestionnaires et d'ingénieurs opérant aussi bien sur les marchés asiatiques que sur ceux de l'Occident. La deuxième différence entre la théorie occidentale et la réalité chinoise se voit donc amoindrie. La première l'est également du fait de la recherche, en Occident, d'une intégration moins stricte et d'une autonomie grandissante des unités du groupe. Enfin, la troisième différence reste d'actualité malgré une tendance à la délégation de pouvoir. Les grandes entreprises chinoises conservent les avantages de leur ancienneté sur le

³⁵ Voir annexes 11 et 12 sur le développement économique de la Chine du sud.

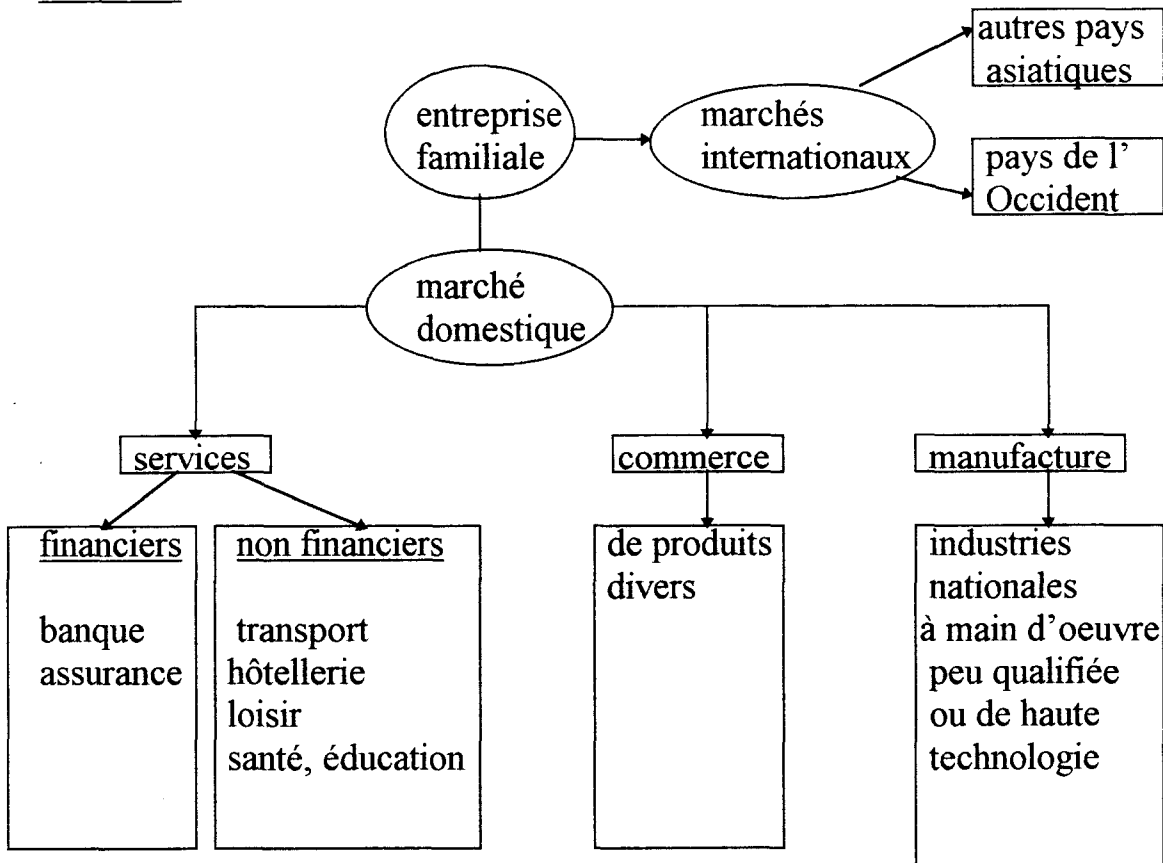
³⁶ Idem note 35.

sol asiatique et de l'établissement d'un ensemble de réseaux de relations à l'échelle internationale, aussi complexe qu'efficace³⁷.

Pour terminer ce point, notons que les conglomérats traditionnels chinois se structurent selon deux composantes principales: une composante financière (banque, assurance ...) et une composante non financière (manufacture, immobilier, commerce, services ...). Le schéma, page suivante, illustre la composition d'un conglomérat typique. Même si le système managerial chinois implique la propriété familiale, il peut donc évoluer vers un modèle multinational, sans renoncer totalement au modèle traditionnel. Cette idée sera développée dans le chapitre 4 (section 3). L'annexe 7 propose deux exemples des plus grands conglomérats chinois de Malaisie bâtis sur ce modèle. Leurs leaders sont reconnus comme faisant partie des plus riches Chinois d'Asie du sud-est.

³⁷ Voir chapitre 4, 3.3.

Schéma 5:



Cette brève présentation des entreprises familiales chinoises permet de compléter le tableau idealtypique que nous avons dressé dans le point précédent. Au départ petites entreprises familiales, les grands groupes se sont développés sur ce modèle de conglomérat en élargissant leur réseau de sous-traitance ou de coopération et, dans le même temps, en réalisant une intégration. Nous verrons cependant plus en détail dans le chapitre 3, section 3, que même l'intégration se présente sous forme de réseau. Fruit de la SRG, le réseau est donc bien un élément crucial à étudier dans notre recherche des facteurs internes d'efficacité des entreprises familiales de la communauté des Chinois expatriés. Nous avons abordé le réseau de type intergénérationnel comme prolongation de la famille élargie dans le chapitre précédent. Dans le chapitre suivant, c'est du réseau sous sa forme interspatiale dont il sera question.

Nous reparlerons de la structure de l'entreprise familiale chinoise traditionnelle dans le chapitre 4, 3.3. Nous ferons alors le point sur les caractéristiques organisationnelles et informationnelles de cette entreprise, en la comparant aux structures américaine et japonaise. Nous pouvons d'ores et déjà nous apercevoir que le modèle chinois est en perpétuel processus de modification et d'adaptation aux nouvelles conditions économiques nationales et internationales et aux nouvelles ambitions des chefs d'entreprises. Après avoir développé leur emprise

économique en Malaisie puis dans le reste de l'Asie du sud-est, la tentation est grande pour ces chefs d'entreprises, d'étendre leur pouvoir aux autres continents en réactivant ou en mettant en place des réseaux de relations. Les techniques de gestion et de direction de l'entreprise doivent alors évoluer avec la taille et l'étendue des réseaux. Sans abandonner une gestion traditionnelle familiale, l'entrepreneur chinois se tourne de plus en plus vers les techniques occidentales et japonaises, en sélectionnant les plus efficaces et en les adaptant à son cas.

Conclusion de la section 1

Cette première section nous a donc permis de poser les bases de notre étude sur les entreprises qui constituent le coeur de l'économie de la communauté des Chinois expatriés. Nous avons montré comment la ruse était acceptée par la morale et même encouragée. On insiste même sur la stupidité de celui qui ne l'utiliserait pas. La ruse est donc un moyen comme un autre de survivre dans un environnement incertain, la seule réserve portant sur le but de l'individu qui doit rester du domaine du Bien. Mais connaît-on la limite entre le Bien et le Mal dans le monde des affaires? Ce qui nous préoccupe ici est néanmoins de déterminer la logique de l'entrepreneur chinois type, modelée par une certaine approche de la ruse et de la morale, afin de comprendre le mode de fonctionnement de son entreprise. Au sein de son réseau de relations, il adhère à la logique de SRG par obligation et par intérêt et il la transmet à ses enfants par le biais de l'éducation et en les encourageant à prendre sa suite à la tête de l'entreprise familiale. Recherchant l'efficacité économique pure (le profit monétaire), il abandonnerait certainement cette logique de SRG si celle-ci ne lui permettait pas d'atteindre cette fin. C'est donc à partir d'entreprises de tailles relativement modestes, reposant sur la logique de fonctionnement que nous avons décrite, que se sont développés de véritables pouvoirs économiques familiaux et multinationaux. Bien que certains des leaders de ces entreprises se soient tournés vers des modes de fonctionnement de type occidental, un grand nombre d'entre eux sont parvenus à ajuster la logique traditionnelle à la grande taille³⁸. Ce sont ces entreprises et ces entrepreneurs qui nous intéressent puisqu'ils représentent la spécificité chinoise dans ce domaine et qu'ils sont, historiquement, à la base du succès de la communauté. Nous avons abordé le thème du confucianisme des marchands car il semble que cette éthique conserve un rôle non négligeable dans la formation de l'esprit capitaliste chinois actuel. Adaptées, remodelées, les valeurs confucéennes ont traversé les âges. Certaines d'entre elles n'ont pas survécu car elles ne répondaient pas aux critères d'efficacité rendus nécessaires pour la survie de l'entreprise et de la famille. Encore une fois, nous remarquons que l'économie est enchâssé dans le social. Les valeurs propres à l'ethos ont bien un rôle à jouer

³⁸ Voir chapitre 4.

dans ce schéma. Nous traiterons d'ailleurs ce thème, dans le point 3.3, avec l'exemple de la communauté des Chinois de Penang, île située au nord-ouest de la péninsule malaisienne. Mais tout d'abord, essayons de mieux comprendre l'éthique confucéenne dont les préceptes éthiques ont, de façon troublante, influencé le mode de fonctionnement des entreprises chinoises familiales.

Section 2: le rôle du confucianisme dans le fonctionnement des affaires familiales.

Il semble qu'historiquement, les Chinois aient toujours eu à s'organiser afin de lutter contre des conditions de vie fort difficiles et un environnement politique peu favorable ³⁹. Le chapitre liminaire a insisté sur les raisons qui ont poussé les habitants du Fujian et du Guangdong à émigrer vers la Malaisie et Singapour. Rappelons que notre travail traite des Chinois d'outre-mer, et plus spécifiquement de Malaisie, et qu'il s'agit donc, en ce qui concerne la majeure partie des premiers arrivants, soit de marchands, soit de paysans très pauvres ⁴⁰. Nous avons déjà insisté sur les lourdes taxes imposées par l'Etat chinois aux marchands, ainsi que sur les graves crises politiques et économiques subies par les paysans du Fujian et du Guangdong, les deux principales régions d'origine des Chinois de Malaisie ⁴¹. Arrivés en Malaisie, les marchands ont découvert de nombreuses opportunités en matière commerciale, alors que les paysans sont devenus marchands à leur tour, ou bien se sont tournés vers les mines ou les plantations, dirigées par les colons anglais ou par d'autres Chinois qui les avaient précédés. Habités à s'organiser par eux-mêmes et à ne rien attendre de l'Etat, ils ont reproduit les associations, les clubs, les sociétés secrètes ... qui existaient en Chine et qui ont pour fonction d'assurer l'individu contre toute duperie, en instaurant la confiance et la réputation comme ciment social.

Dans le premier point de cette section, nous nous intéressons au rôle de la confiance et de la réputation dans les relations sociales et commerciales. Cette confiance semble générée par le respect généralisé de l'éthique confucéenne et notamment de la piété filiale, de même que par la réputation qui constitue la garantie de chacun dans ses interactions sociales. Réputation, éthique et confiance sont indispensables au développement et à la pérennité de la SRG, qui ne peuvent être assurés par le seul intérêt individuel.

Nous voyons ensuite comment l'éthique confucéenne a été remodelée par les immigrants chinois de Malaisie, en fonction de leur nouvel environnement et donc, de leurs nouvelles contraintes. Nous retrouvons la notion d'intérêt lorsque nous

³⁹ Voir J.Gernet, 1972.

⁴⁰ Nous ne disposons pas de dates exactes des premières arrivées des Chinois dans la péninsule malaisienne; seulement savons nous que ceux-ci étaient déjà nombreux lors des premiers mouvements colonisateurs au seizième siècle et qu'il existe des preuves que les Chinois commerçaient déjà dans cette région du globe au troisième siècle avant notre ère (voir chapitre liminaire).

⁴¹ Voir chapitre liminaire.

traitons de l'assurance stratégique. Certains traits de cette éthique ont été conservés et parfois même accentués, d'autres ont vu leur importance amoindrie ou bien ont tout simplement été oubliés.

Enfin, le troisième point se consacre à la transmission intergénérationnelle du capital, favorisée par l'éthique confucéenne. Cette transmission du capital a permis la création et la pérennité de la SRG intergénérationnelle et donc des entreprises familiales qui exercent, encore aujourd'hui, un puissant pouvoir économique en Asie du sud-est et dans le reste du monde ⁴².

2.1: la réputation, l'éthique et la confiance, garantes de la SRG intergénérationnelle.

Dans ce point, nous essayons de rendre compte de l'importance de la confiance en économie et de la mise en place de celle-ci grâce au système de réputation et à l'éthique confucéenne (plus particulièrement à la notion de piété filiale). Nous continuons de supposer l'individu égoïste (il ne coopère que si cela peut servir ses intérêts personnels) et rationnel (il recherche la maximisation de sa satisfaction). Cependant, nous reprenons l'idée d'A.Orléans (1994) selon laquelle la convergence des intérêts et la complémentarité des acteurs ne suffisent pas à assurer une coopération de long terme. La confiance est, en effet, utilisée, dans la communauté chinoise, comme élément renforçant le fragile ciment social constitué par la seule interaction des intérêts individuels. Nous continuons donc de supposer la SRG engendrée par l'intérêt égoïste (cette idée est traitée ici sous l'angle de l'assurance stratégique), mais en y ajoutant le facteur confiance, généré par la réputation et l'éthique, comme garant de la pérennité de la SRG et de son efficacité à long terme.

a) La place de la confiance en économie.

La notion de confiance a surtout été prise en compte, en économie, dans l'analyse des conjonctures monétaires et financières ⁴³. En ce qui concerne les Chinois expatriés, et plus particulièrement les Chinois de Malaisie, les entretiens menés, ainsi que les lectures se rapportant à ce sujet ⁴⁴ laissent penser qu'autrefois (c'est-à-dire au moins jusqu'à la période étudiée par M.Weber), les

⁴² Avec l'ouverture économique de la Chine continentale, les entreprises familiales chinoises, notamment celles basées à Taiwan ou à Hong-Kong devraient encore développer, dans l'avenir, leurs parts de marché dans l'économie mondiale.

⁴³ La méfiance à l'égard de cette notion viendrait, selon A.Orléans (1996), du fait qu'elle se situe à la frontière entre l'économie et la sociologie. Elle est, par exemple, totalement rejetée par O.Williamson (1993).

⁴⁴ Voir bibliographie.

conflits entre membres des différents clans chinois ⁴⁵ étaient nombreux et les échanges commerciaux peu fréquents. Aujourd'hui, les Chinois de Malaisie ont de plus en plus tendance à se regrouper, pour former une communauté plus homogène face aux Malais, pour des raisons autant politiques qu'économiques. De même, les hommes d'affaires des différentes communautés du monde cherchent à développer leurs relations et à affirmer l'existence de la « nation » des Chinois expatriés. Il est bien évident que ces intentions ne sont pas dénuées d'intérêt égoïste de la part de ces hommes d'affaires. Cependant, affirmer la volonté de coopérer est bien autre chose que de l'appliquer concrètement à long terme et nous pensons que l'intérêt égoïste ne peut, seul, faire aboutir ce projet. Nous partageons donc le point de vue d'A.Orléans (1994) et de M.Douglas ⁴⁶ pour qui: « l'intérêt mutuel à des transactions réciproques n'est pas une garantie suffisante de la stratégie d'autrui et ne constitue pas une justification des rapports de confiance nécessaires ». Ce point a pour but de montrer le rôle de la confiance à côté de l'intérêt dans la coopération de long terme. Le point suivant (b) montre comment la confiance est engendrée par l'éthique confucéenne et par le système de réputation instauré dans la communauté chinoise.

Les nouvelles théories qui tentent de dépasser la théorie néoclassique standard (théorie de l'incertain, de l'information etc ...) montrent à quel point la confiance, bien que difficile à mesurer et à intégrer dans un modèle mathématique, est essentielle sur le marché des biens autant que sur ceux de la monnaie ou des actifs financiers. La théorie des jeux, avec le dilemme du prisonnier nous en fournit un excellent exemple ⁴⁷. Partons ici du cas de deux hommes d'affaires chinois qui ont des intérêts convergents et sont « complémentaires » (c'est-à-dire que chacun a besoin des services de l'autre). Avant de coopérer effectivement, chacun doit s'assurer que l'autre n'est pas un tricheur ⁴⁸. Comme E.Durkheim (1978, page 260), nous dirions que, pour que les deux individus coopèrent, « il faut (...) qu'il y ait entre eux des liens moraux ». D.Collard (1978), partant d'un dilemme du prisonnier, montre comment la confiance permet de concrétiser une coopération intéressante pour chacun. Nous l'avons déjà souligné, la confiance est un biais qui, introduit dans le modèle du prisonnier, permet de résoudre le dilemme auquel celui-ci aboutit ⁴⁹. Il existe donc, comme l'a souligné A.Orléans (1994), deux types d'évaluation de l'autre: 1) évaluation de sa complémentarité par rapport à soi (a-t-on intérêt à échanger, coopérer avec l'autre?); 2) évaluation du degré de confiance réciproque. Ce deuxième type d'évaluation n'est pris en compte dans la théorie économique que depuis peu, la théorie standard se limitant à expliquer la confiance comme le résultat d'un calcul raisonné des intérêts

⁴⁵ Il s'agit aussi bien des clans basés sur le nom que nous appelons « clans de type intergénérationnel », étudiés dans le chapitre 1, que des clans basés sur le village d'origine et donc sur le dialecte, que nous nommons « clans de type interspatial » que nous verrons dans le chapitre 3.

⁴⁶ Dans « Ainsi pensent les institutions », 1989, page 49, citée par A.Orléans, 1996, page 19.

⁴⁷ Voir page 110.

⁴⁸ Or, dans le jeu du prisonnier, le dilemme est justement issu de la rationalité individuelle des acteurs qui, cherchant à maximiser leur utilité, choisissent de tricher.

⁴⁹ Voir page 110.

réciroques. Nous pensons cependant, comme A.Orléans, que l'intérêt constitue un ciment social trop instable, ce qui justifie la prise en compte de la confiance dans les relations d'échanges. Avec J.M.Servet (1994, page 39), nous pouvons définir la confiance comme « l'état d'une personne, d'un groupe, ou d'une institution face à un objet, un mécanisme, un animal, un environnement physique, un groupe ou une institution; cet état est fondé sur des éléments affectifs intuitifs ou sur un ensemble d'informations; il permet d'anticiper une réaction ou un comportement dans telle ou telle situation ». La confiance permet de baisser les coûts liés à la méfiance et de faciliter la circulation de l'information afin d'accélérer la prise de décision. Comme nous l'avons déjà dit, elle est un moyen de lutte contre l'incertitude. L'acte de confiance est donc, comme l'affirment B.Coriat et S.Guennif (1996), conforme à l'intérêt, mais avec une prise de risque assumée dans un univers théoriquement non probabilisable. Au fur et à mesure que la confiance s'établit, elle fonctionne comme une véritable institution. L'univers devient probabilisable avec l'institutionnalisation de la confiance jusqu'à ce que la certitude soit établie et que la confiance devienne automatique. Dans la réalité de la communauté chinoise, on peut parler d'incertitude absolue dans le cas de relations avec l'extérieur et de parfaite certitude dans le cas de relations avec des membres de la famille proche. Dans les autres cas, l'individu peut, en acceptant une certaine part de risque, assortir l'acte de l'autre d'une probabilité. Le problème est maintenant de générer cette confiance, fonction à la fois de la confiance que l'autre accorde à soi, de la perception qu'a chacun de la nature humaine, de l'image que l'on a de l'autre, de l'éthique de chaque individu etc ... Autant de facteurs que la théorie économique n'a pas été habituée à analyser, mais dont l'introduction dans les modèles semble l'une des clés de son évolution. Nous nous limitons ici à deux facteurs de confiance: la réputation et l'éthique.

b) Générer la confiance.

Les deux facteurs de confiance que nous venons de citer nous semblent, en effet, essentiels à la présente étude. En restant dans le domaine de la théorie des jeux, D.Kreps (1990), définit la réputation comme prenant la valeur « bonne » si l'individu en question n'a jamais triché au cours du jeu⁵⁰, et la valeur « souillée » dès que l'individu triche. En fait, on remarque que chaque individu a tendance à se conformer à cette règle de réputation qui détermine le comportement des autres joueurs à son égard: comme le souligne A.Orléans (1994, page 28), la réputation « est acceptée intersubjectivement, puis s'autovalide au cours du jeu ». C.Schmidt (1996) ajoute que le temps modifie le lien entre rationalité et confiance en permettant d'acquérir des informations supplémentaires. De ce fait, le jeu répété à nombre de tours inconnu ou infini permet la mise en place d'un système

⁵⁰ Qui se doit d'être à nombre de tours illimité ou inconnu.

de réputation. Ainsi, avec la notion de réputation, les joueurs ne sont plus des individus abstraits qui ne font que maximiser leur utilité. « Ils sont pris dans certains liens sociaux non économiques qui les définissent en leur donnant une identité » (A.Orléans, 1994, page 30). Nous devons ici souligner que la conception de D.Kreps de la réputation diffère de celle d'A.Orléans: si le premier définit la réputation et donc la confiance sur la seule base des intérêts individuels, le second défend l'idée que « le mécanisme réputationnel repose implicitement sur la mobilisation des ressources non économiques, à savoir l'appartenance à certains réseaux » (A.Orléans, 1996, page 3), thèse que nous soutenons également. Nous avons vu comment s'établissait le contrôle communautaire pyramidal dans la communauté chinoise⁵¹: chacun a un degré de responsabilité, quel que soit son niveau dans l'échelle sociale. Il doit défendre sa propre réputation, mais également celle de sa famille, de son clan, sous peine de perdre la « face » et de se voir exclu de tout groupement communautaire. La réputation de l'individu, qui est, en quelque sorte, remise en question lors de chaque interaction, est donc « l'ensemble des liens sociaux qu'il a accumulés et qui constituent son identité sociale » (A.Orléans, 1994, page 19). Cette thèse est également celle de M.Granovetter (1994), pour qui l'action économique est enchâssée dans les réseaux de relations personnelles. La poursuite des objectifs économiques est ainsi socialement construite et s'accompagne toujours d'objectifs non économiques comme la sociabilité, l'approbation, le statut social, le pouvoir⁵². L'éthique semble jouer le même rôle, dans le sens où deux individus se font davantage confiance s'ils savent qu'ils ont reçu la même éducation. Dans le cas général des Chinois, l'éthique confucéenne est l'un des éléments primordiaux de la structuration de la société. Si nous reprenons l'exemple du dilemme du prisonnier⁵³, il est indéniable que la piété filiale, étendue à l'association, au groupe, ou à la communauté, favorise la création de la confiance qui diminue le risque et permet à chacun de se rapprocher, voire d'atteindre, le revenu (X). L'individu doit vénérer ses parents, ancêtres et aînés, que ces derniers soient issus de sa famille proche, de sa famille étendue ou de son clan. Il leur doit le respect et n'a pas le droit de les duper, sous peine de perdre le soutien communautaire. Nous avons vu que la piété filiale s'applique à plusieurs degrés. D'après nos entretiens et lectures⁵⁴, nous pouvons penser qu'il est plus probable qu'un Chinois fasse confiance à un membre de sa famille plutôt qu'à un membre de son clan, confiance elle-même plus grande que celle qu'il accorderait à un membre du réseau national puis international auquel son clan appartient. Hypothèse facilement acceptable. Dans tous les cas, la probabilité qu'un Chinois fasse confiance à un autre Chinois sera toujours supérieure à celle qu'il fasse confiance à un étranger. Il semble que cette confiance résulte de l'existence de

⁵¹ Voir schéma 3, page 79.

⁵² Voir J.Estades, 1996 et page 134.

⁵³ Voir page 110.

⁵⁴ Voir bibliographie.

mécanismes de contrôle social dont la pérennité et la reproduction sont assurées par l'éducation confucéenne.

Nous venons de montrer le rôle de la confiance comme garante de la coopération que l'intérêt, seul, ne peut assurer à long terme. Nous soutenons donc que la SRG, bien qu'issue de la confrontation d'intérêts individuels, a besoin d'une assurance pour fonctionner dans le long terme. Nous avons donné deux moyens de générer cette confiance: la réputation, concept que nous retrouvons fréquemment tout au long de ce travail, et l'éthique confucéenne, par le biais, notamment, de la piété filiale. Confiance, réputation, éthique, sont donc bien des facteurs essentiels intervenant en faveur de la SRG chinoise de long terme. La réputation est également un facteur de stabilisation des règles éthiques au sein d'une société ou d'une communauté, comme nous le voyons par la suite (point 2.2, b). En ce qui concerne les éléments éthiques, il ne faudrait cependant pas imaginer une éthique confucéenne stable à travers le temps et l'espace: en tant qu'élément de l'ethos, cette éthique « n'existe pas en soi », c'est-à-dire qu'elle ne constitue pas une notion définitivement déterminée⁵⁵. Au contraire, nous allons voir maintenant qu'elle a été adaptée aux différentes contraintes variant dans le temps et dans l'espace. Cette affirmation est une mise en garde contre toute conclusion abusive: il semble que les discours du premier ministre singapourien vantant un héritage confucéen commun à tous les Chinois du monde, et critiquant l'« occidentalisation » du monde sinisé, relèvent davantage de la propagande que de la réalité historique, et symbolisent une schématisation à outrance de la « culture » asiatique⁵⁶. Lorsque nous étudions l'éthique confucéenne, nous restons consciente, dans l'optique weberienne, que celle-ci n'est pas l'élément unique structurant la société chinoise et développant la confiance entre les individus. C'est la raison pour laquelle nous allons voir, maintenant, comment l'éthique s'adapte aux besoins et à l'intérêt.

2.2: l'adaptation des règles éthiques confucéennes.

Ce point a pour objet de montrer le rôle des règles éthiques dans une société et leur adaptation aux environnements spatio-temporels. L'éthique confucéenne a, comme nous l'avons montré page 115, été l'objet de maintes adaptations, ce qui lui a permis de rester un facteur essentiel dans la génération de la confiance et donc un facteur contribuant à la pérennité de la SRG intergénérationnelle chinoise (par le biais de la piété filiale). Nous montrons

⁵⁵ Voir définition de l'ethos, page 4.

⁵⁶ Voir annexe 13.

ensuite les raisons de la nécessité de ces règles éthiques dans une société, à partir de la réciprocité et de l'assurance mutuelle.

a) Les règles éthiques.

J.Gernet (1994) évoque les deux aspects dominants du néo-confucianisme: la morale qui soumet l'individu à une discipline personnelle, une autocritique et un contrôle de soi; l'éducation qui lui impose une méthode d'apprentissage, de lecture et d'interprétation des textes. Selon lui, l'éducation confucéenne aurait contribué à développer « la conviction que la nature humaine est perfectible, et que l'homme est un être fait pour vivre en société, le souci de la discipline personnelle, le respect des autres, le goût de l'étude et le sens de l'intérêt général » (J.Gernet, 1972, page 87). Ces qualités ont été déterminantes pour le développement de l'alphabétisation des classes populaires en Chine. Les règles éthiques constituent, de plus, incontestablement, un mécanisme puissant de régulation des conflits au sein des groupes. Dans la communauté chinoise, nous venons de soutenir que les règles issues de l'éthique confucéenne étaient un facteur de confiance, cette dernière étant garante d'une SRG de long terme. Dans la communauté chinoise expatriée, les règles de conduite, issues d'un confucianisme modulé, se substituent souvent aux lois créées par le gouvernement central du pays d'accueil. Ces règles ont été modifiées en fonction de leur efficacité lorsqu'elles ont été confrontées à des réalités sociales, économiques et politiques diverses. Il semble, par exemple, que la SRG intergénérationnelle et interspatiale ait été établie comme une règle et corresponde à un besoin vital⁵⁷. Le maintien des règles éthiques est donc, selon nous, le résultat d'une reconnaissance collective de l'utilité de celles-ci. Notons qu'il existe plusieurs moyens de maintenir une règle de conduite en partie établie: 1) en punissant celui qui ne la respecte pas. Ce moyen, bien qu'il ne soit pas toujours applicable à long terme, reste cependant employé dans de nombreux groupes humains, notamment dans la communauté chinoise. Il a permis d'assurer, par exemple, le respect de la piété filiale jusqu'à nos jours. Il faut cependant que la punition soit suffisamment dissuasive, ce qui peut aller jusqu'à l'expulsion de la communauté; 2) par la domination d'un groupe sur un autre. Au sein de la communauté chinoise, il faut que les anciens prouvent aux plus jeunes que les règles de conduite économique qu'ils observent sont bien les plus efficaces. S'ils sont respectés, les règles de conduite ancestrales le seront aussi; 3) par l'internalisation des règles de conduite. Dans ce cas, l'individu ressent une douleur psychologique s'il viole la règle. La douleur doit être plus grande que le bénéfice tiré du viol, sinon, la règle risque d'être déstabilisée. C'est ainsi que les règles éthiques confucéennes se sont petit à petit adaptées à la réalité et aux intérêts individuels ou de classes. A partir du moment où l'individu n'est plus

⁵⁷ Voir point b.

persuadé que son comportement constitue une déviance par rapport à la règle, celle-ci est progressivement vouée à l'oubli. L'internalisation des règles éthiques est, sans aucun doute, l'arme la plus efficace et la plus pacifique pour faire perdurer celles-ci; elle doit commencer dès le plus jeune âge, par l'éducation. Le confucianisme a d'ailleurs toujours insisté sur l'éducation des masses populaires et l'on observe que tous les pays revendiquant cette philosophie comme idéologie nationale, font état d'un taux particulièrement élevé d'alphabétisation; 4) par la prévention: punir fortement un tricheur en guise d'exemple pour les autres peut s'avérer un excellent moyen afin d'éviter, à terme, la destruction de la règle de conduite; 5) par les preuves sociales: en général, les individus recherchent la conformité qui leur procure un sentiment d'appartenance au groupe. Encore une fois, l'éducation doit enseigner à l'enfant la nécessité de faire comme les autres⁵⁸. En général, en effet, dans les pays de tradition confucéenne, il n'est pas demandé à l'étudiant de devenir meilleur que les autres, mais au contraire, de ne pas se démarquer; 6) par la recherche d'un but commun. Les membres adhèrent alors, par volonté, à un groupe aux règles de comportement préétablies. Dans le cas des individus de la communauté chinoise expatriée, le but supposé jusqu'ici est le profit et l'efficacité économiques; 7) par l'importance accordée à la réputation, ce qui est une arme fortement utilisée dans la communauté chinoise⁵⁹.

Il resterait maintenant à savoir comment les règles éthiques émergent. Nous ne souhaitons cependant pas entrer dans ce débat houleux qui nous éloignerait de nos préoccupations majeures. Nous supposons simplement que celles-ci s'établissent pour deux types de raisons: des raisons morales et des raisons d'intérêt. G.A.Akerlof (1983) a étudié dans quelle mesure des parents, qui s'intéressent au bien-être de leurs enfants, orientent ceux-ci vers certains types d'expériences et les conseillent de façon à leur faire adopter des valeurs qui leur permettent de survivre au mieux dans la société. Par exemple, en Occident, certains parents sont persuadés que l'on gagne plus, aujourd'hui, à être égoïste que bienveillant. Cette idée est issue de leur propre expérience de la vie, mais aussi des valeurs éthiques de leur société. Dans la communauté des Chinois expatriés, la plupart des parents pensent qu'il est à la fois plus moral et plus efficace que les enfants adhèrent à des valeurs telles que la piété filiale ou la réciprocité. Cela permet de s'assurer contre les risques futurs et d'enrichir la famille⁶⁰.

⁵⁸ Le point (α) ci-après propose un modèle présentant le besoin de reconnaissance de l'individu créé par son éducation. Il semble que l'éducation confucéenne ait beaucoup utilisé ce moyen pour protéger ses règles de conduite.

⁵⁹ Voir point (α) ci-après.

⁶⁰ Voir 2.3, page 139.

b) La réputation, la foi et l'assurance comme stabilisateurs des règles de conduite.

Nous partons ici de la troisième raison de la coopération énoncée page 65: la nécessité. Celle-ci englobe la recherche de réputation, ou d'une certaine reconnaissance par ses semblables, et le besoin d'assurance. Or, dans la communauté des Chinois expatriés, la réputation et l'assurance sont deux facteurs essentiels du développement de la SRG intergénérationnelle. Elles sont aussi, avec la croyance au code, des facteurs favorisant la stabilité, l'adaptation ou la disparition d'une règle de conduite.

α. La recherche d'une reconnaissance et la croyance au code.

Les règles de conduite peuvent être en partie stabilisées par la diffusion du besoin de conformité et de reconnaissance sociale dans le groupe. Compte tenu des punitions en cas de non-respect de la règle qui, dans la communauté chinoise, se résume par la SRG, et des avantages dont l'individu peut jouir en coopérant, celui-ci peut faire un rapide calcul qui détermine son choix de comportement. H.Holländer (1990) propose un modèle de l'échange social dans lequel la coopération est motivée par la recherche de l'approbation sociale. Il suppose un groupe de (n) agents qui possèdent chacun des unités de biens privés, dont une partie est destinée au bien collectif et une autre à la consommation privée. Par hypothèse, le groupe est suffisamment grand pour qu'une seule contribution soit négligeable. En général, les bénéficiaires de ces contributions sont reconnaissants aux donateurs, ce phénomène étant expliqué par un mécanisme de réponse stimulée du système émotionnel humain. On suppose alors qu'une valeur de la contribution d'un individu augmente le montant d'approbation des autres à son encontre. Plus l'individu donne, plus il stimule la reconnaissance des autres. H.Holländer ajoute trois hypothèses à ce stade de l'analyse: 1) les agents connaissent s (b), c'est-à-dire les conséquences de leur comportement; 2) les agents ont les mêmes préférences pour les biens privés, le bien public et l'approbation sociale; 3) la plupart des gens veulent obtenir plus d'approbation que les autres, c'est-à-dire obtenir plus d'approbation que la moyenne. Ils sont donc stimulés à donner pour obtenir cette approbation ou reconnaissance sociale. La contribution de l'individu est donc positivement liée aux contributions des autres et à son approbation du comportement de ceux-ci. Il donne donc en respectant les règles de conduite du groupe et en espérant que les autres feront de même. Ceci peut constituer une interprétation du développement de la réciprocité dans un groupe humain par volonté de s'assimiler au groupe et de recevoir une reconnaissance de la part des autres. Cette reconnaissance, encore une fois, peut être désirée pour des raisons morales ainsi que pour des raisons d'intérêt. Il

semble que, dans la communauté des Chinois expatriés, les deux types de raisons coexistent: les raisons morales étant promues par l'éducation confucéenne, les raisons d'intérêt par la rationalité individuelle qui veut que chacun recherche la maximisation de son utilité. G.A.Akerlof (1984) insiste, de plus, sur l'idée que les individus doivent croire au code de conduite en vigueur pour que celui-ci perdure. Pour ce faire, il introduit la notion de réputation dans la fonction d'utilité de l'individu:

$$U = U (G, R, A, d^c, E),$$

avec: G = vecteur représentant la consommation de biens et services matériels de l'individu;

R = vecteur représentant sa réputation dans la communauté;

A = variable invisible représentant son adhésion ou non au code;

d^c = variable invisible représentant sa croyance ou non en ce code;

E = vecteur représentant ses goûts et préférences personnels.

Le problème réside dans l'établissement de (R) qui est fonction de l'adhésion de l'individu au code, notée (A) et de la fraction de la population adhérant au code, notée (μ):

$$R = R (A, \mu).$$

Plus (μ) est élevée, plus (R) diminue en cas de désobéissance au code.

Cependant, l'on suppose que plus le nombre de personnes désobéissant au code est élevé, plus la croyance générale des générations futures en ce code diminue, ce qui est exprimé par la fonction (g) suivante:

$$\bar{\mu} = g (\mu, x)$$

avec: $\bar{\mu}$ = variation de la population qui adhère au code;

(μ) = fraction de la population actuelle qui croit au code;

(x) = fraction de la population actuelle qui obéit au code.

Si $\mu > x$, alors la fonction (g) est décroissante (il y a plus de gens qui croient au code que de gens qui lui obéissent réellement, ce qui implique que, petit à petit, les gens y adhéreront de moins en moins). L'intérêt, bien qu'étant un facteur essentiel du développement de la SRG, elle-même source d'efficacité économique, doit donc s'assortir d'éléments appartenant à l'ordre moral ou éthique pour perdurer. La recherche de réputation ou de reconnaissance sociale ainsi que la croyance au code peuvent faciliter la stabilisation, la destruction ou la

modification d'une règle de conduite qui doit répondre à des critères d'efficacité de ce point de vue. Un exemple est fourni, page 252, lorsqu'il est question de la stabilisation du contrat non écrit, devenu une règle dans la communauté des Chinois expatriés pour des raisons d'intérêt, et encouragé par le système de réputation et par la croyance généralisée en ce code.

β. L'assurance stratégique.

Nous avons vu, page 127, que la coopération pouvait être générée par la confiance réciproque. Nous voulons ici montrer comment le besoin d'assurance peut aboutir à une coopération volontaire et à une règle de coopération. S.Coate et M.Ravallion (1993) proposent un modèle permettant de montrer qu'il existe effectivement des cas où les individus ont intérêt à coopérer même en l'absence de règle éthique les y encourageant fortement (par la menace de la punition). Nous pouvons ici faire le rapprochement avec le théorème de l'enfant gâté de G.Becker, présenté page 70, qui aboutit également à une solidarité réciproque. Cependant, ici, la coopération a pour but de s'assurer contre des risques venant de l'extérieur, alors que, dans le théorème de l'enfant gâté, la coopération est acceptée par le fils parce qu'elle lui permet de consommer davantage. Le modèle de S.Coate et M.Ravallion ⁶¹ fait référence à une économie agraire du Tiers-Monde dans laquelle les individus mettent en place des arrangements afin de partager des risques fréquents contre lesquels personne ne peut efficacement se protéger individuellement. Nous pouvons facilement imaginer le cas des premiers Chinois expatriés, peu fortunés et faisant face à un environnement à risque. Comme dans la société étudiée par le modèle, il n'existe pas de loi ni de service de police pour faire respecter les accords qui ne sont d'ailleurs jamais écrits, et l'on peut aisément faire l'hypothèse d'asymétrie d'information (qui a diminué petit à petit avec la mise en place, au fil des siècles, des réseaux). Le but du modèle est de montrer qu'un partage des risques peut exister sans contrats entre personnes a priori non solidaires. On suppose deux ménages qui ont tous deux une forte aversion pour le risque et qui font face à des variables inter-temporelles et des revenus fluctuants. Ces deux ménages ont les mêmes préférences et la même espérance de revenus. A chaque période, chaque ménage ($k = A, B$) reçoit un revenu (y_k), ce qui nous donne le vecteur des revenus: $\{y_1, \dots, y_n\}$, avec $y_1 < y_n$. La probabilité que le ménage A reçoive un revenu (y_i) et B un revenu (y_j) est notée (π_{ij}):

$$\pi_{ij} = \text{prob.}\{(y_A, y_B) = (y_i, y_j)\}.$$

⁶¹ Qui a pour base celui de M.S.Kimball, 1988.

De plus, $\forall i, j \in \{1, \dots, n\}, \pi_{ij} = \pi_{ji} > 0$ ⁶².

(R) est le revenu espéré de chaque ménage: $R = u(y)$. De plus, les ménages n'étant jamais « rassasiés », $\forall y > 0, u'(y) > 0$ et $u''(y) < 0$. On fait l'hypothèse que les ménages n'épargnent pas et qu'ils acceptent de s'entraider en cas de difficultés. Sans l'existence de contrat, ce type d'arrangement ne peut fonctionner lors d'un jeu à nombre de tours finis ⁶³. Le jeu doit donc être à nombre de tours illimités, les familles restant en relation pendant plusieurs générations. Pour cette raison, l'éducation confucéenne des Chinois expatriés insiste sur l'enseignement du respect de l'individu pour sa famille qui le conduit à s'identifier à elle et à lui assurer une réputation au sein de la communauté. Si l'individu est mortel ⁶⁴, la famille et le nom, ne le sont pas ⁶⁵. A chaque période (t), $y(t) = [y_A(t); y_B(t)]$. En fonction de $y(t)$ et de ses relations passées avec les autres, chaque ménage choisit un transfert à la période (t) qui dépend de son revenu en (t). Les arrangements informels d'assurance réciproque sont représentés par la matrice $(n \times n) = (\theta_{ij})$, où θ est le transfert de A vers B quand A reçoit (y_i) et B reçoit (y_j), et: $(\theta_{ij}) \in [-y_j, y_i]$ ⁶⁶. Selon cet arrangement, l'utilité de A est notée:

$$U_a = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \pi_{ij} u(y_i - \theta_{ij}) \quad ^{67}$$

Et l'utilité de B:
$$U_b = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \pi_{ij} u(y_j + \theta_{ij}) \quad ^{68}$$

Soit (\hat{u}), l'utilité de chaque ménage en l'absence d'assurance informelle:

$$\hat{u} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \pi_{ij} u(y_i) = \sum_{i=1}^n \sum_i \pi_{ij} u(y_j)$$

Un arrangement est donc possible si la différence entre chaque utilité en cas de transfert (U_a, U_b) et les utilités sans transferts, reste supérieure au gain obtenu

⁶² C'est-à-dire que la probabilité que A reçoive (y_i) et que B reçoive (y_j) est égale à la probabilité que A reçoive (y_j) et que B reçoive (y_i).

⁶³ Voir section précédente.

⁶⁴ Et entre dans un jeu à nombre de tours limité.

⁶⁵ Et font partie d'un jeu à nombre de tours illimité.

⁶⁶ Le signe (-) est affecté à (y_j) car il s'agit du transfert de A vers B: pour A, son propre revenu (y_i) est donc de signe (+) et (y_j), le revenu de B, de signe (-).

⁶⁷ Le signe (-) est affecté à ($\theta_{i,j}$) car on déduit de l'utilité de A le transfert qu'il opère vers B.

⁶⁸ Le signe (+) est affecté à ($\theta_{i,j}$) car on ajoute à l'utilité de B ce qu'il reçoit de la part de A.

lorsque chaque ménage ne se préoccupe que de son propre revenu, c'est-à-dire si et seulement si:

$$1) u(y_i) - u(y_i - \theta_{i,j}) < (U_a - \bar{u}), \quad \forall i,j.$$

$$2) u(y_j) - u(y_j - \theta_{i,j}) < (U_b - \bar{u}), \quad \forall i,j.$$

avec: $u(y_i)$ = utilité que le ménage retire s'il ne se préoccupe pas de l'autre;

$u(y_i - \theta_{i,j})$ = utilité que le ménage retire s'il transfère une partie de ses ressources;

U_a = utilité que A retire s'il trouve un arrangement avec B;

\bar{u} = utilité que chaque ménage retire si aucun arrangement n'est trouvé.

Sous ces deux conditions, il est donc possible de créer une coopération entre deux personnes égoïstes, ou deux ménages, même sans contrat écrit. Une règle de coopération entre les familles est créée et encouragée à perdurer par l'éducation (ici confucéenne). La règle de coopération réciproque est un élément essentiel de la SRG, elle doit donc se maintenir pour que la SRG continue à jouer son rôle dans l'efficacité économique chinoise et la structuration du groupe.

Les règles éthiques confucéennes ont donc été adaptées aux modifications des environnements spatio-temporels des individus chinois. Elles doivent répondre à des critères d'efficacité pour être conservées. Elles sont entretenues par trois facteurs: le besoin de reconnaissance, la foi des individus et l'assurance stratégique. Soulignons que nous sommes en accord avec R.A.Posner et M.Fafchamps⁶⁹ qui défendent l'idée qu'il n'existe pas de contradiction entre le fait que des individus poursuivent leur intérêt égoïste tout en respectant certaines valeurs éthiques qui revendiquent la solidarité comme obligation morale et la subsistance comme un droit. La solidarité comme assurance stratégique n'est pas une succession de cadeaux ponctuels, mais un système organisé autour de la réciprocité inscrite dans le temps. Ce que le donneur espère n'est pas un cadeau de même valeur, mais une aide lorsqu'il sera lui-même dans le besoin. Chaque fois que la survie des individus dans leur groupe est incertaine, ces formes d'assurance mutuelle émergent naturellement et entretiennent la SRG. Le problème à résoudre reste celui du passager clandestin, c'est-à-dire de celui qui veut profiter du système en se déclarant dans le besoin afin de ne pas coopérer tout en recevant des transferts. Pour M.Fafchamps, dans un tel système d'assurance mutuelle, l'information sur chacun doit circuler librement, afin que le contrôle des passagers clandestins soit assuré et les tricheurs punis⁷⁰. La

⁶⁹ Voir M.Fafchamps, 1992.

⁷⁰ Voir chapitre 4, 2.3, page 244.

communauté chinoise a répondu à ce besoin par le contrôle pyramidal ⁷¹. Cela conduit à limiter la vie privée et à faire reposer le système sur des motivations non économiques (morales, éthiques, religieuses ...), enseignées par l'éducation, par le moyen de l'internalisation que nous avons vu plus haut. Dans la communauté chinoise, les individus nécessiteux (handicapés, sans emplois etc ...) doivent faire une demande d'aide financière auprès du « Chinese Town Hall », sorte d'hôtel de ville. Cette requête est étudiée par un comité élu pour deux ans. Le demandeur fait ainsi l'objet d'une enquête sur ses revenus réels et la conformité éthique de ses agissements. Nous avons déjà montré que les règles de réciprocité concourant à la SRG, qu'elles aient émergé pour des raisons de recherche de reconnaissance sociale ou pour des raisons d'assurance stratégique, constituent l'un des éléments fondamentaux de l'efficacité des réseaux chinois. Nous avons vu, dans le chapitre 2, page 115, la façon dont les marchands chinois, au départ peu reconnus par la tradition confucéenne et écrasés par les taxes que leur infligeait le gouvernement mandarinal, n'ont conservé des règles éthiques confucéennes que ce qui ne les freinait pas dans leur recherche de profit, et ont développé celles qui leur étaient favorables, comme la réciprocité et la piété filiale qui sont, dans le point suivant, étudiées sous l'angle de la transmission intergénérationnelle du capital, qui est une forme d'assurance stratégique.

2.3: transmission intergénérationnelle du capital et confucianisme.

La création d'un système de sécurité sociale au sein des familles et des clans est l'un des piliers fondamentaux des entreprises familiales ⁷². Même si, d'après les entretiens menés en Malaisie, l'attachement à la famille et le dévouement à l'entreprise familiale sont davantage le fait des anciennes générations que des nouvelles, ces entreprises restent très puissantes. Un élément d'interprétation de cette évolution est justement la sécurité sociale. Les jeunes Chinois de Malaisie vivent dans un environnement moins incertain et plus influencé par l'ethos individualiste occidental que leurs aînés, ce qui les détache quelque peu de leur famille. Ce qui nous préoccupe ici n'est cependant pas l'analyse d'un fait de société qui vient à peine de naître et dont on ne peut prévoir l'évolution à terme, mais, ce qui reste l'un des éléments moteurs de l'efficacité économique de la communauté chinoise, à savoir les entreprises familiales; or, la SRG et les entreprises familiales se renforcent mutuellement. A.Cigno (1991) a montré comment la famille, constituée de membres égoïstes, pouvait se substituer au marché du capital en développant un système d'assurance retraite tel que, chacun ayant besoin de sa famille pour survivre pendant sa période de vieillesse,

⁷¹ Voir schémas 3 page 79, 8 page 216 et 10 page 230.

⁷² Voir définition, page 4.

se voit obligé de respecter les règles de solidarité vis-à-vis de ses aînés. Dans le même ordre d'idées, I.Hansson et C.Stuart (1989) ont étudié la création endogène de sécurité sociale par les générations solidaires. Il s'avère que, partant d'un équilibre sans sécurité sociale, deux générations, vivant lors d'une même période, peuvent avoir intérêt à instituer celle-ci en mandatant des transferts des plus jeunes vers les plus vieux. L'allocation de sécurité sociale est alors pareto-optimale. Afin de présenter le modèle, on suppose une population qui croît au taux $g \geq 0$. Une nouvelle génération apparaît à chaque début de période et vit jusqu'à la période suivante. Un agent né en (t) procure une unité de travail en (t) et reçoit un salaire. L'unité de salaire est dépensée en consommation à la période (t): $C_{y,t} > 0$, en épargne (S_t), et en aide à la génération précédente (A_t). Le salaire de l'agent est alors:

$sal = C_{y,t} + S_t + A_t$. Si l'on divise chaque membre de cette égalité par le salaire, on obtient: $1 = [(C_{y,t}/sal) + (S_t/sal) + (A_t/sal)]$ et si, par simplification, on prend l'unité comme salaire de référence, alors:

$$C_{y,t} = 1 - S_t - A_t \quad (1)$$

L'épargne de la génération (t) procure le capital pour la production en période (t + 1). Ce capital, ainsi que les intérêts calculés à partir du taux d'intérêt réel ($r \geq 0$) seront récupérés et consommés par la génération (t) en (t + 1). La consommation par tête pendant la période de vieillesse de la génération (t), notée $C_{o,t} \geq 0$, est la somme de l'épargne réalisée en (t) et des transferts de la génération suivante:

$$C_{o,t} = (1 + r) S_t + (1 + g) A_{t+1} \quad (2)$$

La consommation de l'individu pendant les périodes (t) et (t + 1) est donnée par (u) et (v), fonctions croissantes et concaves, avec: $u'(C) \rightarrow \infty$ et $v'(C) \rightarrow \infty$ quand $C \rightarrow 0$. On introduit l'intérêt de chaque génération pour les autres en supposant que la génération (t) contribue à baisser la consommation de chaque membre de la génération précédente au taux $0 < \rho < \infty$ et celle des membres de la génération suivante au taux $0 < \delta < \infty$. L'utilité de la génération (t) s'écrit:

$$U_t = [u(C_{y,t-1}) + v(C_{o,t-1})] / [(1 + g)(1 + \rho)] \\ + u(C_{y,t}) + v(C_{o,t}) \\ + \sum_{z=t+1}^{\infty} [u(C_{y,z}) + v(C_{o,z})] \cdot [(1 + g) / (1 + \delta)]^{z-1}$$

* Le premier terme de l'équation représente la contribution des générations précédentes à l'utilité de la génération (t), avec:

$C_{y,t-1}$ = consommation dans le jeune âge de la génération (t-1).

$C_{o,t-1}$ = « pendant la vieillesse de (t-1).

$1+g$ = taux de croissance de la population.

$1+p$ = taux de contribution de (t-1) à la consommation de (t).

* Le deuxième terme représente la contribution de la génération (t) à sa propre consommation.

* Le troisième terme est la contribution de toutes les générations suivantes à l'utilité de (t).

Un agent (t) choisit (A_t) et (S_t) afin de maximiser (U_t) avec (S_{t-1}) donné et sachant que (A_z) et (S_z), quel que soit $z > t$, seront déterminés de la même façon par les générations suivantes. Un résultat essentiel du modèle est que $A_t > 0$, seulement si $u'(C_{y,t}) > v'(C_{o,t-1})$. L'équilibre est atteint s'il correspond à l'allocation selon laquelle chaque génération (t) maximise (U_t) avec les conditions initiales et les réponses de toutes les générations suivantes données. On se trouve dans le cas d'un jeu à nombre de tours inconnu. Deux états stables peuvent devenir des équilibres dans le modèle: 1) état stable sans transfert: l'individu ne consomme que ses épargnes; 2) état stable avec transferts qui nécessite une condition: $u'(C_{y,t}) > v'(C_{o,t-1})$.

Chaque génération a un taux marginal de substitution entre sa propre consommation en y (période de jeunesse) et en o (période de vieillesse) qui est négatif:

$$(\partial U_t / \partial C_{y,t}) / (\partial U_t / \partial C_{o,t}) < 1.$$

Chaque génération épargne peu pour sa propre consommation future car elle sait qu'elle recevra une aide de la suivante. Le modèle montre que ce système est pareto-optimal quand $g > r$. Il a été créé afin de montrer l'intérêt d'un système de sécurité sociale endogène en Occident avant l'industrialisation, parce que l'éthique familiale était très influente, les familles soudées, la solidarité intergénérationnelle étant une règle éthique respectée. C'est exactement ce qui semble continuer d'exister au sein de la communauté des Chinois expatriés où l'éthique confucéenne a imprégné les esprits: qu'est-ce que la piété filiale sinon une SRG intergénérationnelle élargie? Ceci montre encore une fois que l'éthique (représentée ici par la piété filiale) défend ce qui est efficace (c'est-à-dire, ici, la SRG intergénérationnelle, qui assure la puissance des entreprises familiales). En Occident, avec l'industrialisation, les familles ont éclaté et le système officiel et obligatoire de sécurité sociale est devenu concevable et avantageux. Ce

phénomène est-il en train de se produire dans la communauté chinoise? Si oui, comment créer un régime obligatoire lorsqu'il n'existe pas de gouvernement central? La réponse à ces questions ne pourrait être que spéculative et, de toute façon, dépasse largement le cadre de notre thèse. Encore une fois, ce qui nous préoccupe est de comprendre le fonctionnement des réseaux familiaux chinois qui procurent une force indéniable à cette communauté. La recherche de sécurité et l'intérêt purement commercial ont conduit à la constitution de véritables empires commerciaux et industriels, notamment en Malaisie ⁷³. Le maintien des liens intergénérationnels est donc indispensable au bon fonctionnement des réseaux. L'éthique rejoint l'intérêt. Les Chinois ont su conserver et transmettre à leurs enfants des valeurs à la fois morales et utiles. La moralité de la piété filiale doit être, en effet, transmise par l'éducation, afin de renforcer un système qui a fait ses preuves en termes d'efficacité (utilitarisme social). La théorie économique traditionnelle doit ici être renforcée par l'étude de concepts tels que la confiance, la réputation, l'éthique ..., difficiles à intégrer dans des équations mathématiques, mais essentiels à la compréhension de bien des phénomènes. Sans ces concepts, il n'y a aucune raison pour que deux individus en interaction parviennent à un revenu social efficace et surtout durable comme nous l'avons vu avec l'exemple du dilemme du prisonnier ⁷⁴. La source de l'inefficacité est la tentation d'agir en maximisant uniquement son revenu personnel ou bien, dans le cadre familial ou clanique, d'agir en passager clandestin, c'est-à-dire, par exemple, de dilapider la richesse familiale ou de gaspiller ses propres revenus afin de recevoir davantage de transferts de la part des autres. Afin de lever cette inefficacité, deux solutions semblent possibles: un système de sécurité sociale obligatoire ou bien un système basé sur une SRG intergénérationnelle, qui repose sur une tradition éthique. Et pour que ce système devienne une tradition, il faut qu'il ait fait ses preuves en termes d'efficacité ... Ce qui est moral n'est pas toujours efficace; par contre, l'efficacité renforce la moralité (déclarée) d'un acte...

Encore une fois, soulignons que les Chinois d'outre-mer, et particulièrement ceux de Malaisie, ne bénéficient d'aucune aide de la part du gouvernement du pays d'accueil. Aucun individu n'a, de ce fait, intérêt à quitter la communauté, ni même sa famille, qui lui apportent l'éducation ⁷⁵, un emploi, une sécurité sociale etc ... Chacun a intérêt à coopérer, certains, les plus démunis, y sont même obligés. Ce schéma ne se reproduit pas à l'identique dans les autres communautés immigrées. Les liens communautaires chinois semblent plus profonds.

Dans la communauté chinoise de Malaisie, nous pouvons reconnaître trois types d'individus, classés selon leurs relations avec le reste de la communauté ou avec leur famille: 1) ceux qui prennent la tête d'une entreprise familiale créée par

⁷³ Voir chapitre liminaire.

⁷⁴ Voir page 110.

⁷⁵ En Malaisie, les écoles chinoises sont privées et financées par la communauté; plus tard, les jeunes sont souvent envoyés par leurs familles dans des universités étrangères.

l'un de leurs ancêtres. Ils restent liés à la famille toute leur vie. Leur éthique, mais aussi leurs intérêts les incitent à coopérer; 2) ceux qui sont salariés de membres de leur famille ou de leur clan: ils retrouvent leur indépendance le jour où ils parviennent à rembourser leurs dettes grâce à un travail acharné. Les plus pauvres d'entre eux restent cependant endettés à vie. Pendant toute la durée de leur endettement, ces individus sont liés à la communauté et sont obligés de coopérer; 3) ceux qui sont issus de familles riches et choisissent un mode de vie individualiste. Ce type d'individus reste encore marginal.

Dans le cadre de notre thèse, seuls les deux premiers types d'individus nous intéressent, puisqu'ils contribuent à entretenir la SRG traditionnelle et donc à enrichir leur famille, leur clan, et finalement, toute la communauté, par le biais des réseaux. M.R.Rosenzweig et K.I.Wolpin (1985) proposent un modèle de transferts intergénérationnels interprétés par des contrats implicites optimaux entre générations se consacrant à l'entreprise familiale. Ils appliquent leur modèle au cas des familles rurales dans les pays en voie de développement, mais il est possible de l'adapter à celui des Chinois d'outre-mer. En effet, dans les cas étudiés par les auteurs, les contrats implicites⁷⁶ contribuent à maximiser les gains de la famille, dans la mesure où les enfants acquièrent une parfaite connaissance du travail au sein de la ferme familiale. On peut penser que les parents ont intérêt à ce que leurs enfants prennent leur suite, dans la mesure où ces derniers contribuent ainsi au développement d'une logique de gestion des affaires, propre à la famille. La formation « maison » procure une assurance dans un milieu où les relations d'affaires restent largement personnalisées et les contrats non écrits, basés sur la confiance et la réputation de la famille. L'individu qui prend la suite de ses parents, hérite, en quelque sorte, d'un « carnet d'adresses », c'est-à-dire d'un réseau de relations local, national ou international, selon l'importance de l'entreprise. Le modèle suppose une situation à technologie constante dans laquelle les plus âgés détiennent l'information quant aux techniques les plus efficaces pour réagir aux conditions diverses auxquelles ils ont dû faire face jusqu'ici. Ces techniques, de même que le « carnet d'adresses », sont considérés comme une sorte de « secret familial ». Chaque individu vit trois périodes: 1) l'enfance, pendant laquelle il aide ses parents à la gestion de l'entreprise et se constitue un réseau de relations utiles pour la suite de sa carrière. Dans la communauté chinoise, il bénéficie également d'une éducation de qualité dans une école privée, puis dans une université étrangère; 2) l'âge adulte, pendant lequel il commence à prendre en charge ses parents, en échange d'un transfert de la direction de l'entreprise et du « carnet d'adresses » ou réseau de relations; 3) la vieillesse, pendant laquelle il est pris en charge par ses enfants.

Durant les deux premières périodes, il ne possède rien, mais au cours de la deuxième, il a la possibilité de prendre en charge les affaires familiales. On note (ρ), la valeur ajoutée par l'individu soit au « carnet d'adresses » de ses parents (s'il choisit de prendre leur suite), soit au « carnet d'adresses » qu'il doit créer

⁷⁶ Qui supposent que les enfants prennent la suite de leurs parents qui les forment dans cette optique.

(s'il décide de fonder sa propre société). Par hypothèses, le « carnet d'adresses » constitue un capital non dépréciatif, les relations entre enfants et parents ne sont pas de l'ordre d'un altruisme bienveillant, et le « carnet d'adresses » peut être soit échangé sur le marché, soit transféré par héritage. Les deux auteurs montrent que le contrat implicite entre deux générations de la même famille, impliquant le transfert du « carnet d'adresses » par héritage et l'utilisation de la main d'oeuvre familiale, est plus efficace du point de vue de la pareto-optimalité, que la vente anonyme du « carnet d'adresses » et du travail en dehors de la famille. La meilleure efficacité est issue de deux faits: 1) l'individu a une meilleure connaissance de la technique et de la gestion de l'entreprise dans laquelle il a été formé; 2) l'individu a un accès plus rapide à l'information et au « carnet d'adresses » de l'entreprise dans laquelle il a été formé. Il ne doit pas apporter la preuve de son honnêteté, ni gagner la confiance de quiconque. Dans le cas des Chinois d'outre-mer, en effet, la transmission du savoir n'est pas le seul élément à prendre en compte pour comprendre le fait que la plupart des jeunes préfèrent rester au sein de l'entreprise familiale: dans cette communauté, la réputation et les contacts personnels sont fondamentaux. Le jeune qui crée sa propre entreprise se prive de ces avantages que son père lui laisse en héritage (sauf si cette création d'entreprise résulte d'un accord avec son père et participe au développement de l'entreprise familiale). S'il coupe tout lien avec sa famille, il transgresse les lois éthiques confucéennes et encourt une punition de la part de la communauté, ce qui risque de lui conférer une mauvaise réputation. Deux cas doivent être comparés:

1) celui du fils qui quitte sa famille et crée sa société:

* le revenu de son entreprise en deuxième période est: $Y_2 = w - PX$, avec w , le revenu de son entreprise, P le vecteur des prix des divers biens et services dans lesquels il doit investir, et X , le vecteur des biens et services;

* son revenu en troisième période est: $Y_3 = w + (\rho + P) X$ (il récupère son investissement + sa valeur ajoutée).

2) celui du fils qui reste dans l'entreprise familiale: le revenu de l'entreprise familiale, en troisième période, est $Y'_3 = w + (\rho' + P) X$, avec $\rho' = (1 + \alpha) \rho$.

(ρ') est supérieur à (ρ) grâce à l'acquisition de l'expérience, à l'héritage du « carnet d'adresses », et au gain de confiance et de réputation auprès des clients « transférés » par les parents. Tous ces avantages sont mesurés par le coefficient (α) . Ce coefficient croît durant les première et deuxième périodes, pour atteindre la valeur 1 en fin de deuxième période: le fils est alors prêt à prendre la relève. Dans le cas des familles rurales observées par les deux auteurs, comme dans celui des familles chinoises, on remarque que $Y'_3 > Y_3$.

Ce modèle permet donc de comprendre les transferts intergénérationnels, sans supposer un acte moral. Chacun a tout simplement intérêt à coopérer. Dans la communauté chinoise, ces transferts sont devenus une règle éthique (selon la logique étudiée dans le point 2.2) qui est défendue par la piété filiale confucéenne. Bien entendu, ces conclusions sont valides dans le cas de relations d'affaires personnalisées, où la confiance, la réputation et l'éthique jouent un rôle essentiel. De plus, si l'on introduit la possibilité d'innovations, les revenus tirés de la transmission de l'expérience par les plus âgés perdent de leur intérêt. Les entreprises chinoises qui veulent avoir accès à des marchés de biens et services modernes ont donc intérêt à constituer des conglomérats et à se tourner, en partie, vers des techniques de gestion de type occidental⁷⁷. On a vu que les grandes entreprises taiwanaises, par exemple, concilient taille multinationale et techniques de gestion traditionnelles. Elles doivent cependant intégrer certaines règles appliquées dans les entreprises occidentales. Par exemple, de nombreux jeunes Chinois, bien que formés, en grande partie, au sein de l'entreprise, sont envoyés en Occident pour étudier. Cette évolution apporte quelques modifications à l'organisation de l'entreprise, sans pour autant laisser penser à la fin des entreprises familiales. On assiste plutôt, une fois de plus, à une adaptation du modèle traditionnel à la modernité et à la création d'un mode de fonctionnement toujours aussi spécifique. Le savoir-faire des générations anciennes reste donc utile à l'éducation des nouveaux managers. Ce modèle nous aide alors à comprendre comment la SRG intergénérationnelle a permis la constitution des entreprises familiales, à partir d'investissements dans des secteurs économiques dans lesquels la technologie évoluait peu, ou bien n'avait que peu d'importance dans le processus de production. En Malaisie, ces entreprises sont nées des activités de marchands-aventuriers ou de pauvres paysans venus tenter leur chance, à l'époque de la colonisation britannique, dans un pays où les opportunités ne manquaient pas. Ces entreprises se sont peu à peu tournées vers d'autres secteurs (comme la finance), en se diversifiant et en augmentant le pouvoir des grandes familles. Il s'agit donc de familles-entreprises qui maximisent une fonction d'utilité sur plusieurs générations. L'utilité des parents est fonction de la richesse de la famille et du capital humain et non-humain qu'ils transmettent à leurs enfants. Les enfants reçoivent une dotation à la naissance (en intelligence, réputation, relations etc ...), créée par l'environnement familial. Un modèle de ce type est présenté par G.S.Becker et N.Tomes (1979), dans lequel l'équilibre du revenu des enfants est déterminé par des dotations chanceuses (héritées), le revenu de leurs parents, leurs propres dotations (innées), et par deux paramètres essentiels: leur degré d'« héritabilité » (probabilité qu'ils reçoivent un héritage) et la propension des parents à « investir » dans leurs enfants. Le modèle montre l'intérêt des parents à faire cet investissement, créant ainsi une dette qui, remboursée de façon échelonnée dans le temps, leur procurera une

⁷⁷ Nous avons déjà abordé ce thème dans la section 1 (1.3) de ce chapitre. Il sera repris, sous forme de bilan, dans le chapitre 4, 3.3.

rente leur permettant de consommer davantage que ce que leur auraient permis leurs revenus individuels. Une telle dette, créée à l'intérieur de la famille suppose une assurance « confiance » basée sur l'éthique familiale.

Mathématiquement, le modèle se présente ainsi:

- la fonction d'utilité des parents dépend de leur consommation, du nombre de leurs enfants et des caractéristiques de chaque enfant:

$$U_t = U_t(Z_t, \Psi_{t+1}, n) \quad (1)$$

avec: Z_t = consommation des parents;

Ψ_{t+1} = caractéristique de chaque enfant;

n = nombre d'enfants;

t = t ème génération.

- par hypothèse, $\Psi_{t+1} = I'_{t+1}$, où (I'_{t+1}) est la richesse de chaque enfant lorsqu'il atteint l'âge adulte. (I_{t+1}), la richesse totale des enfants, est égale à ($n I'_{t+1}$).
Donc:

$$U_t = U_t(Z_t, I_{t+1}) \quad (2)$$

- les parents peuvent modifier (I_{t+1}) en investissant dans le capital humain et non humain des enfants. Soit (Y_t), le montant total investi dans les enfants, et (π_t), le coût d'opportunité de l'investissement en terme de consommation. L'équilibre budgétaire des parents s'écrit:

$$Z_t + (\pi_t \cdot Y_t) = I_t \quad (3)$$

où I_t représente la richesse des parents;

- si la valeur de chaque unité de capital est (W_{t+1}), le taux de retour des investissements s'écrit:

$$\pi_t \cdot Y_t = (W_{t+1} \cdot Y_t) / (1 + R_t) \quad (4)$$

$$\text{donc: } R_t = [(W_{t+1} \cdot Y_t) / (\pi_t \cdot Y_t)] - 1 \quad (4 \text{ bis})$$

avec R_t , le taux de rendement par génération;

- la richesse totale des enfants est égale à la somme de leurs richesses issues de l'investissement des parents, de leur capital de départ, et de leur chance en terme de dotations:

$$I_{t+1} = [W_{t+1} \cdot Y_t] + [W_{t+1} \cdot E_{t+1}] + [W_{t+1} \cdot U_{t+1}] \quad (5)$$

Le premier terme entre crochets est l'investissement des parents, le deuxième, le capital de départ et le troisième, la chance;

- si l'on introduit la valeur de $(\pi_t \cdot Y_t)$ issue de l'équation (4) et celle de (I_{t+1}) donnée par l'équation (5), dans l'équation (3), on obtient une contrainte de budget des parents qui est:

$$Z_t + (I_{t+1} / 1+R_t) = I_t + (W_{t+1} \cdot E_{t+1} / 1+R_t) + (W_{t+1} \cdot U_{t+1} / 1+R_t) = S_t \quad (6)$$

Dans la deuxième partie de l'équation, le premier terme est le revenu des parents, le deuxième, la dotation en capital des enfants et le troisième, la chance. (S_t) est le revenu de la famille;

- les parents maximisent leur utilité selon (Z_t) et (I_{t+1}) , sous leur contrainte de budget. S'ils anticipent correctement la dotation en capital de leurs enfants et la chance, la condition d'équilibre est donnée par l'équation (5) et:

$$(\partial U / \partial Z_t) / (\partial U / \partial I_{t+1}) = 1 + R_t \quad (7)$$

Cette dernière équation exprime l'idée que le taux de rendement est indépendant du montant investi et que les parents peuvent consommer plus que leur propre revenu en créant une dette qui sera remboursée par les enfants. L'investissement optimal en capital humain et non-humain dépend de la propension à investir, positivement liée à la fraction du revenu familial dépensée au profit des enfants et au taux de rendement de l'investissement. Les parents ont donc intérêt à « investir » dans le capital humain et non humain de leurs enfants. Lorsque nous avons présenté les différentes étapes de la famille chinoise (page 96), nous avons vu que les parents n'étaient jamais laissés seuls chez eux ou en maison de retraite, comme c'est le cas en Occident. Les Chinois sont en général étonnés par cette habitude que leur morale refuse catégoriquement. Encore une fois, nous voyons que les règles éthiques sont confortées par l'intérêt: en l'absence de système de sécurité sociale, de retraite ou de chômage, chacun a intérêt à défendre cette tradition de la famille soudée et solidaire.

Les entreprises familiales se sont donc développées dans la communauté chinoise expatriée pour des raisons à la fois pratiques et éthiques. Sans système de sécurité sociale centralisé et obligatoire, chacun a intérêt à voir se développer un substitut à ce système. A l'intérieur des familles, la confiance ayant plus de facilité à émerger et le contrôle sur l'individu étant plus aisé, du fait de la

proximité des membres, un système de sécurité social a pu être mis en place. Grâce à la SRG assurée par la réciprocité obligatoire et le contrôle pyramidal, ce système de sécurité a pu voir le jour non seulement au sein des familles, mais également des familles élargies, des clans et autres associations. La SRG est également garantie, nous l'avons déjà souligné, par la confiance instaurée en tant que règle éthique dans la communauté entière selon différents degrés. A côté de ce système de sécurité, la transmission intergénérationnelle de l'entreprise s'avère plus efficace et plus rentable que la vente anonyme de celle-ci. L'éthique confucéenne semble avoir joué un rôle primordial dans ce phénomène historique qui permet aujourd'hui, aux Chinois de Malaisie et d'ailleurs, de disposer d'une puissance économique formidable. Comment pouvons-nous alors défendre cette idée tout en restant fidèle à l'analyse du confucianisme par M. Weber? La réponse à cette question est l'objet de la troisième section qui suit.

Conclusion de la section 2

Nous venons donc d'exposer brièvement le rôle que nous attribuons aux règles éthiques du confucianisme dans la création puis le renforcement des liens de SRG intergénérationnelle. Nous avons vu comment l'appartenance à une éthique commune et l'apprentissage du respect de celle-ci, notamment par l'éducation, pouvait générer une certaine confiance entre les individus. L'institution de la réputation, comme référence ultime de l'individu dans ses interactions sociales, est également une source inestimable de confiance dans une communauté comme celle des Chinois expatriés. Ainsi, confiance, réputation et éthique semblent aussi indispensables au développement et à la pérennité du système de SRG chinoise, que l'intérêt individuel et la complémentarité des acteurs, lui conférant une forme de garantie. Nous soutenons donc les thèses de M. Granovetter et de A. Orléans, ardents défenseurs de l'idée d'enchaînement de l'économie dans le social (la réputation et l'éthique, sources de confiance sont indispensables à la SRG), tout en nous servant, ce qui peut paraître paradoxal, des développements d'auteurs comme R. Axelrod (voir page 112) et de D. Kreps (page 129) sur la coopération comme conséquence de la convergence d'intérêts égoïstes. Nous pensons, en effet, que la SRG est bien le fruit de l'interaction des intérêts individuels, mais que les facteurs sociologiques que sont la réputation, l'éthique et la confiance, assurent la pérennité de cette SRG.

Nous avons également voulu montrer comment des règles éthiques étaient amenées à s'adapter aux différents environnements spatio-temporels, pour des raisons à la fois d'éthique et d'intérêt.

Enfin, dans le cadre de la SRG dans le temps, nous avons établi un lien puissant entre les règles éthiques confucéennes et la transmission intergénérationnelle du capital, source essentielle des entreprises familiales et des réseaux

intergénérationnels. Or, ces entreprises familiales et ces réseaux, acteurs de premier rôle dans le succès économique de la communauté des Chinois expatriés, contribuent à entretenir, de façon réciproque, la SRG intergénérationnelle chinoise. Les relations que nous établissons, d'une part entre SRG et efficacité économique, et, d'autre part, entre éthique confucéenne et SRG intergénérationnelle, peuvent paraître en contradiction avec notre choix, déclaré en introduction, pour l'approche weberienne. En effet, M.Weber a, dans ses écrits portant sur les religions asiatiques, établi un lien de causalité entre ces dernières, dont le confucianisme, et la non-crédation du capitalisme par les sociétés asiatiques. Nous allons démontrer, dans la section qui suit, qu'il s'agit là d'un faux paradoxe, issu d'une mauvaise interprétation des écrits de M.Weber.

Section 3: confucianisme et capitalisme.

Les écrits de M.Weber ont été interprétés de différentes façons et ils ont engendré de nombreuses controverses toujours d'actualité. Sa méthode de travail, lorsqu'elle n'a pas été bien saisie, a donné lieu à des critiques non fondées. Notamment, l'interprétation vulgaire de l'analyse weberienne consiste en l'affirmation de son opposition catégorique au matérialisme historique de K.Marx. M.Weber n'a cependant jamais cherché à opposer, de façon unilatérale, une interprétation « spiritualiste » de la civilisation, à l'interprétation « matérialiste » de K.Marx. Si certains en ont eu le sentiment, c'est vraisemblablement parce que M.Weber a insisté sur le rôle des idées dans la société, rôle négligé par K.Marx. Pour M.Weber, tous les éléments de la réalité, idéels ou matériels, s'influencent de façon réciproque. Il est, en quelques sortes, un précurseur de l'analyse systémique.

Cette section se compose de trois points, le premier reprenant la vision de M.Weber du confucianisme au moment du développement du capitalisme en Europe. Elle indique notre propre interprétation de l'écart apparent entre cette analyse et les résultats économiques du monde sinisé et confucianisé actuel. Le deuxième point essaie de montrer que l'éthique confucéenne actuelle est bien compatible avec l'esprit capitaliste, en s'appuyant sur le concept de rationalisation et en comparant l'éthique protestante et l'éthique confucéenne. Notre argumentation s'appuie sur le phénomène d'« appropriation du capitalisme » pour montrer sa compatibilité avec la thèse webérienne. Enfin, le troisième point est une réflexion générale sur le rôle de l'ethos dans le développement, résultant des deux premiers points, en prenant l'exemple des Chinois de Penang (Malaisie).

3.1: *Max Weber et le confucianisme.*

Nous avons déjà parlé, en introduction, de l'interprétation webérienne du développement du capitalisme en Europe et de son non-développement en Asie. Nous ne rappellerons jamais suffisamment que M.Weber n'a jamais soutenu que le protestantisme ou le confucianisme étaient les seules causes de ces phénomènes. Il n'a fait que souligner des corrélations historiques, mises en valeur par la construction de types idéaux. Selon son analyse, l'économie capitaliste n'a pu se développer en Asie en raison, notamment, du manque de compatibilité entre l'esprit capitaliste et celui de l'éthique confucéenne ⁷⁸. Cette idée contraste fortement avec la vision d'une Asie actuelle en pleine expansion économique qui revendique, dans le même temps, son attachement aux valeurs confucéennes. La solution de facilité consistant à rejeter les thèses de M.Weber ne nous satisfait pas. Depuis le début de ce travail, nous avons insisté sur l'adaptation progressive des valeurs confucéennes au monde environnant des Chinois expatriés. Or, ce sont ces Chinois expatriés, et non ceux restés au pays, qui ont pu donner un nouveau souffle à l'Asie. La cause politique ne constituerait-elle pas un facteur extérieur primordial de non-développement du capitalisme en Chine mandarinale puis communiste et de son développement en Asie du sud-est? Le confucianisme comme idéologie de l'Etat impérial, puis le communisme, ont, semble-t-il, jusqu'à l'ouverture récente de la Chine à l'économie de marché, empêché le développement de celle-ci. La croissance aujourd'hui impressionnante de son économie est, d'ailleurs, davantage le fait des Chinois expatriés, investissant dans l'économie du pays qu'ils considèrent encore comme leur « mère-patrie », et des multinationales japonaises et occidentales, que de celui de ses habitants. Dès lors, nous sommes persuadée que le confucianisme de l'époque mandarinale ne peut être le même que le confucianisme revendiqué par Singapour ⁷⁹, ces deux interprétations du confucianisme ne pouvant pas non plus être confondues avec l'ethos confucéen. Le contexte change, l'éthos de même que l'idéologie officielle s'adaptent aux intérêts. M.Weber n'avait d'ailleurs pas exclu le développement des pays asiatiques par « appropriation » ⁸⁰ des techniques capitalistes. Il a simplement cherché à démontrer le lien entre l'éthique protestante et l'apparition du capitalisme. Dès lors, la question est de savoir quels sont les facteurs décisifs qui ont empêché et ceux qui ont permis l'appropriation du capitalisme en Asie. Quel rôle l'éthique confucéenne a-t-elle joué de ce point de vue? Peut-elle être obstacle dans un certain contexte spatio-temporel et moteur dans un autre? Il semble que les conditions de la naissance du capitalisme aient été, de façon unique et plus ou moins hasardeuse, réunies en Occident au dix-huitième siècle.

⁷⁸ Comme nous l'avons déjà souligné en introduction, l'esprit capitaliste qu'il étudie est un système d'attitudes qui, selon lui, recouvre notamment un sens de l'épargne et la recherche du profit, qui contribuent à la création d'une organisation rationnelle de la production en améliorant la rentabilité de l'entreprise.

⁷⁹ Voir annexe 13, sur le confucianisme à Singapour.

⁸⁰ Nous parlons ici d'« appropriation » et non plus de création, puisqu'il s'agit, en Asie du sud-est, d'une adaptation et d'une attribution des techniques capitalistes créées en Europe (Voir R.Pottier, 1996, page 23).

Cette naissance a été indéniablement facilitée par les découvertes, sur les plans scientifique et technique, des civilisations indienne, chinoise et arabe. Il a donc existé, à cette époque une spécificité occidentale, que M.Weber voit dans l'éthique protestante. Toute définition d'une éthique doit être replacée dans son contexte spatio-temporel. Ne pas avoir conscience de ceci engendre une mauvaise interprétation des thèses weberiennes et conduit à caricaturer des faits historiques par opposition à la construction idealtypique. L'analyse comparative des éthiques religieuses au début du vingtième siècle, par M.Weber, a conduit celui-ci à la conclusion que, seule, la doctrine de la prédestination calviniste permettait de déboucher sur une éthique de l'action affectée à la transformation du monde. Les quatre arguments principaux développés par M.Weber sont les suivants:

1) il n'y a que le protestantisme qui aurait cumulé, en même temps, les deux conditions nécessaires à l'émergence du capitalisme: la rationalisation éthique du monde ⁸¹ et son désenchantement (refus de la magie ⁸²). M.Weber reconnaît cependant que le confucianisme propose un code de conduite davantage compatible avec le comportement capitaliste que le bouddhisme et le taoïsme ⁸³ et qu'il possède des traits communs avec le puritanisme, comme la valorisation de l'éducation et du travail, ou la sobriété; 2) c'est l'Occident qui a vu naître les doctrines individualistes et utilitaristes, issues du christianisme, alors que le confucianisme a toujours défendu une morale communautaire qui a empêché l'émergence des notions d'individu abstrait et de contractualisation des rapports humains à partir desquelles s'est, en grande partie, forgé le capitalisme occidental⁸⁴. En Occident s'est développé la rationalisation formelle des rapports sociaux, c'est-à-dire que, selon l'éthique protestante, l'individu n'a de devoirs qu'envers Dieu. En Chine, cette rationalisation est matérielle dans la mesure où, selon l'éthique confucéenne, l'individu a d'abord des devoirs envers ses proches. La première forme de rationalisation implique une soumission à des normes juridiques abstraites alors que la deuxième renvoie à des traditions ⁸⁵; 3) de ce fait, la démocratie, base politique de l'émergence, puis du développement du capitalisme, n'est pas apparue en Asie. Le blocage dans les sociétés d'Asie s'explique également par des facteurs politiques; 4) l'esprit scientifique n'a pas

⁸¹ Le capitalisme repose sur un refus du monde tel qu'il est et sa transformation, ce à quoi a répondu le protestantisme. Les religions asiatiques revendiquent, au contraire, l'acceptation du monde et l'adaptation de l'individu à celui-ci.

⁸² Alors que le confucianisme a toléré la magie, élément essentiel des religiosités bouddhique et taoïste.

⁸³ Les raisons de cette tolérance des valeurs magiques bouddhistes et taoïstes semblent stratégiques (voir R.Pottier, 1996), les valeurs contemplatives revendiquées par le bouddhisme et le principe taoïste du non-agir diminuant les risques de révolte populaire; le maintien des rites bouddhistes et taoïstes contribue à celui de l'harmonie sociale, chère au confucianisme.

⁸⁴ Ce point nous paraît critiquable. Il semble, en effet, que le confucianisme n'ait pas forgé une éthique communautaire totalement dénuée d'intérêts individuels. Nous avons déjà cité R.Pottier pour qui (1996, page 55), l'éducation confucéenne « façonne, en dépit des apparences, de fortes individualités: celles-ci s'exprimeront dès que la démocratie sera imposée ». Nous pouvons ajouter que ce sont ces individualités qui ont permis l'appropriation du capitalisme dans les pays d'Asie du sud-est.

⁸⁵ voir R.Pottier, 1996, pages 11 et 14.

pu émerger pour deux raisons: le maintien de la magie et la supériorité du savoir littéraire sur le savoir scientifique qui ont empêché le développement de l'esprit critique et de la synergie entre le savoir technique et le savoir scientifique ⁸⁶.

L'argument politique nous paraît toujours d'actualité et d'une grande valeur compréhensive. Il est vrai qu'en Chine, les lettrés confucéens ont toujours accordé leur soutien à l'Etat impérial dont la politique était hostile aux commerçants. Notons que les écrits confucéens originaires étaient beaucoup moins agressifs envers les activités marchandes que certaines recommandations issues de la chrétienté (recommandation au Prince pour baisser les taxes, non-dévalorisation de la richesse, non-condamnation des prêts à intérêt ...), mais que M.Weber étudiait, à juste titre, le confucianisme officiel, c'est-à-dire le « discours à travers lequel, dans la Chine ancienne, la bureaucratie interprétait idéologiquement la pensée confucéenne en fonction de ses préjugés et de ses intérêts propres » (R.Pottier, 1996, page 27). A l'extérieur de la Chine, les Chinois, s'ils n'ont pas toujours reçu un accueil chaleureux, ont trouvé une certaine liberté d'action. En Malaisie, ils ont même bénéficié du soutien des colons britanniques, persuadés qu'il valait mieux s'allier à ces travailleurs et habiles commerçants plutôt que de tenter de les soumettre. La réputation des Chinois en matière commerciale n'est pas le fruit de compétences innées, mais celui, ici encore, de corrélations historiques. Libérés du joug de l'Etat et de son idéologie confucéenne tyrannique, ils se sont battus, recréant ainsi leurs propres valeurs, issues à la fois du confucianisme des Classiques, du confucianisme mandarinal et de leur nécessité de survie. Le contexte politique a donc indéniablement joué un rôle essentiel dans l'épanouissement de l'économie chinoise, même si ce n'est pas sur ce facteur externe que nous avons choisi de centrer ce travail.

M.Weber a donc développé une certaine vision du confucianisme à une époque donnée et en se focalisant sur l'idéologie du gouvernement la Chine mandarinale. Dans ces conditions, ses conclusions nous paraissent parfaitement fondées et son analyse peu critiquable. Notre souci actuel est, tout en restant fidèle à sa méthode d'analyse, de voir si l'ethos confucéen, tel qu'il est appréhendé par les hommes d'affaires chinois expatriés, ne pourrait pas constituer un élément favorable à l'appropriation du capitalisme. En effet, nous pensons que certaines valeurs confucéennes, comme la recherche de l'adaptation au monde, hier obstacle au développement car donnant lieu à une ascèse passive, selon les termes de M.Weber, constituent aujourd'hui un élément du succès de ces hommes d'affaires. Par exemple, cette capacité d'adaptation leur a permis, en Malaisie, de devenir les intermédiaires commerciaux et financiers entre les Malais et les Britanniques. D'autres valeurs confucéennes, trop contraignantes et trop

⁸⁶ Voir R.Pottier, 1996, page 12.

opposées aux intérêts, ont été oubliées ou modifiées ⁸⁷. Dès lors, l'éthique confucéenne peut-elle aujourd'hui faire preuve d'une compatibilité autrefois impossible avec l'esprit capitaliste? Il nous semble essentiel, pour répondre à cette question, de différencier la philosophie confucéenne (celle des textes originels), du confucianisme officiel (de la Chine mandarinale, de Singapour) et de l'ethos confucéen.

3.2: *la morale confucéenne comme instrument de l'efficacité économique.*

L'une des grandes ambitions de M.Weber était de comprendre comment les hommes ont pu vivre dans des sociétés diverses, avec un système de valeurs et de croyances propre, comment ils se sont consacrés à leurs obligations religieuses et à leurs activités économiques, comment ces croyances religieuses ont influencé leur attitude économique ... Son projet, inachevé, était d'élaborer une sociologie comparative des grandes religions mondiales. Mais, s'il est également reconnu comme un grand économiste, c'est parce qu'il s'est préoccupé de l'éthique des populations du monde dans ses relations avec l'efficacité économique. Il n'étudiait pas les religions pour elles-mêmes, mais sous l'angle de leur rapport avec le comportement économique ⁸⁸. Ce qui nous intéresse le plus particulièrement est, bien sûr, l'interprétation par M.Weber de l'éthique confucéenne. Dans ce deuxième point, il est question du processus de rationalisation, de la comparaison entre l'éthique protestante et l'éthique confucéenne, et des obstacles au développement causés, selon M.Weber, par certaines visions du monde.

a) Le processus de rationalisation.

α. La notion de rationalité.

M.Weber part de la distinction entre quatre types d'actions: l'action rationnelle par rapport à son but, l'action rationnelle par rapport à une valeur, l'action affective ou émotionnelle, l'action traditionnelle ⁸⁹. M.Weber précise également que, concrètement, ces quatre types d'actions interfèrent. L'action rationnelle par rapport à son but équivaut à l'action logique de V.Pareto ⁹⁰: l'action est définie par le fait que l'acteur conçoit clairement le but et combine les

⁸⁷ Voir page 115.

⁸⁸ « L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme » est publié en 1904 (1ère partie) et en 1905 (2ème partie). « L'éthique économique des grandes religions mondiales » (où l'on retrouve ses études sur le confucianisme et le taoïsme, l'hindouïsme et le bouddhisme, et le judaïsme antique), est publié en 1920.

⁸⁹ Voir R.Aron, 1967.

⁹⁰ « Traité de sociologie générale », 1917.

moyens en vue d'atteindre celui-ci. La différence avec Pareto est que, pour M. Weber, l'action pour laquelle l'acteur choisit des moyens inadaptés en raison de l'inexactitude de ses connaissances, n'est pas pour autant non-rationnelle. L'action rationnelle par rapport à une valeur est celle du capitaine qui se laisse couler avec son navire: l'acteur agit de façon rationnelle par rapport à l'idée qu'il se fait de l'honneur. L'action affective est dictée par l'état de conscience ou l'humeur du sujet, placé dans des circonstances données. Quant à l'action traditionnelle, elle est dictée par des habitudes, des coutumes, des croyances.

La rationalisation de nos actions est un trait caractéristique de notre monde; délimiter le secteur de la société dans lequel subsiste une action qui nous paraît rationnelle fait donc partie de nos problèmes existentiels. Ainsi, le capitalisme peut être défini par son but, le profit maximum, et par ses moyens, l'organisation rationnelle du travail et de la production, la séparation du ménage de l'entreprise, une comptabilité rationnelle. Toute autre forme d'organisation (par exemple une organisation traditionnelle dans une entreprise familiale) est-elle nécessairement vouée à l'échec en matière de développement économique? Le concept de rationalité a fait l'objet de nombreuses controverses. Si le modèle classique définit le comportement rationnel par un objectif à atteindre et l'utilisation de moyens, la rationalité peut aussi être limitée, par manque d'informations. La limite entre comportement rationnel et comportement irrationnel n'est pas toujours bien visible. Nous supposons, depuis le début de ce travail, que l'individu est rationnel, dans le sens où il maximise ses satisfactions ou son bien-être, compte tenu de ses contraintes. Il est donc rationnel par rapport à son but, mais peut être tenu en échec ou freiné dans ses ambitions, à cause de contraintes d'ordres sociologique, anthropologique, géographique, politique, ou à cause d'asymétries d'information. Il doit donc s'adapter à ces contraintes qui varient dans le temps et dans l'espace et trouver les moyens les plus ingénieux et, parfois, les plus originaux, pour parvenir à son but. Des actions dues à la soumission de l'individu à une tradition sont-elles vraiment irrationnelles? Bien souvent, le comportement est jugé irrationnel parce qu'il est rapporté à la situation de l'observateur (cas de l'action logique chez Pareto). Or, « l'imputation d'irrationalité implique, de la part de l'observateur, une attitude égocentrique ou sociocentrique (...). Quant aux traditions, quand elles sont acceptées par l'acteur, c'est en général qu'elles ont un sens pour lui, c'est-à-dire une efficacité adaptative, c'est-à-dire encore qu'elles sont rationnelles au sens large, ou encore qu'elles sont compréhensibles au sens weberien du terme » (R. Boudon, 1984, page 61). La notion de compréhension implique, de la part de l'observateur, un effort de distanciation par rapport à l'acteur. Il doit s'informer sur les éléments constitutifs de l'environnement de ce dernier. La rationalité n'est donc pas une, mais multiple. Nous retrouvons ici les notions d'universalité et d'altérité, au coeur de l'anthropologie économique⁹¹ : si la rationalité est un concept universel, c'est-à-dire que l'on peut appliquer à toute action, quel que soit son auteur et l'origine

⁹¹ Voir introduction, page 13.

géographique ou ethnique de celui-ci, chacun l'adapte selon ses contraintes, ses croyances etc ... De même, la rationalité évolue avec le temps et dans l'espace: la rationalité confucéenne a donc pu être inefficace du point de vue du développement de type capitaliste, à l'époque que M.Weber étudiait, puis apparaître efficace aujourd'hui car, après adaptation à l'intérêt des marchands chinois et modification des contraintes extérieures (notamment politiques), enfin compatible avec la rationalité capitaliste, cette fois non plus pour permettre une création du capitalisme, mais son appropriation.

β. Le désenchantement du monde par sa rationalisation.

Le but premier de l'étude comparative des religions par M.Weber était de confirmer l'efficacité causale de l'ascétisme puritain dans le développement particulier de l'Occident. Le désenchantement du monde par sa rationalisation, grâce à l'influence de l'éthique protestante, est un élément majeur de la démonstration. En effet, dans l'éthique protestante, la magie revêt une connotation diabolique. Les actions doivent être rationnelles, c'est-à-dire orientées vers la recherche du profit ici-bas, dans le but ultime du salut dans l'au-delà. Après avoir étudié les religions d'autres civilisations qui n'ont pas connu le développement particulier du capitalisme occidental, M.Weber conclut que celles-ci ont le point commun de conserver la magie dans sa signification positive, et donc de garder ce qu'il appelle un « jardin enchanté ». Selon R.Schroeder (1992), les religions et les sciences modernes sont définies par opposition à la magie. La magie se caractérise par un but rationnel mais des moyens irrationnels, alors que la religion trouve sa particularité dans un but irrationnel, mais des moyens rationnels. La magie a, en effet, un but rationnel qui est le bonheur terrestre. Selon les termes de M.Weber, elle se caractérise par des buts mondains, c'est-à-dire « dans le monde ». De plus, la magie doit prouver son efficacité par des expériences pratiques, voire économiques: sa rationalité est calculatrice et pratique. Cependant, du point de vue de la modernité, la magie utilise des moyens irrationnels (le résultat obtenu n'est pas lié directement au moyen utilisé). Le but de la religion est, lui, irrationnel, parce que le sacré devient un but en soi. Le bonheur terrestre perd de sa signification par rapport au but de salut qui est en dehors du monde. Les résultats obtenus ne sont pas tangibles. Selon M.Weber, la religion a des buts supra-mondains ou « hors du monde ». Par contre, la religion dispose de moyens rationnels car ils consistent en des efforts de tous les jours, dans le monde terrestre, qui ne sont généralement pas au-delà des capacités humaines.

La magie a donc une influence limitée sur l'action des hommes, puisqu'elle favorise la tradition, la diffusion de mythes, de règles de cultes, de rituels, de tabous. Elle s'avère inefficace dans la mesure où elle est basée sur la fausse

croyance que des personnes ou des objets puissent avoir des pouvoirs surnaturels. Elle constitue donc, pour M. Weber, un jardin enchanté qui sera systématiquement éliminé avec le développement du rationalisme occidental. Or, il semble qu'aujourd'hui, la magie se maintienne en Asie sous une forme de plus en plus folklorique, surtout dans le milieu des affaires des « nouveaux pays industrialisés ». Les temples où l'on va prier les différents dieux et esprits, les fêtes et pèlerinages, trouvent leurs équivalents en Occident. Le désenchantement du monde dont parlait M. Weber a bel et bien lieu, au moins dans l'Asie moderne symbolisée par les dragons.

b) Ethique protestante et éthique confucéenne.

Nous insistons ici sur l'opposition entre les visions du monde protestant et confucéen, puis entre l'éthique protestante et l'éthique confucéenne, selon M. Weber. Ensuite, nous présentons les raisons pour lesquelles, selon celui-ci, le confucianisme constituait un obstacle au développement du capitalisme en Asie. Les deux éthiques, protestante et confucéenne, trouvent leurs racines dans deux conceptions totalement opposées du monde: dans l'éthique protestante, le monde terrestre, monde de péchés, est en totale contradiction avec l'au-delà, alors que dans l'éthique confucéenne, le monde terrestre fait partie intégrante du cosmos, harmonieusement ordonné. Cette opposition conduit tout naturellement à un rapport au monde de l'individu, lui-même différent: alors que l'éthique protestante prône une transformation rationnelle du monde terrestre en vue de son amélioration (maîtrise de la nature), l'éthique confucéenne recherche, au contraire, l'ajustement rationnel de l'homme à ce monde harmonieux (l'homme s'adapte au monde terrestre, lui-même déjà en accord avec le cosmos). M. Weber reconnaît la rationalité de chaque pratique, même si celles-ci s'opposent et mènent à un développement différent de la civilisation. Voyons donc maintenant l'interprétation des deux optiques par M. Weber.

Selon M. Weber, il existe une certaine conformité intellectuelle entre l'esprit protestant et l'esprit du capitalisme. D'après le texte de la confession de Westminster de 1647, on peut résumer l'éthique calviniste en cinq propositions: 1) il existe un Dieu absolu, transcendant, qui a créé le monde et le gouverne, mais qui est insaisissable à l'esprit fini des hommes; 2) ce Dieu tout puissant a prédestiné chacun de nous au salut ou à la damnation sans que, par nos oeuvres, nous puissions modifier un décret divin pris à l'avance; 3) Dieu a créé le monde pour sa propre gloire; 4) l'homme, qu'il doive être sauvé ou damné, a pour devoir de travailler à la gloire de Dieu; 5) les choses terrestres, la nature humaine, la chair, appartiennent à l'ordre du péché et de la mort, et le salut ne peut être pour l'homme qu'un don totalement gratuit de la grâce divine. Ces idées existent dans d'autres conceptions religieuses, mais cette combinaison est unique. Pour Calvin, l'individu, déchu, doit être poussé au travail afin de

surmonter l'angoisse due à l'incertitude de son salut. Se considérer comme élu est donc un devoir, le doute appartenant au domaine du diable. L'individualisme correspond également à cette éthique, chacun étant seul face à Dieu. L'homme travaille en vue de l'accumulation de richesses, mais, au lieu de les dépenser, il se doit de les transformer en capital en les investissant de nouveau dans le système de production, créé à la gloire de Dieu; l'une des conditions du capitalisme se voit donc, d'après M.Weber, justifiée par l'éthique protestante.

Au contraire, l'éthique confucéenne est une éthique rationnelle qui a réduit à son minimum la tension avec le monde. Le monde est le meilleur possible et la nature humaine, naturellement bonne et morale. La vie sociale doit s'inspirer directement de l'harmonie cosmique. Les hommes ne naissent pas élus ou damnés et chacun peut accéder à l'éthique sociale, par l'éducation. L'Empereur est le seul représentant religieux; il est responsable de la bonne conduite des esprits, de l'apparition des pluies et du beau temps. Le gouvernement a donc intérêt à ce que les croyances populaires restent sous la forme de multiples cultes et sous l'emprise de la magie; une rationalisation des croyances populaires risquerait de créer une religion indépendante qui s'opposerait à la religion officielle, assurant la stabilisation du pouvoir en place. La tradition est protégée, les seuls péchés consistant en des offenses envers les autorités traditionnelles, les parents, les ancêtres et les supérieurs hiérarchiques, et en des transgressions des mœurs héritées, des cérémonies traditionnelles et des conventions sociales. Cette vision du monde et ses conséquences en terme de comportement ont nui, selon M.Weber, au développement du capitalisme en Asie.

Il ne s'agit pas, pour M.Weber d'affirmer que l'éthique protestante a créé le capitalisme et que les autres éthiques qu'il a étudiées sont entièrement responsables du non-développement de celui-ci en dehors de l'Occident. La thèse de M.Weber pourrait plutôt se résumer en cette phrase: « Une certaine interprétation du protestantisme a créé certaines des motivations qui ont favorisé la formation du régime capitaliste » (R.Aron, 1967, page 535). A plusieurs reprises, M.Weber émet l'idée que la Chine semblait se développer de façon similaire à l'Occident avant l'influence politique et religieuse des confucéens. On pourrait dire qu'une certaine interprétation du confucianisme (le confucianisme officiel des Etats mandarinal et communiste) a créé certaines des motivations qui ont empêché la formation du capitalisme, qui aurait dû se mettre en place ⁹². De même que M.Morishima (1982) a montré le lien entre le confucianisme interprété par la société japonaise ⁹³ et l'appropriation du capitalisme au Japon, le confucianisme interprété par les marchands chinois expatriés semble compatible

⁹² Cependant, dans une logique systémique, on pourrait également soutenir l'inverse, à savoir que c'est l'apparition du capitalisme qui a entraîné une réinterprétation du christianisme et que c'est la volonté de contrôle de la société chinoise par l'Etat qui a entraîné une réinterprétation du confucianisme.

⁹³ M.Morishima n'opère cependant pas de distinction entre le confucianisme officiel, qu'il étudie, et l'ethos confucéen que nous étudions. M.Weber étudiait également le confucianisme officiel, celui de l'Etat mandarinal chinois qui a étouffé les initiatives privées. L'ethos confucéen n'a pu devenir compatible avec l'esprit capitaliste que dans les communautés expatriées et au vingtième siècle. C'est la raison pour laquelle M.Weber a dénoncé, à juste titre, le confucianisme officiel comme responsable du non-développement du capitalisme en Chine.

avec l'esprit capitaliste. Le désenchantement du monde, consistant à chasser le sacré en créant une crise spirituelle dans nos sociétés rationnelles, ne s'est pas produit en Chine. Or, le savoir scientifique est un savoir prouvé mais inachevé, alors que le sacré donne une réponse aux questions essentielles des hommes sur l'irrationalité apparente du monde. « Partout où l'application systématique des connaissances empiriques rationnelles a ôté au monde son aspect magique, et en a fait un mécanisme soumis aux lois de la causalité, le postulat éthique selon lequel le monde est un cosmos ordonné par Dieu, ayant par conséquent un certain sens sur le plan moral, s'est trouvé définitivement contesté, car une conception du monde empirique, et, à plus forte raison, mathématique, exclut par principe tout mode de pensée qui cherche un sens quel qu'il soit, dans les phénomènes du monde intérieur »⁹⁴. Le désenchantement du monde libère donc la science, lui permettant de s'étendre à tous les domaines et de chercher de comprendre la vie de façon rationnelle. Le progrès scientifique de l'humanité est alors inévitable et le développement économique en découle. Les sociétés restées « accrochées » à leurs valeurs sacrées, ne cherchent pas davantage d'interprétations au monde et prennent du retard du point de vue du développement économique, comme les pays asiatiques à l'époque où écrit M. Weber. Elles entretiennent, de plus, le mythe selon lequel une innovation risquerait de faire fuir les esprits ou de les mettre en colère. Le confucianisme qu'étudiait M. Weber n'avait pas véritablement chassé le sacré des croyances populaires. Par contre, de nos jours, même si le bouddhisme et le taoïsme sont encore revendiqués comme religions principales des Chinois, les croyances magiques qui leur sont liées relèvent du folklore.

Dans l'éthique confucéenne, les liens entre entreprise et famille ne sont pas rompus, contrairement à ce qui est prôné par l'éthique protestante. Les hommes d'affaires confucéens se font mutuellement confiance dans la mesure où ils appartiennent à la même communauté de sang, à la même famille élargie. L'homme d'affaires protestant, au contraire, aurait la réputation de se fier uniquement aux qualités professionnelles et éthiques de son interlocuteur. Ces généralisations apparaissent cependant discutables. Quant à l'idée de richesse, les deux éthiques lui accordent une place privilégiée; cependant, dans l'éthique protestante, elle n'est que la preuve d'une vie pieuse et doit être réinvestie, à la gloire de Dieu. Dans l'éthique confucéenne interprétée par M. Weber, la richesse constitue une fin en soi car elle permet une vie vertueuse dans la mesure où l'individu riche a le temps de s'instruire et de s'auto-perfectionner. L'idéal individuel existe donc bien dans les deux éthiques, mais, dans l'une, il se traduit par la recherche de l'auto-perfection, dans l'autre, par celle de l'accumulation du capital. Les conséquences pour le développement économique sont évidentes. En Chine, les riches lettrés n'ont pas eu le comportement économique de la bourgeoisie protestante européenne, industrielle et accumulatrice. Les liens entre religion et politique ne sont traditionnellement pas non plus rompus dans les pays

⁹⁴ M. Weber: « Gesammelte Aufsätze zur Religionsoziologie », page 564, cité par R. Aron, 1967, page 549.

confucéens, à l'époque où le capitalisme se développe en Europe. La religion est, au contraire, au service du gouvernement qui ne poursuit que ses intérêts fiscaux et mercantilistes ⁹⁵. Enfin, le conflit, entre la classe traditionnelle des propriétaires fonciers et celle des marchands, a empêché le développement d'une classe bourgeoise comme ce fut le cas en Europe. En Chine, les guildes de commerçants sont surveillées par l'administration centrale. De ce fait, nous souscrivons à la thèse de R.Pottier qui affirme que (1996, page 37) : « On peut penser que les difficultés qu'a rencontrés la société chinoise pour s'approprier le capitalisme s'expliquent essentiellement par le conformisme, le traditionalisme, l'autoritarisme et le conservatisme politique d'une bureaucratie dont l'idéologie, quoiqu'elle se réclamât du confucianisme « orthodoxe », s'inspirait en fait davantage de la doctrine des Légistes que du courant principal de la pensée confucéenne. La réussite, déjà ancienne, des commerçants et entrepreneurs chinois de la diaspora, comme l'expérience historique récente, montrent, a contrario, que, dès qu'elles se sont débarrassées du carcan que représentait le confucianisme officiel, et à condition, bien sûr, que les conditions minimales de développement d'une économie de marché soient réunies, les populations chinoises ou sinisées sont capables de s'approprier avec succès le capitalisme ».

Nous avons dû nous attarder quelque peu sur le concept de rationalité afin de nous aider à mieux cerner les critiques adressées par M.Weber au confucianisme. Nous défendons, quant à nous, l'idée que l'éthique confucéenne entretient bien une relation de causalité avec l'efficacité chinoise que nous avons observée sur le terrain. Si nous devons schématiser la différence entre l'éthique confucéenne et l'éthique protestante, dans leur conception weberienne, nous dirions que l'une consiste en l'adaptation rationnelle au monde (qui conduit à l'immobilisme), et l'autre, en la gestion rationnelle du monde (qui conduit au développement). Or, dans le premier point de cette section, nous avons insisté sur l'idée que, comme tous les concepts se rapportant à l'ethos ⁹⁶, le confucianisme n'existe pas en soi, c'est-à-dire que l'on ne peut lui conférer une définition valable dans le temps et dans l'espace. Le confucianisme pratiqué par les Chinois d'Asie du sud-est ne peut s'identifier à celui revendiqué par l'Etat mandarinal, ni même d'ailleurs à celui pratiqué par la population chinoise, à l'époque étudiée par M.Weber. De ce fait, il paraît plausible de défendre l'idée d'une rationalité confucéenne, aujourd'hui seulement, compatible avec la rationalité capitaliste. M.Weber n'ayant lui-même jamais été catégorique quant à un lien direct, ni surtout, unique, entre confucianisme et non-développement du capitalisme en Chine, nous ne pensons pas lui être infidèle en revendiquant un certain lien, au vingtième siècle et dans les communautés chinoises établies en Asie du sud-est,

⁹⁵ Voir M.Weber, 1951.

⁹⁶ Voir introduction, page 4.

entre confucianisme et appropriation du capitalisme. L'ethos confucéen du vingtième siècle a chassé le sacré de la société, il s'est adapté aux valeurs individualistes et aux intérêts des marchands capitalistes. Ces réflexions sur le rôle des valeurs confucéennes dans la réussite économique des Chinois expatriés nous amènent d'ailleurs à un point de vue plus général sur celui de l'ethos dans le développement.

3.3: le rôle de l'ethos dans le développement: l'exemple de Penang.

Ce troisième point s'appuie sur l'exemple de la communauté chinoise de Penang, île située au nord-ouest de la Malaisie. Malgré une hétérogénéité ethnique au sein de la population chinoise de cette île, nous remarquons une certaine communauté de valeurs qui confère à celle-ci une unité, ce qui nous amène à la question du rôle de ces valeurs dans le succès économique.

a) La diversité au sein de la communauté chinoise de Penang.

Un point qu'il est nécessaire de souligner à nouveau ici est la diversité ethnique des Chinois immigrés en Malaisie et à Singapour, d'une part, parce que l'on ne peut pas parler de « race chinoise », et d'autre part, parce que les Chinois ont émigré de régions si vastes, que chaque groupe possède ses propres valeurs, ses ancêtres à vénérer et son dialecte. Au-delà de cette diversité, il s'agit tout de même ici d'identifier un ethos commun aux Chinois d'outre-mer. Deux types de traits sont pris en compte: les valeurs propres à leur histoire en tant que communauté immigrée et minoritaire; les valeurs traditionnelles de leur pays d'origine que les plus âgés tentent de conserver.

Nous prenons ici l'exemple de la communauté de Penang, île d'un million deux cent mille habitants dont 65 % de Chinois. La communauté chinoise de Penang n'a pas toujours été aussi soudée qu'aujourd'hui et il reste d'ailleurs des clans dont la coopération en matière commerciale n'est bien souvent qu'intéressée. Les différentes communautés, aujourd'hui obligées à cohabiter sur cette petite île, vivaient, avant leur départ de Chine, totalement séparées les unes des autres. Les Chinois originaires de la province du Guangdong ne représentent pas moins de vingt groupes de dialectes différents! Ceux originaires du Fujian se répartissent en quatorze sous-groupes dont les membres parlent une version différente du hokkien, dialecte utilisé tout de même par la majorité des Chinois de Penang dans leurs relations commerciales, puisque les Hokkiens représenteraient

65 % de la population chinoise de Penang, selon Monsieur Gan Siau Chiew⁹⁷, pour seulement 10 à 15 % de Cantonais. Chacun des groupes dialectaux a créé ses propres associations qu'il est possible de classer ainsi: 1) les associations des individus originaires du Guangdong: neuf associations cantonaises; cinq associations « Kek » (des individus originaires du nord-est du Guangdong); une association créée par les Teochews (sud-est du Guangdong); une association hainanaise (de l'île de Hainan); trois associations « Sin Leng » (du centre et de l'ouest du Guangdong); une association regroupant des représentants de tous les autres sous-groupes ethniques; 2) les associations des individus originaires du Fujian: l'une a été créée par les membres parlant le fouzhou, et les autres par les membres parlant le hokkien.

Il suffit de se rappeler l'immensité de la Chine, pour comprendre la diversité ethnique de sa population: la province du Fujian s'étend sur 120 000 km² (un quart de la superficie de la France) et abrite vingt-six millions d'habitants; la province du Guangdong dispose de 176 000 km² (presque la moitié de la France) pour cinquante-sept millions d'habitants. La Chine reste cependant l'une des plus anciennes civilisations, avec un patrimoine éthique et historique en partie commun à tous ses habitants. De plus, les Chinois expatriés du monde entier possèdent une histoire propre qui a contribué à enraciner dans leurs esprits des valeurs particulières. Enfin, le rôle unificateur de l'écriture idéographique n'est pas à négliger.

b) Des valeurs communes aux Chinois expatriés.

Ces valeurs que nous retrouvons actives dans la communauté de Penang, comme dans les autres communautés, peuvent être scindées en deux sous-groupes: les valeurs issues de l'histoire propre à ces Chinois expatriés et les valeurs ancestrales importées de Chine.

D'origines différentes, les Chinois d'outre-mer ont bravé, ensemble, les difficultés de l'expatriation, de la décision de quitter leur terre à l'affrontement des maladies tropicales, en passant par des conditions de transports pénibles. Comme beaucoup de minorités, loin de leur pays d'origine, ils ont essayé de conserver rites et traditions ancestraux et sont peut-être encore plus conscients de leur attachement à leur civilisation que ceux restés au pays. Les valeurs enracinées par l'histoire dans les esprits des immigrants chinois peuvent se résumer par l'importance de l'épargne, la valorisation de l'éducation et du labeur, la patience, la discipline, le sens de la hiérarchie, des intérêts collectifs et de l'identification au groupe⁹⁸. Les Chinois expatriés ont ainsi la réputation de n'acheter que l'indispensable (sauf à l'occasion des grandes fêtes): chaque dollar gagné doit être soit épargné, soit réinvesti dans une activité sans risque mais

⁹⁷ Voir note 44, page 93.

⁹⁸ Voir R.Pottier, 1996, page 40.

lucrative. Cette idée contraste avec ce qu'avait observé M. Weber dans la Chine mandarinale. Les Chinois expatriés auraient donc appris à investir dans le but d'accumuler des richesses, à la différence des lettrés de la Chine impériale qui dépensaient leur fortune dans leur auto-perfectionnement. Ils ont aussi retenu de leurs expériences que, dans les affaires, on ne peut faire confiance qu'aux membres de sa propre famille (même si leur compétence n'est pas prouvée), que le capital doit rester sous une forme liquide ou quasi-liquide, donc rapidement disponible, que toute la famille doit être prête à quitter le pays d'accueil à tout moment, que le travail est la seule activité saine et prometteuse dans un environnement hostile (ceci nous rapproche de la notion de « Beruf » chez M. Weber), et que la famille, le clan et la recherche insatiable de profits monétaires procurent la sécurité. Nous avons établi un type idéal de l'entreprise chinoise de Malaisie⁹⁹. L'adaptation des valeurs confucéennes aux contraintes de ces entreprises et la création de nouvelles valeurs pour faire face à un nouvel environnement ont contribué à l'émergence d'un nouveau type d'entreprise, différente des entreprises chinoises des époques mandarinale et communiste en Chine continentale.

Quant aux valeurs propres à la civilisation chinoise, c'est-à-dire antérieures à l'émigration, les anciens tentent de les conserver en organisant de fêtes, en perpétuant le culte des esprits, en allant au temple, ou en luttant contre l'éclatement des familles ... La philosophie confucéenne cohabite habilement avec les deux religions chinoises que sont le bouddhisme et le taoïsme. Les Chinois ont aussi reproduit, en les adaptant, les systèmes de clans et de guildes dont nous avons déjà parlé. Certaines valeurs ancestrales restent cependant en retrait par rapport aux valeurs plus matérielles ci-dessus; d'autres ont été, au contraire, fortement encouragées puisqu'elles répondaient aux besoins. Toutes ces valeurs permettent de promouvoir la cohésion d'une communauté. Mais, avec le développement économique, l'insécurité n'est plus la préoccupation majeure des jeunes et les traditions se perdent, faisant place à la modernité, l'individualisme et d'autres façons de mener les affaires. Les écoles chinoises, lieu privilégié de la transmission des savoirs traditionnels (notamment l'écriture), restent cependant fortement fréquentées et les valeurs confucéennes répondant aux critères d'efficacité indispensables à la survie du groupe, demeurent. L'ethos, comme nous l'avons souligné, évolue, s'adapte aux nouvelles contraintes et aux nouvelles ambitions des individus. Cette évolution est difficile à prévoir, d'autant plus qu'elle est non consciente.

⁹⁹ Voir page 119.

Nous venons d'insister sur la diversité ethnique de la population chinoise de l'île de Penang, en même temps que sur les éléments de l'ethos commun à tous ses membres. L'appartenance à une civilisation aussi ancienne et aussi riche que la civilisation chinoise, de même que le partage d'une histoire liée à l'émigration et à la condition de minorité, doivent être pris en compte. Ceci nous amène donc à nous poser la question suivante: dans quelle mesure la réussite économique est-elle fruit de l'ethos? Ou, formulée de façon différente: quelles sont les parts respectives, dans l'émergence d'un esprit favorisant le développement économique, de l'ethos, des événements historiques aléatoires et de l'environnement géographique, économique, social et politique?

Les trois caractéristiques principales de l'ethos, tel que nous l'avons défini en introduction, sont: 1) qu'une partie de celui-ci se transmet de façon non consciente, par l'éducation, par imitation ou par soumission à une carte des droits et obligations imposée par les institutions de la société; 2) qu'il est dynamique: il n'est pas cette totalité rigide qui se transmet de génération en génération, il évolue dans le temps et dans l'espace, en fonction des nouvelles contraintes auxquelles les individus sont confrontés; 3) qu'il est universel et unique en même temps: il est universel, « en tant qu'acquisition humaine » (M.J.Herskovits, 1967, page 7), et unique, car chaque société, à une époque et en un lieu donnés, possède le sien. L'ethos est donc une sorte de mouvement continu et plus ou moins non conscient d'idées, de valeurs, de croyances et convictions, de jugements de valeur, de comportements individuels ou de groupe ..., qui répond à un environnement en transformation permanente. Nous ne pouvons pas affirmer le rôle unique de l'ethos dans le développement. Selon notre optique weberienne, nous continuons de penser que tout phénomène historique est le fruit d'une synergie de facteurs, que ceux-ci soient d'ordres éthique, historique, géographique, économique, politique ou social. Nous pensons cependant que les deux types de valeurs (celles créées à l'occasion de l'émigration et celles importées de Chine continentale) jouent un rôle essentiel dans le succès économique chinois que nous observons aujourd'hui. Elles orientent vers un état d'esprit propice à l'appropriation du capitalisme.

Conclusion de la section 3

La dernière section de ce chapitre consacrée à la SRG intergénérationnelle, avait pour but de présenter le confucianisme, sa critique weberienne, ainsi que notre propre interprétation du paradoxe apparent entre celle-ci et le développement économique des pays de l'Asie du sud-est au vingtième siècle. Le confucianisme nous est apparu comme un élément essentiel de la SRG intergénérationnelle; de même, son éthique défend une logique que nous pensons

à la base du développement des entreprises familiales. Afin de comprendre le paradoxe et de continuer à défendre la justesse de raisonnement de M.Weber, il faut donc souligner que celui-ci étudiait le confucianisme mandarinal, c'est-à-dire au service d'une idéologie d'Etat. Intrigué par le retard du développement économique de la Chine, il étudiait le confucianisme officiel qu'il accusait, à juste titre. Or, le confucianisme des hommes d'affaires chinois que nous étudions à la fin du vingtième siècle, nous semble quelque peu différent et, lui seulement ¹⁰⁰, propice à l'appropriation du capitalisme. Si le confucianisme des époques mandarinale et communiste, étouffant l'esprit d'entreprise par des politiques anti-libérales et conservatrices n'ont, bien évidemment, pas permis la création du capitalisme qui ne demandait qu'à émerger, le confucianisme actuel des marchands, remodelé à leur avantage dans des pays ayant souscrit à un certain libéralisme économique, est un élément favorable à l'appropriation du capitalisme. Nous sommes donc persuadés, ce qui, jusqu'à présent, pouvait paraître paradoxal, de la justesse des conclusions de M.Weber, en même temps que du rôle positif de l'éthique confucéenne dans le développement économique en cette fin de vingtième siècle. L'éthique confucéenne entretient donc bien des liens avec le comportement et l'efficacité économique, ce que M.Weber voyait déjà. Cependant, il faut bien prendre garde, avant d'établir ce type de liens, à définir l'ethos dans ses aspects non-conscient, dynamique, universel et unique, ce que nous n'avons pas manqué de faire dès le début de ce travail. Avec l'exemple de la communauté chinoise de Penang, nous avons montré la non-conscience et le dynamisme de l'ethos. Le rôle conjugué de valeurs issues du phénomène migratoire et de valeurs ancestrales, enfin libérées du joug politique des Etats mandarinal et communiste, a été très favorable au développement économique de cette communauté, la plus efficace de l'île. Les facteurs externes (politiques, géographiques ...) ne sont donc pas non plus à nier dans une étude complète. Nous ne faisons que les souligner ici.

¹⁰⁰ C'est-à-dire sous cette forme, en ces lieux (en dehors de la Chine continentale et dans des pays revendiquant le capitalisme) et en ce temps (fin du vingtième siècle) donnés.

Conclusion du chapitre 2

Ce chapitre a permis de continuer l'étude de l'entreprise chinoise qui avait été abordée dans le chapitre 1, par le biais du réseau familial. Le type idéal que nous proposons s'inscrit naturellement dans la définition que M.Weber donnait à ce terme ¹⁰¹. Il s'agit bien de fournir les éléments fondamentaux qui donnent sa spécificité à l'entreprise familiale traditionnelle chinoise. Nous avons insisté, dans la seconde section, sur le rôle du confucianisme dans le fonctionnement des affaires familiales, ainsi que dans la création et la pérennité des entreprises familiales. Ce rôle apparaissant indéniablement de la plus grande importance, le confucianisme a été analysé comme facteur de SRG intergénérationnelle. Enfin, nous avons repris le débat houleux provoqué par les écrits de M.Weber sur les relations entre le confucianisme et le capitalisme. Les conclusions de M.Weber, bien qu'apparemment démenties par le développement économique actuel de l'Asie sinisée et confucianisée, sont défendues, avec l'aide d'arguments relevant de la définition de l'ethos, donnée au début de ce travail.

Les conclusions majeures de ce chapitre sont au nombre de trois: 1) la stratégie et la ruse entrent dans la définition du mode de fonctionnement des entreprises familiales traditionnelles chinoises. Elles sont transmises de génération en génération et font partie de la politique de développement de ces entreprises; 2) l'éthique confucéenne est un élément fondamental qui a permis le développement de cette réciprocité, notamment grâce à la piété filiale. C'est pour cette raison que nous avons choisi de la classer parmi les facteurs de SRG intergénérationnelle. Confiance, réputation, appartenance à une même éthique, sont des garantes du système de SRG. L'hypothèse de départ, schématisée en introduction ¹⁰² peut donc d'ores et déjà se voir étoffée par l'ajout des notions non économiques de réputation, d'éthique et de confiance. La transmission intergénérationnelle du capital, à la base des entreprises familiales multinationales, est également encouragée par la piété filiale et une certaine perception du labeur (proche de la notion de « Beruf », chère à M.Weber) qui sont défendues par l'éthique confucéenne; 3) cette notion d'éthique s'adapte, dans le temps et dans l'espace, aux différentes conditions et contraintes que les hommes doivent affronter. L'éthique rencontre l'intérêt. Nous pouvons donc dire que les valeurs propres à l'ethos contribuent à favoriser ou freiner le développement économique, à la condition de ne pas omettre les autres facteurs du développement ou non-développement, d'ordres géographique, historique, économique, politique ou social.

¹⁰¹ Voir introduction, page 9.

¹⁰² Voir page 7.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Dans cette première partie, présentant la « SRG dans le temps », nous avons voulu donner une définition de l'altruisme tel qu'il est pratiqué au sein de la communauté des Chinois expatriés, car ce concept ne revêt pas toujours la même signification. Si certains auteurs limitent l'altruisme à sa version « bienveillante », d'autres élargissent sa définition, ce qui permet de mettre en lumière un nouveau type d'altruisme ou de solidarité qui correspond davantage à la réalité chinoise: il s'agit alors d'une Solidarité Réciproque Généralisée ...

Avec l'exemple de la tontine, expression typique de la SRG, nous comprenons que les relations d'affaires se traitent, dans cette communauté, de la même façon que les relations d'ordre plus personnel, c'est-à-dire que l'on a peu recours à un intermédiaire comme la Justice pour contrôler le bon respect des contrats ou pour constater un délit. Nous nous trouvons à l'opposé des échanges impersonnels du marché. De ce fait, pour fonctionner, le système doit reposer sur la confiance; c'est la raison pour laquelle les « affaires » restent bien souvent entre les mains d'une famille qui s'élargit avec le niveau des transactions et de la production. Les relations hors famille sont bâties sur les mêmes bases de réciprocité et de confiance.

Nous avons ensuite analysé la logique entrepreneuriale chinoise, si loin des pratiques coutumières occidentales. Nous avons vu que la stratégie était au centre de cette logique et bien acceptée par la morale confucéenne. Puis, nous avons cherché à découvrir le rôle du confucianisme dans les affaires familiales, et notamment à délimiter sa part dans l'établissement de la confiance dont nous avons parlé. Réputation, éthique et confiance entrent donc désormais dans le schéma établi en introduction, page 7, comme garantes de la SRG. Il s'avère que le confucianisme, en tant qu'élément influençant l'ethos et tel que le pratiquent les Chinois expatriés, ne peut se confondre avec celui prôné il y a quelques siècles, et même aujourd'hui, en Chine continentale. De plus, nous ne devons pas confondre ethos confucéen et idéologie d'inspiration confucéenne. C'est la raison pour laquelle nous refusons la critique adressée à M. Weber. Les éléments de l'éthique confucéenne les plus proches de l'esprit capitaliste actuel, ont, semble-t-il, été conservés et adaptés, et ils encouragent aujourd'hui les Chinois expatriés sur la route de la modernité, dans un contexte politico-économico-social enfin favorable.

Cette première partie nous a donc permis d'établir plusieurs liens et notamment: celui entre éthique confucéenne et SRG intergénérationnelle; celui entre SRG intergénérationnelle et entreprises familiales-réseaux; celui, enfin, entre entreprises familiales-réseaux et efficacité économique puis sociale.

La deuxième partie de ce travail étudie l'autre face de la SRG chinoise, c'est-à-dire son aspect spatial. En effet, les relations au sein de cette communauté ne se limitent pas à des relations intergénérationnelles. Il est également fréquent que les familles élargies soient éclatées et éparpillées à travers le monde. Nous allons étudier cette SRG interspatiale par le biais des théories des clubs et des organisations pour arriver à la notion de réseau (chapitre 3), puis par le biais des théories économiques de l'information et de l'agence, pour comprendre la structure organisationnelle spécifique aux Chinois de la diaspora (chapitre 4).

DEUXIEME PARTIE: SOLIDARITE RECIPROQUE GENERALISEE DANS L'ESPACE ET EFFICACITE ECONOMIQUE.

Dans notre étude sur la communauté des Chinois expatriés, nous sommes partie de l'hypothèse que la SRG que nous avons définie constituait un élément majeur de l'organisation de cette communauté et donc un facteur essentiel de l'efficacité économique de cette dernière, par le biais des entreprises familiales et des réseaux. Il s'agit là du fil directeur de notre travail. Nous avons, par simplification, distingué deux types de SRG: SRG « dans le temps » que nous venons de voir, et SRG « dans l'espace » qui est présentée, dans cette deuxième partie, en deux chapitres traitant des clans et des associations. Alors qu'il s'agissait, dans la première partie, de montrer comment et pourquoi les traditions chinoises en matière d'organisation économique et sociale se transmettaient d'une génération à l'autre, ce qui permettait d'entretenir un système efficace, cette seconde partie traite de la SRG qui s'établit, cette fois, entre individus ou entre clans, séparés géographiquement par le phénomène diasporique. Cette forme de solidarité complète celle qui s'établissait dans le temps et repose, de la même façon, sur une réciprocité obligatoire soumise à un contrôle pyramidal ainsi que sur la confiance que nous avons étudiée dans le chapitre 2.

La SRG dans l'espace peut être abordée par différentes théories économiques. Ce sont les théories des clubs et de l'information que nous avons choisies car elles correspondent au mieux à ce que nous observons. Les Chinois expatriés se regroupent effectivement en de nombreux clubs au sein desquels l'information circule presque librement. Le chapitre 3 s'appuie sur les théories économiques des clubs et des organisations. Dans la mesure où la théorie économique des clubs, représentée par l'article de J.Buchanan, a démontré les limites d'un grand club pour fournir à ses membres le bien public qu'ils attendent, nous sommes en droit de nous demander comment la communauté chinoise, dans sa dimension nationale, voire internationale, parvient à une telle efficacité. Nous voyons comment les contradictions apparentes entre les résultats théoriques et les observations de terrain sont levées grâce à l'organisation particulière des Chinois expatriés. Dans le chapitre 4, nous étudions, avec l'aide de la théorie de l'information, la circulation de celle-ci au sein des réseaux chinois, qui nous semble un élément favorable à l'efficacité économique. Nous observons, entre les individus, les entreprises et les réseaux, une circulation particulièrement rapide de l'information, de même que des biens et services, et de la monnaie.

CHAPITRE 3: clans et associations dans la communauté chinoise de Malaisie.

Ce premier chapitre présente une analyse économique du phénomène de clan dans la communauté chinoise expatriée. Le clan n'est plus ici perçu, comme dans la première partie, sous son aspect intergénérationnel, mais en tant que système de relations interspatiales. Notons, encore une fois, que la scission entre SRG intergénérationnelle et SRG interspatiale n'a qu'une raison pratique. Le clan peut donc être analysé sous ces deux aspects bien que ceux-ci ne se différencient pas dans la réalité. Le clan chinois est, en principe, basé sur l'appartenance à un même village d'origine, ou sur un dialecte commun, ou encore sur des liens familiaux. Même ces derniers, qui relèvent plus spécifiquement de la SRG intergénérationnelle, peuvent être étudiés sous leur forme spatiale, puisque les familles, déjà « élargies », se sont éclatées suite au phénomène diasporique. Dans la mesure où notre travail porte sur les entreprises familiales, ce sont ces types de clans qui nous préoccupent le plus.

Nous montrons, dans la première section, que ces clans, guildes ou sociétés secrètes, sont en fait des reproductions de systèmes créés et développés en Chine continentale (plus particulièrement dans les deux régions du sud-est dont sont issus la plupart des Chinois de Malaisie: le Guangdong et le Fujian), puis adaptés aux conditions nouvelles de vie dans la colonie britannique et dans les nouveaux pays indépendants que sont la Malaisie depuis 1957 et Singapour depuis 1963. Nous montrons également que les Chinois de Chine font preuve, depuis fort longtemps, d'un dynamisme sans pareil qui les a amenés à développer des réseaux commerciaux dans toute l'Asie.

La deuxième section de ce chapitre a pour but de tester la théorie économique des clubs, utilisée depuis longtemps en Occident, en l'appliquant au cas d'une communauté ethnique. Il apparaît alors un paradoxe: l'exemple chinois semble s'opposer au principal résultat de cette théorie, à savoir que l'efficacité du groupe décroît avec sa taille.

Dans la troisième section, nous tentons de proposer une solution à ce paradoxe avec l'introduction de la notion de réseau. Nous partons alors de la théorie des organisations et défendons l'idée que, dans le cas de la communauté des Chinois expatriés, la méthode d'organisation du groupe la mieux adaptée à toutes circonstances et la plus éprouvée par les faits, est le réseau. Or, le réseau peut aussi être défini comme un « club de clubs », ce qui permet de dépasser la limite à laquelle est confrontée la théorie de J.Buchanan, en montrant que même un club de taille aussi conséquente que celle de la communauté des Chinois expatriés peut, ainsi structuré, fonctionner et procurer un bien public à ses membres de façon efficace.

L'annexe 5 présente la liste des principaux leaders de la communauté de Singapour entre 1819 et 1900, ce qui nous permet de nous apercevoir de la forte influence de la famille Tan, par exemple, et de la majorité de Hokkiens dans cette communauté. Connaître les professions de ces leaders est également très utile car cela confirme la primauté du commerce et des plantations dans le choix du secteur professionnel à cette époque.

L'annexe 6, quant à elle, présente l'hôtel de ville et la chambre de commerce chinois ainsi que le célèbre clan Khoo de Penang, avec quelques précisions quant à l'historique et l'organisation de la chambre de commerce.

Section 1: historique des associations et des réseaux commerciaux chinois.

Cette première section sert, en quelque sorte, de préliminaire à l'analyse économique qui suit. Elle permet de poser les bases de celle-ci, en dressant un historique des différentes associations ou clubs traditionnels chinois, de les définir, et de se rendre compte de leur ampleur. De la même façon, nous insistons sur la puissance des différentes sociétés en ce qui concerne le commerce en Asie du sud-est. Cette puissance est établie depuis de nombreux siècles et se renforce grâce aux réseaux commerciaux en place.

1.1: l'origine des sociétés secrètes, guildes et clans.

Ce point historique se consacre uniquement aux associations chinoises, contrairement au chapitre liminaire qui, de façon plus générale, traitait de l'histoire des Chinois en Malaisie et à Singapour. Avant toute chose, nous nous devons de définir ce que nous entendons par ces différents termes. Bien que tous les auteurs ne s'accordent pas toujours, nous nous satisfaisons ici des définitions les plus courantes et nous nous y tenons tout au long de ce travail. Comme nous allons le voir, la société secrète est, au départ, une association de type religieux dont les membres ne sont pas forcément rattachés par un quelconque lien de parenté. Elle devient secrète à partir de son interdiction au dix-septième siècle en Chine. La guilde est une organisation de marchands ou d'ouvriers liés entre eux par un serment d'entraide ou de défense mutuelle. Quant au clan, il est traditionnellement une prolongation de la famille élargie que nous avons étudiée au premier chapitre (section 3) et représente alors parfois un village entier de Chine. A l'origine, le point commun entre ces groupements était la recherche d'une organisation, à l'écart et parfois concurrençant, voire combattant, le gouvernement central. Il est compréhensible qu'un territoire aussi étendu que celui de la Chine continentale soit difficile à gérer par un seul gouvernement central, situé à Pékin. Le sud-est du pays, dont les régions du Fujian et du Guangdong, témoigne plus encore que les autres régions de cette volonté d'autonomie et de cette dynamique organisationnelle issue directement de la population. Une telle tradition d'organisation a été importée par les immigrants dans leurs pays d'accueil en Asie du sud-est, aux Etats-Unis ou en Europe.

a) Les premiers kongsi.

Toute société secrète, guilde ou clan, est un kongsi. C'est la raison pour laquelle nous commençons ici par en donner une définition et par en chercher l'origine historique en Chine continentale. Le terme « kongsi » est issu du

hokkien. On le retrouve également dans le dialecte hakka sous une écriture différente: « kung-sze ». Pris dans son sens général, il signifie toute relation ou tout groupe de personnes reliées entre elles pour tous types de raisons. Ainsi, la société secrète à vocation criminelle, tout comme l'association « culturelle » ou le clan familial, est « kongsi », ce qui a créé de nombreuses confusions tant pour les autorités de Pékin que pour l'administration britannique en Asie du sud-est. En fait, selon T.P.Wang (1994), le terme « hui » est plus adéquat pour rendre compte de la fraternité qui unit les membres d'une association, mais il sert à décrire les petits groupes, alors que le terme kongsi est plus adapté aux associations de plusieurs milliers de membres. Les définitions du kongsi ne manquent pas, mais nous gardons celle de T.P.Wang pour qui il s'agit d'une forme de gouvernement ouvert, basé sur un partenariat et une fraternité élargis, dont le but est de protéger les intérêts économiques des membres, tout en résistant au pouvoir extérieur. Toujours selon T.P.Wang, le système de partenariat à l'origine du kongsi débute lors de la dynastie Tang (618-907). J.Gernet (1972) fait remonter l'époque de la grande jonque de haute mer au onzième siècle. Cette période s'étend sans interruption jusqu'aux grandes expéditions du début du quinzième siècle. Sous les Ming (1368-1644), ce système de partenariat se développe surtout au sein des groupes de marchands du Fujian et du Guangdong. Durant cette dynastie et celle des Qing (1644-1911), ces marchands, déjà enrichis, organisent, de façon souvent illégale, le commerce avec l'étranger à côté des grandes expéditions officielles comme celles de Zheng He¹. L'argent est collecté pour l'achat de marchandises et celui des jonques que dirigent les plus riches. Les gains tirés du commerce sont partagés en fonction de la mise initiale de chacun. Malgré les condamnations à mort menaçant les illégaux, les marchands chinois continuent à organiser, de plus en plus secrètement, des hui et kongsi, de telle sorte que « the partnership system in Kukien province was so popular that it had become a custom deeply rooted in economic life » (T.P.Wang, 1994, page 30). Les condamnations rendues plus sévères en 1541 provoquent une rébellion dont un dénommé Wang Chih prend la tête pour créer, au Fujian, un royaume commercial par voie de mer avec un gouvernement censé rivaliser avec celui des Ming. Il est suivi, dans les années 1610, par le « Kapitan China » Li Tan dont l'empire maritime est constitué de dix branches autonomes, chacune dirigée par l'un de ses partenaires. Les noms de ces branches, traduits par T.P.Wang, sont assez éloquents: jen (la gentillesse), i (la loyauté), li (la cérémonie), chih (l'intelligence), hsin (l'honnêteté), chin (l'or), mu (le bois), shui (l'eau), huo (le feu), t'u (la terre). Cependant, personne n'a jamais vraiment su le rôle exact de ces branches, ni leur vocation. De façon peu précise, nous pouvons dire qu'il s'agit d'entreprises qui organisent le commerce maritime et protègent les jonques en échange de cotisations élevées.

¹ Voir page 181.

Les Chinois immigrés en Malaisie et à Singapour, issus principalement des régions du Fujian et du Guangdong, ont indéniablement emporté avec eux ces pratiques devenues coutumières. Que ce soit pour l'organisation de sociétés secrètes, à vocation criminelle ou non, de guildes, ou de clan, le système de base est le même: il se nomme « kongsi ».

b) Les sociétés secrètes².

L'origine des sociétés secrètes chinoises remonte à l'Antiquité. Les sociétés secrètes de Malaisie sont reliées à la société triade du sud de la Chine³. Au départ religieuse, la société triade devient une organisation révolutionnaire au dix-septième siècle dans le but d'abattre la dynastie Mandchoue et de rétablir la dynastie des Ming. En 1662, toutes les sociétés secrètes sont interdites en Chine par l'Empereur K'ang Hsi, ce qui ne fait qu'amplifier leur caractère secret, sans toutefois les anéantir. Le système de la société triade est implanté en Malaisie au dix-neuvième, par les immigrants chinois venus principalement du Fujian (pour les Foochows, les Hokchias, les Henghuas, les Hokkiens) et du Guangdong (pour les Teochews, les Hakkas, les Cantonais) et de l'île de Hainan. On connaît hélas peu de choses sur ces sociétés en Malaisie, pour au moins quatre raisons: 1) l'auto-gouvernement des Chinois de Malaisie jusqu'en 1870; 2) le caractère secret de ces sociétés qui punissent de mort les auteurs de « fuites »; 3) l'incapacité des membres de l'administration coloniale britannique à comprendre les dialectes chinois jusqu'en 1871; 4) la destruction de tous les documents officiels des sociétés en 1890, à la suite d'un décret gouvernemental interdisant leur existence sur les sols malaisien et singapourien. Nous pouvons cependant dire que les sociétés secrètes, surtout depuis leur interdiction officielle, semblent avoir développé leurs activités criminelles, notamment en ce qui concerne le trafic international de la drogue. Déjà, au début du dix-neuvième siècle, en Chine continentale, les sociétés secrètes s'étaient perfectionnées dans les affaires criminelles afin de lutter contre les excès du gouvernement centralisé et bureaucratique mandchoue⁴. Il n'en reste pas moins que certaines sociétés ont conservé leur fonction religieuse et/ou récréative en Malaisie et à Singapour. Pendant la période coloniale, l'appartenance à une société secrète apparaissait, de plus, comme une source alternative de prestige à côté de la voie administrative, réservée aux Malais. Mais le but ultime, aussi bien des sociétés que des guildes et

² Nous avons déjà parlé de ces sociétés lorsque nous avons présenté la mafia chinoise. Il ne s'agit ici que d'un rappel.

³ Société triade car, selon la tradition chinoise, si les trois éléments que sont le ciel, la terre et l'homme, sont en accord, le monde vit en harmonie parfaite.

⁴ Voir chapitre 1, 3.3.

des clans organisés en dehors de Chine, reste celui de l'entraide dans des pays aux législations pas toujours favorables aux étrangers ⁵.

c) Les guildes.

Dans la Chine des dix-septième et dix-neuvième siècles (dynastie Qing), les guildes ont pour but de remplir une fonction régulatrice au-delà du domaine d'action de la bureaucratie. Elles constituent alors un pouvoir subsidiaire qui complète celui de l'Etat. Contrairement à la pensée générale, la Chine du dix-huitième siècle n'est pas en situation de stagnation aux niveaux économique et social. Bien que dominée par le secteur rural, son économie est constituée de réseaux d'échanges reliant les petits producteurs, ce qui permet la multiplication des guildes et un dynamisme urbain dans une période de paix et d'ordre intérieur. Certains marchands s'enrichissent et mettent en place des réseaux régionaux ⁶. A la fin du dix-neuvième siècle, avec les rébellions internes et les incursions économiques étrangères, les gouvernements locaux prennent de l'importance, le commerce se développe. Parmi elles, les guildes doivent donc jouer un rôle nouveau d'intermédiaire entre la population et les pouvoirs locaux. Les guildes sont essentiellement d'ordre professionnel, contrôlant toute l'organisation d'une activité économique précise. Les étrangers doivent passer par elles pour tout échange commercial. Mais, à la différence des guildes européennes, elles n'ont aucun statut reconnu par la loi et elles se développent de façon tout à fait autonome.

En Malaisie, elles se développent particulièrement au dix-huitième siècle, dans les mines d'or et d'étain de l'ouest de Bornéo. A cette époque, les sultans malais encouragent l'immigration de la main d'oeuvre chinoise qui, parfaitement organisée, paie ses taxes docilement. En échange, la gestion des mines est laissée aux kongsi, ce qui favorise, à terme, l'indépendance chinoise. Les sultans malais sont alors vite dépassés par les événements et ne parviennent plus à réguler la main d'oeuvre qui arrive en masse illégalement. A la fin du dix-huitième siècle, par exemple, selon T.P.Wang, tous les individus chinois de l'ouest de Bornéo appartiennent à une guilde et une fédération de kongsi est créée. La population chinoise de Bornéo devient alors une extension du kongsi qui prend la forme d'une société hiérarchisée et autonome. Ce phénomène a lieu dans toute la Malaisie péninsulaire et laisse penser, dès cette époque, à une autonomie croissante de la communauté chinoise, les gouvernements malais et britannique étant totalement dépassés par le dynamisme et l'efficacité de l'organisation chinoise.

⁵ La Nouvelle Politique Economique de la Malaisie, mais aussi, par exemple, la législation indonésienne, disposent de clauses largement discriminatoires envers les Chinois, malgré leur nationalité malaisienne ou indonésienne. Voir annexe 10.

⁶ Voir M.C.Bergère, 1986.

Des exemples de guildes professionnelles de Penang sont fournis dans le tableau 27 a (page 179). Toujours nombreuses, elles restent très dynamiques et organisées.

d) Les clans.

Les clans ont été plus précisément présentés au premier chapitre, dans la mesure où, rassemblant le plus souvent des membres d'une famille élargie, ils rentraient davantage dans le champ de ce que nous avons appelé la « SRG dans le temps ». Cependant, ils sont également à l'origine de relations interspatiales à la suite du phénomène diasporique, relations privilégiées qui peuvent être réactivées à tout moment. Le premier clan de Malaisie et de Singapour aurait été créé en 1819 et serait celui de la famille Ts'ao. D'autres sources parlent du temple ancestral Kang Har, situé à Malacca et fondé en 1825, comme première organisation clanique. Quoi qu'il en soit, l'un des plus anciens clans ayant conservé tous ses registres depuis sa création en 1835, est le célèbre clan de la famille Khoo à Penang, créé par Leong San Tong Khoo ⁷.

Un autre type de clans, basé uniquement sur l'origine géographique des individus, et non sur leurs liens familiaux, entre parfaitement dans le champ de la SRG dans l'espace et donc dans cette deuxième partie. Ce clan est typique des Chinois expatriés, loin de leurs racines. Il fonctionne de la même façon que le clan basé sur la généalogie, à savoir qu'il correspond à une sorte d'assurance mutuelle. Ses fonctions principales se résument à l'organisation sociale et économique du groupe, dans le but de promouvoir la solidarité et les valeurs traditionnelles ⁸.

Il n'est pas aisé de donner des définitions précises des associations chinoises dont les démarcations restent parfois peu claires. Cependant, la classification que nous proposons ne nous paraît pas très éloignée de la réalité. D'ailleurs, le manque de clarté, aussi bien quant aux vocations qu'à l'organisation des différentes associations, témoigne de la complexité du système économique et social chinois. Les autorités malaisiennes, aussi bien que l'administration britannique ont, pour cette raison, souvent préféré conférer une totale liberté de gestion aux kongsi. Il revenait alors aux chefs de ces kongsi le rôle d'intermédiaires et de représentants de la communauté auprès des autorités officielles. Nous reviendrons sur ce point dans le chapitre 4, lorsqu'il sera question de la circulation de l'information.

⁷ Voir C.F.Yong, 1981, le tableau 27 a, page 179 et l'annexe 6.

⁸ Des exemples de clans recensés à Penang comme membres de l'hôtel de ville sont fournis, page 179, dans les tableaux 27 a et 27b.

Que l'on s'intéresse aux sociétés secrètes, aux guildes ou aux clans, la logique d'organisation est la même et trouve sa source dans le concept général de kongsi. Toutes ces associations contribuent, sans aucun doute, au renforcement de la SRG; réciproquement, les relations de SRG entre les individus sont à la base de la constitution de ces kongsi, à un point tel qu'il est parfois malaisé de distinguer kongsi et SRG. Cela dépend, en fait, des définitions choisies. Pour notre part, nous préférons conserver une définition en terme de liens ou de relations pour la SRG, et une définition en terme d'association concrète pour le kongsi, même si nous sommes parfaitement consciente, encore une fois, du manque de démarcation, dans la réalité, entre les deux concepts.

Le point qui suit montre l'influence des associations de tous types, en Asie du sud-est, selon une approche historique. Il nous confirme alors le succès, en termes économiques et commerciaux, des organisations chinoises, fruits et en même temps sources de SRG interspatiale.

1.2: la puissance des sociétés en Asie du sud-est.

Les sociétés contrôlent toutes les activités de la communauté chinoise. Elles sont parfois soupçonnées de comploter contre le pouvoir colonial et leurs branches entrent fréquemment en conflit, ce qui provoque des combats de rue sanglants. Au dix-neuvième siècle, par exemple, il existe quatre sociétés secrètes à Penang, ainsi que sept clubs, établis chacun dans un quartier. Ces quatre sociétés (trois d'origine cantonaise et une d'origine hakka) se livrent, à cette époque, des combats sans merci pour la prise de contrôle d'un quartier ou d'une activité commerciale. Les sociétés secrètes sont officiellement interdites en Malaisie et à Singapour en 1890. Cependant, d'après un rapport du secrétariat des affaires chinoises, à la fin de 1919, des sociétés triades existent toujours dans tous les états de la fédération et des preuves sont établies de liens entre ces sociétés et des gangs criminels ⁹. A côté de ces associations criminelles, les guildes et clans, que nous avons définis, ont pour principale fonction l'organisation d'activités d'ordre culturel (organisation de fêtes traditionnelles, encouragement de la piété filiale et du respect des anciens), éducatif (création d'écoles financées par les plus riches des membres), social (système de sécurité sociale) et professionnel (protection des monopoles). Guildes et clans sont également à la base de l'initiative pour faire venir des femmes de Chine afin d'éviter les mariages mixtes en Malaisie puisque, à la fin du dix-neuvième siècle et au début du vingtième, la population immigrée chinoise est principalement masculine.

Compte tenu du caractère discret de ces associations, aux desseins bien différents, on comprend aisément la confusion qui a pu s'établir, aux yeux des

⁹ Voir W.Blythe, 1969, et chapitre 1, 3.3.

Occidentaux, entre les associations criminelles et celles dont nous venons de parler, d'autant plus que certaines d'entre elles adoptent la mixité. N'oublions pas la traditionnelle perception de la ruse dans le monde chinois ¹⁰, celle-ci cohabitait allègrement avec la morale. N'est-il pas moral de détourner quelques fonds publics, de protéger un criminel ou de faciliter un commerce illicite, si ces actes servent la cause des membres de l'association? Une perception opposée de la moralité et de la loi a donc largement accentué le manque de compréhension entre colons et populations chinoises. Le secret a permis à de nombreuses associations de prospérer, plus ou moins illégalement, et à certains groupes dialectaux de disposer d'un important pouvoir, notamment économique, dans les pays d'accueil. Mais les associations sont également un bon intermédiaire entre l'administration coloniale et la communauté chinoise, grâce au système du « Kapitan China », instauré par les Portugais au seizième siècle. Le Kapitan, représentant de la communauté auprès de l'administration coloniale, dispose également d'un pouvoir exécutif, administratif et judiciaire sur la communauté. L'un des plus connus des Kapitans, Yap Ah Loy, est également le fondateur de Kuala Lumpur, et le leader de la société secrète Hai San.

Depuis le début du vingtième siècle, les conflits entre groupes dialectaux s'opèrent exclusivement par l'intermédiaire des associations professionnelles. Par exemple, on recense quatre principales associations spécialisées dans le commerce du textile à Singapour: la « Singapore Piece Goods Association », créée en 1908 et d'origine Teochew; la « Singapore Textile Dealers Friendly Association », créée en 1953 par des Hokkiens; la « Singapore Malaya Chinese Textiles Merchants Association », créée en 1953 par des Hakkas; la « Singapore Chinese Textile and Sundries Importer's Union », créée en 1947 et d'origine cantonaise. Contrôlant la majeure partie de la vie sociale chinoise du dix-neuvième siècle, avec les sociétés secrètes, les clans et guildes restent toujours puissants aujourd'hui ¹¹, avec de grandes transformations, notamment au niveau de leurs buts (presque exclusivement économiques) et des relations qu'ils entretiennent entre eux (on ne recense plus de conflits armés, au moins en Malaisie et à Singapour). Ils ont, de plus, coopéré pour fonder des chambres de commerce (celle de Singapour a été créée en 1906, celle de Penang en 1903 ¹²). La complexité de l'organisation de ces sociétés, depuis l'Antiquité en Chine, et leur perpétuation dans les pays d'accueil, reflète l'ingéniosité des Chinois à coopérer afin d'assurer leur survie. Encore une fois, il ne s'agit pas d'un altruisme désintéressé, mais quasi-obligatoire, sous peine de mort, ou, du moins, de perdre tout espoir de revenir un jour au pays. Le tableau 26 ci-dessous recense les différentes associations et leur origine en 1976 à Singapour, et les tableaux 27(a) et 27(b) qui suivent fournissent un extrait des listes des associations

¹⁰ Voir chapitre 2, 1.1.

¹¹ Il y aurait aujourd'hui plus de quatre mille associations chinoises en Malaisie (voir East Asia Analytical Unit, 1995).

¹² Le partage de l'économie par les clans familiaux, ethniques ou dialectaux, a été présenté dans le chapitre 1, page 98.

membres du Chinese Town Hall (en 1983) et de la chambre de commerce (en 1978) de Penang. La plupart de ces associations existent toujours à Penang ¹³.

Tableau 26: Distribution des associations chinoises de Singapour par types et origines ethniques, 1976:

		Types d'association						
		localité dialecte	nom de clan	guilde	aide mutuelle	culturel	religieux	total
hokkiens:	Nbre	20	12	3	2	23	13	73
	%	27,5	16,4	4,1	2,7	31,5	17,8	100
Teochews:	Nbre	15	26	5	-	12	1	59
	%	25,4	44,1	8,5	-	20,3	1,7	100
Cantonais:	Nbre	35	30	13	3	36	-	117
	%	29,9	25,6	11,1	2,6	30,8	-	100
Hainanais:	Nbre	20	23	1	-	12	1	57
	%	35,1	40,4	1,7	-	21,1	1,7	100
Hakka:	Nbre	15	16	1	3	4	4	43
	%	34,9	37,2	2,3	7,0	9,3	9,3	100
Foochow:	Nbre	6	4	2	1	5	1	19
	%	31,6	21,1	10,4	5,3	26,3	5,3	100
Sanjiang:	Nbre	7	-	1	-	-	-	8
	%	87,5	-	12,5	-	-	-	100
Henghua:	Nbre	4	-	2	-	1	-	7
	%	57,1	-	28,6	-	14,3	-	100
Hokchia:	Nbre	2	1	-	-	-	-	3
	%	66,7	33,3	-	-	-	-	100
Non-Bang:	Nbre	-	83	150	19	279	87	618
	%	-	13,4	24,3	3,1	45,1	14,1	100
Total:	Nbre	124	195	178	28	372	107	1004
	%	12,3	19,4	17,7	2,8	37,1	10,7	100

Source: L.K.Cheng, 1985.

¹³ Par exemple, les associations les plus influentes de Penang sont les comités des cimetières. Le plus important est le « United Hokkien Cemetery Committee » qui contrôle cinq cimetières (idem note 11).

Tableau 27(a): extrait de la liste des associations membres du Chinese Town Hall de Penang en 1983:

Nom de l'association	type d'association	Président de l'association
Lung Yen Association	clan/nom	Lee Liang Chow
Penang Trishaw rider's association	guilde	Tan Soon Teik
Persatuan Bas Sekolah	guilde	Tan Hock Lin
Penang Chinese School teachers Association	guilde	Yeoh Ban Eng
Rubber Trade Association of Penang	guilde	Koh Pen Ting
Penang Philharmonic Society	« culturel »	Ong Kim Liang
Porcelain Traders Association	guilde	Lee Chee Wong
The North Malaya Liquor Trader's Association	guilde	Lee Choon Eng
Penang Hokkien Association	clan/dialecte	Koh Pen Ting
Penang Motor Drivers' Association	guilde	Tan Chong Hooi
Sim Clan Ancestral Hall	clan/nom	Sim Seng Tee
Penang Teochew Association	clan/dialecte	Ch'ng Seh How
Cantonese Merchants Association	clan/dialecte	Leong Mun Tong
Penang Hair-Dressing and Waving Association	guilde	Wong Kee Khoon
The Confucian Association	« culturel »	Ong Kim Seng
Khoo Kongsí	clan/nom	?

Source: Penang Chinese Town Hall, 1983.

Tableau 27(b): extrait de la liste des associations et entreprises individuelles membres de la chambre de commerce de Penang en 1978:

Nom	Président ou directeur	Origine ethnique
Ban Hong Leong Co.Sdn.Bhd	Ong Chin Hee	Hokkien
Choon San Trading Co.	Heng Chong Heang	Guangdong
Hon Goon	Fong Ching See	Guangdong
Beng Tiong Co.	Hong Kok Tiong	Hokkien
Hoe Tat Trading Co.	Keay Ah Yeow	Hokkien
Woo Hing Brothers	Wong Siong Toon	Guangdong
Astoria Sdn.Bhd	Leong Hon Tuck	Guangdong
Syarikat Asian Enterprises	Ung Lye Ong	Hokkien
Aspac Enterprises	Walter T.Su	Guangdong

Source: Penang Chinese Chamber of Commerce, 1978.

L'hôtel de ville de Penang recensait deux cent cinquante associations en son sein, en 1983, et la chambre de commerce mille cinquante-quatre en 1978. Ces chiffres ne semblent pas avoir changé. Sur ces mille cinquante-quatre associations, 49 % sont d'origine hokkienne (du Fujian) - alors que la population actuelle de Hokkiens à Penang est estimée à 65 % de la population totale -, et 50% ont leurs origines dans le Guangdong (Cantonais, Teochew, Hakka). Le 1% restant concerne les associations de toutes autres origines. Les associations hokkiennes sont donc largement majoritaires tout comme la population hokkienne à Penang, comme nous l'avons déjà souligné page 160. On remarque également la fréquence des noms comme ceux de Tan, Lee, Yeoh, Ong, Leong: il s'agit de grandes familles qui ont des représentants à travers le monde, ce qui leur assure un réseau de relations qui peut être activé à tout moment. Le deuxième terme du nom représente la génération. Quant au troisième, il correspond au prénom de l'individu.

Les associations, sous forme de sociétés secrètes, de clans dialectaux ou familiaux et de guildes, structurent les communautés des Chinois expatriés de la même façon que la société de la Chine continentale. Elles font partie des traditions importées par ces Chinois pendant la diaspora. La plupart des individus chinois sont membres d'une association et ce phénomène ne semble pas s'estomper avec le temps. Qu'il soit de Chine continentale ou qu'il se soit établi à l'étranger, la perception qu'a l'individu chinois des ruses, de l'éthique ¹⁴ et du gouvernement central en général, de même que les liens traditionnels qu'il entretient avec ses semblables, contribuent au développement de la puissance de ces associations, dont les activités légales et criminelles cohabitent parfois dans l'intérêt de leurs membres ¹⁵. L'éducation de l'individu lui a inculqué un grand respect pour ses ancêtres et pour les autres membres des associations dont il fait partie. Il est responsable de ses actes devant ceux-ci et non devant un tribunal représentatif de l'administration officielle. La méfiance à l'égard de tout gouvernement central a toujours été très forte chez les Chinois, particulièrement ceux du Guangdong et du Fujian, refusant la soumission au gouvernement de Pékin. Or, ce sont des Chinois de ces régions qui sont venus s'établir en Malaisie et à Singapour. L'individu obéit aux lois et règlements des associations dont il est membre qui constituent « une société dans la société ». Nous terminons cette section avec un point consacré aux réseaux commerciaux chinois en Asie qui montre, encore une fois, la prédominance historique chinoise dans cette région du monde.

¹⁴ Voir chapitre 2, 1.2.

¹⁵ Nous avons déjà traité de ce point dans le chapitre 1, 3.3.

1.3: *les réseaux commerciaux chinois en Asie.*

Le chapitre liminaire a insisté sur la présence économique chinoise en Asie du sud-est. Il s'agit ici, afin de compléter le tableau historique, de se focaliser sur les réseaux commerciaux et donc, de se placer du point de vue exclusif de la SRG dans l'espace.

Le commerce en Asie se développe très tôt, particulièrement sous l'impulsion des marchands arabes et chinois. Déjà au troisième siècle avant notre ère, la Chine met en place une grande politique de colonisation et vient étendre son influence au sud jusqu'au Viêt-nam. C'est à la même époque qu'a lieu le premier essor du commerce maritime avec les mers du sud (Moyen-Orient, Océan indien, Asie du sud-est)¹⁶. Sous la dynastie des Wu (228-280), la Chine développe son commerce avec Taiwan, Hainan, l'île de Quelpaert au sud de la Corée. Dès 228, elle envoie une ambassade dans le delta du Mekong¹⁷.

La réunification de la Chine du nord et de celle du sud, commencée trente-six ans auparavant, a lieu sous la dynastie Sui (589-618), ce qui procure à l'empire une nouvelle ouverture vers la mer, la zone tropicale et les pays d'Asie du sud-est. Dans le même temps, la construction des grands canaux (587-608) permet un essor extraordinaire des transports à l'intérieur du pays.

Les pèlerinages bouddhistes et les relations officielles avec Java et le Siam du sud, qui avaient débuté au cinquième siècle, se développent plus particulièrement sous la dynastie Tang (618-907). L'extension de la Chine des Tang, de la Corée à L'Iran et de la vallée de l'Ili (rivière de Chine du nord) au centre du Viêt-nam, constitue le phénomène le plus important de l'histoire politique de l'Asie du septième siècle: la Chine des Tang est la plus grande puissance d'Asie.

Au huitième siècle, des rébellions perturbent cette unification; vient ensuite la période des dix royaumes en Chine du sud et des cinq dynasties en Chine du nord (907-960), qui est celle d'un développement économique autonome des régions. Le sud connaît alors une ère de prospérité alors que le nord est ravagé par les guerres.

Au onzième siècle (période des Song du sud, 960-1280), la marine chinoise prend un réel élan et des liaisons régulières s'instaurent entre, d'une part, les deux régions dynamiques du sud (Guangdong et Fujian), et d'autre part, l'Asie du sud-est et l'Inde du sud. Cette époque est caractéristique de l'essor urbain et de celui d'une classe de marchands, particulièrement sur les côtes du Guangdong et du Fujian. On estime¹⁸ qu'entre 960 et 1368 (début de la dynastie Ming), la Chine constitue déjà la plus grande puissance maritime de l'histoire. Mais l'apogée de la marine chinoise a lieu au début du quinzième siècle avec les sept expéditions de Zheng He, musulman du Yunnan, qui se déroulent entre 1405 et 1433, en direction: du Champâ (au sud-est du Viêt-nam), de Sumatra, de Java, de Malacca,

¹⁶ Voir P. Trollet, 1994.

¹⁷ Voir J. Gernet, 1972.

¹⁸ Idem note 17.

de Ceylan, de Calicut (côte occidentale de l'Inde du sud) entre 1405 et 1407; de Calicut, de Cochin et de Ceylan entre 1407 et 1409; du Siam, de Malacca, des côtes de Malabar, de Ceylan entre 1409 et 1411; de Calicut et d'Ormuz (entrée du golfe persique) entre 1413 et 1415; d'Ormuz entre 1417 et 1419; de Sumatra entre 1421 et 1422; de Champâ, de Java, de Palembang (sud-est de Sumatra), de Malacca, des côtes de Malabar et d'Ormuz entre 1431 et 1433. Zheng He organise un commerce varié de porcelaines, de soie, de métaux précieux, d'épices, d'ivoire, de parfums ... Selon J.Gernet (1972, page 351), « Les expéditions de Zheng He devaient avoir pour effet de renforcer l'ancien courant de trafics et d'émigration chinoises vers les pays d'Asie du sud-est et les ports de l'Inde méridionale ». Ces expéditions ont également pour but de renouer des relations diplomatiques et d'installer des ambassades dans tous ces pays; en effet, « on peut supposer que les grands ports de Canton, Quanzhou, Fuzhou, n'avaient pas cessé de commercer avec ces pays lointains depuis le treizième siècle, car on n'expliquerait guère autrement le renouveau des relations diplomatiques » (J.Gernet, 1972, page 347).

La fin du seizième siècle marque une série de crises internes dues en partie au maintien d'un système politique autoritaire centralisé. Les insurrections populaires et le développement de la piraterie en sont les conséquences jusqu'au dix-neuvième siècle. Selon J.Gernet (1972, page 431), « il semble en définitive que le système politique des grands empires autoritaires des Ming et des Qing a combiné ce que la Chine devait à ses traditions légistes et à ses traditions humanistes - c'est-à-dire « confucianistes » - en n'en conservant que des formes viciées et néfastes: une hypertrophie de la centralisation bureaucratique d'une part, un système de relations humaines qui se présente comme un trafic d'influence d'autre part »¹⁹.

Le dix-huitième siècle est le siècle des opportunités. En 1729, l'empereur de Chine lève les prohibitions sur les transports par jonque en direction et en provenance des ports d'Asie du sud-est. Ceci, ajouté au développement de la Chine qui entraîne une augmentation de la demande de produits de la forêt et de la mer en provenance de Malaisie, permet à certains marchands chinois de construire leur fortune, avant l'arrivée des Britanniques qui va bouleverser un équilibre établi.

¹⁹ Cette réflexion défend bien l'idée que le confucianisme comme idéologie officielle a pu effectivement constituer un frein au développement du capitalisme en Chine. Il s'agit donc bien là d'une interprétation du confucianisme; comme nous l'avons souligné dans le chapitre 2, cela ne signifie donc nullement que le confucianisme puisse jamais être interprété dans un sens propice à l'appropriation du capitalisme.

Nous venons de dresser un bref historique des associations et réseaux commerciaux, qui nous paraît indispensable afin de mettre en lumière le traditionnel dynamisme chinois en matières commerciale et organisationnelle. Il s'avère, en effet, que les Chinois possèdent une longue expérience en ces domaines et l'on comprend ainsi mieux pourquoi et comment les Chinois expatriés ont su et pu remettre en place de tels systèmes dans les autres pays. Habités à l'entretien de réseaux commerciaux établis depuis des siècles, ainsi qu'à un type de gouvernement dont les lois doivent être détournées pour survivre et sur lequel on ne peut compter, ils ont fait preuve d'une formidable force d'adaptation et d'une capacité à faire revivre, ailleurs, des types d'organisation traditionnels en les modifiant selon les contextes. Les anciens réseaux commerciaux et sociaux sont sans cesse réactivés au profit de ces marchands sans territoire mais unis. Un tel enracinement ancestral leur procure indéniablement un avantage comparatif par rapport aux autres ethnies, dont celle des Malais. Ces derniers, disposant d'un territoire, n'ont pas eu besoin de développer de tels empires commerciaux pour survivre et aujourd'hui, leur avantage comparatif (la possession de la terre) paraît moins utile que celui des Chinois (la SRG) pour une appropriation du capitalisme.

Conclusion de la section 1

Nous avons voulu, dans cette première section, poser les bases de l'analyse de la SRG interspatiale en montrant la puissance des associations, à la fois quant à leur influence économique et commerciale en Asie en général (efficacité économique) et quant à leur capacité à structurer la société chinoise (efficacité sociale). Nous avons vu que les différentes associations faisaient partie des éléments traditionnels que les Chinois expatriés avaient conservés. Elles sont donc similaires à celles créées en Chine continentale, après quelques adaptations. Ces associations, déjà très dynamiques en Chine, ont trouvé, en Asie du sud-est et ailleurs, des environnements plus favorables à leur prolifération et à leur épanouissement. Chaque individu appartient à une ou plusieurs associations et ce phénomène ne s'estompe pas avec le temps car il est indispensable au fonctionnement économique et social de la communauté.

Les deux éléments que nous tentons de relier le sont donc par le biais de ces associations: l'organisation interne propre à la communauté des Chinois expatriés et l'efficacité économique. Nous pensons que cette organisation, libérée, en Asie du sud-est, de la pression du gouvernement chinois, est bien un élément essentiel du succès économique et commercial constaté. Or, elle est, à la fois, source et créatrice de SRG interspatiale. Le fil directeur schématisé en introduction (page 7) qui sert d'hypothèse de départ est, sous une forme spatiale cette fois, bien

logiquement suivi: la SRG interspatiale est créatrice de réseaux interspatiaux, eux-mêmes générateurs d'efficacité économique, puis sociale.

Les deux sections qui suivent ont pour objet de poursuivre la démonstration de l'existence de ces liens en analysant les associations chinoises par le biais de la théorie des clubs et de celle des organisations. Nous tenons ici peu compte des différents types d'associations (sociétés secrètes, guildes ou clans), les regroupant sous la notion de « club », qui est défini comme un groupe de personnes ayant des intérêts communs et les défendant. La notion d'organisation est approfondie dans la section 3, de même que celle de réseau.

Section 2: taille optimale du club et communauté chinoise.

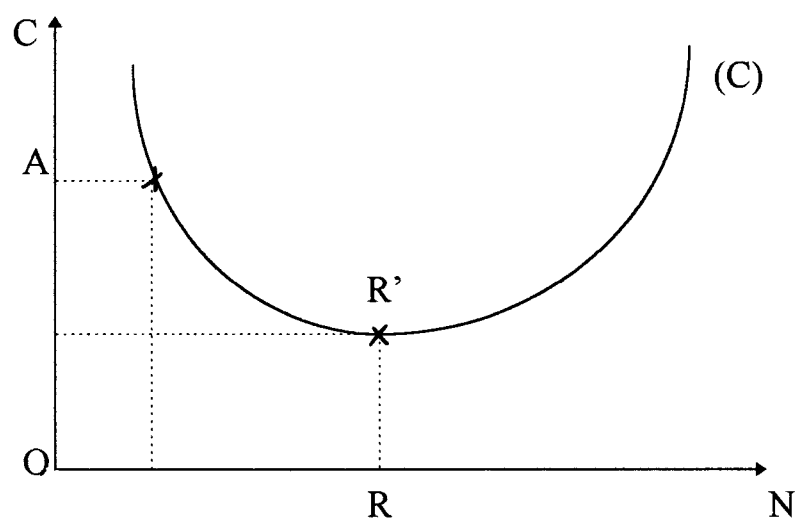
Le texte qui suit est donc consacré à l'analyse des clubs en économie et à son application à la communauté des Chinois expatriés. L'argument selon lequel la capacité d'un club à procurer à ses membres un bien collectif est limitée par sa taille, nous intéresse au plus haut point. En effet, si l'on observe la communauté chinoise, il semble que nous ayons affaire à un club de très grande taille, qui fonctionne pourtant, ce qui pourrait nous amener à réfuter les conclusions de la théorie des clubs. Or, dans la réalité, la communauté chinoise n'est pas seulement un grand club, mais un ensemble de petits clubs établissant entre eux des relations étroites, et notamment, ce qui nous intéresse, des relations économiques. Nous avons donc fait appel à d'autres facteurs d'efficacité que la taille du club, comme la suppression des coûts de transactions et les économies d'échelle, largement traitées dans la littérature économique (notamment par la théorie des organisations). Puis, nous basons notre analyse sur la notion de réseau, directement applicable à la communauté chinoise et qui nous semble donc un élément de compréhension de son succès. Ces autres facteurs d'efficacité jouent un rôle très important afin d'interpréter le succès non plus d'un club, mais d'un « club de clubs », gérant ses relations internes de façon optimale.

L'objet du premier point est de présenter les résultats du modèle de J.Buchanan, publié dans la revue « *Economica* » en février 1965, tout en les comparant à nos observations dans la communauté chinoise: le grand club pose indiscutablement de graves problèmes en terme, notamment, de contrôle et de « passagers clandestins ». Dans le second point, nous montrons, cette fois, les avantages du grand groupe, ce qui permet de relativiser les résultats obtenus précédemment. Enfin, dans le troisième point, un autre élément de réponse au paradoxe énoncé dans le premier est abordé: le réseau.

2.1: la limite des grands clubs.

Notre travail traite de la coopération et de la solidarité intéressées. L'individu égoïste et rationnel cherche à comparer le coût de l'organisation privée d'une activité et son coût collectif. Dans ce dernier cas, il doit prendre en compte la règle de décision de la collectivité qui lui impose des coûts positifs. Cette comparaison peut être effectuée sur le graphique 8, proposé par J.M. Buchanan et G. Tullock (1965, page 73). Sur ce graphique, (N) est le nombre d'individus requis pour prendre la décision collective, et (C) est le coût total prévu de l'activité: il se compose de coûts externes (lorsque le revenu net de l'individu diminue en conséquence du comportement d'un autre et que cette diminution n'est pas reconnue par la structure légale comme constituant une attaque aux droits de propriété de l'individu) et de coûts de prise de décision. La règle de décision optimale pour l'individu (celle qui minimise ses coûts) correspond au point le plus bas sur la courbe (C). Ici, l'individu choisit la règle qui requiert que (R/N) individus du groupe s'accordent quand la décision collective est prise. Si l'ensemble des activités collectives en accord avec la règle de décision (R/N) impose à l'individu des coûts positifs (RR'), et si l'organisation privée suppose des coûts représentés par (OA), l'individu a intérêt à transformer l'ensemble des décisions du choix privé en choix collectif car $(RR') < (OA)$. S'il y parvient, son gain est alors (AB).

Graphique 8:



Ce schéma simple montre l'intérêt individuel à la coopération quand les coûts totaux de l'activité collective sont inférieurs à ceux de l'activité individuelle. Le problème est donc de savoir quand ces coûts sont minimisés, ce dont traite justement la théorie économique des clubs. Cette théorie se trouve à mi-chemin entre la théorie néoclassique standard qui ne concerne que les biens privés purs (c'est-à-dire les biens et services utilisés ou consommés de façon strictement

privée, donc individuelle) et la théorie des biens publics qui, elle, ne concerne que les biens publics purs (qui sont consommés de façon collective). La théorie des clubs est, selon J.Buchanan lui-même, une théorie qui a pour but de déterminer l'extension des droits de propriété et de consommation à un nombre variable de personnes. Il est bien rare qu'à une activité ne corresponde pas un nombre optimal de membres: dans la théorie néoclassique standard, ce nombre est l'unité (une personne ou une famille) / dans la théorie des biens publics, ce nombre est infini. Ce qui nous intéresse ici est le cas intermédiaire entre ces deux extrêmes, en posant le problème du coût du bien produit par un groupe de personnes, du bénéfique que chacun peut en tirer, de la taille de ce groupe et des relations qu'ils établissent entre eux. La brève présentation du modèle de J.Buchanan (1965) qui suit nous permet de montrer, de façon formalisée, les limites du grand club auxquelles n'échappe pas la communauté chinoise qui doit alors s'ingénier à trouver les moyens de les repousser. Le modèle de J.Buchanan requiert quelques hypothèses simplificatrices (rassemblées par T.Sandler et J.T.Tschirhart, 1980) qui sont au nombre de cinq:

H1 \Rightarrow les membres adhérents sont homogènes et partagent de façon égale le bien public et ses coûts ²⁰ ;

H2 \Rightarrow le club ne discrimine pas entre les membres et peut exclure sans coût les non-membres;

H3 \Rightarrow le club a un pouvoir décentralisé. Il n'a pas besoin de contrôle centralisé dans la mesure où tous les membres sont équivalents et possèdent les mêmes buts. Le club est une organisation volontaire qui opère sans coûts de transactions; la motivation qui pousse chacun à rejoindre le club doit être économique;

H4 \Rightarrow Il existe un bien privé que chacun peut se procurer de façon individuelle et un bien public impur que seuls les membres du groupe peuvent se procurer;

H5 \Rightarrow Chaque membre i ($i = 1 \dots N$), identique, cherche à maximiser son utilité (U) avec une contrainte de coût (F_i):

$$\text{Max } U_i (X_i, X_{i,n+j}, N), \text{ sous la contrainte } F_i (X, X_{i,n+j}, N)$$

avec: (N) = nombre de membres.

(X_i) = bien privé disponible pendant une certaine période de temps.

($X_{i,n+j}$) = bien public (pur ou impur).

Chaque membre utilise entièrement la quantité disponible du bien partagé. Il peut se procurer des biens privés individuellement et/ou des biens publics (que l'on ne précise pas « purs » ou « impurs » pour l'instant), qui peuvent d'ailleurs être les mêmes biens, ce qui l'amène à un calcul: vaut-il mieux assumer, seul, les coûts de

²⁰ Nous verrons, dans le point 2.3 que, dans la communauté chinoise, les membres ne sont ni identiques, ni homogènes, dans le sens d'une égalité puisqu'une hiérarchie a été établie entre eux. Ils sont cependant homogènes dans un sens exposé plus bas. Il s'agira alors d'essayer de comprendre les conséquences de la modification de cette hypothèse.

la consommation du bien et en conserver, seul, le bénéfice, ou bien en partager les coûts et les bénéfices?

Dans la théorie néoclassique standard, la fonction d'utilité d'un individu s'écrit ainsi:

$$U_i = U_i (X_{i,1}, \dots, X_{i,n}) \quad (1)$$

Dans cette équation, chaque (X) équivaut à un montant d'un bien privé pur disponible à différentes périodes de temps. P.A.Samuelson²¹ étend cette fonction en incluant des biens publics purs qu'il note ($X_{i,n+1}, \dots, X_{i,n+m}$):

$$U_i = U_i (X_{i,1}, \dots, X_{i,n} ; X_{i,n+1}, \dots, X_{i,n+m}) \quad (2)$$

Les biens privés, entièrement divisibles entre les personnes ($i = 1 \dots N$) satisfont la relation²²:

$$X_j = \sum_{i=1}^N X_{i,j}$$

Les biens publics sont indivisibles, donc²³:

$$X_{n+j} = X_{i,n+j}$$

Nous introduisons ici des biens « intermédiaires » dans la fonction d'utilité. L'utilité qu'un individu tire de la consommation de ce bien dépend du nombre de personnes désirant consommer ce même bien. Dans la fonction d'utilité néoclassique standard, les variables concernant la taille du groupe ne sont logiquement pas prises en compte puisque celle-ci est supposée égale à l'unité. Par contre, dans la fonction d'utilité de la théorie des clubs, ces variables doivent être explicitement introduites pour chaque bien:

$$U_i = U_i [(X_{i,1} ; N_{i,1}) \dots ; (X_{i,n+m} ; N_{i,n+m})] \quad (3)$$

Nous désignons alors un numéraire (X_r) qui représente, par exemple, la monnaie, ou tout autre intermédiaire dans les échanges. ($u_{i,j} / u_{i,r}$) est le taux marginal de substitution entre le bien (X_j) et le numéraire (X_r). Puisque la taille du groupe peut également varier, on doit observer le taux marginal de substitution entre cette taille et le numéraire, noté: ($u_{i,N_j} / u_{i,r}$), c'est-à-dire le taux à partir duquel

²¹ « The pure theory of public expenditure », Review of Economics and Statistics, vol.36, 1954, pages 387-89, cité par J.Buchanan, 1965.

²² Ce qui revient à dire que la consommation d'un individu réduit dans les mêmes proportions celle des autres.

²³ C'est-à-dire que la consommation de chacun est identique et n'a aucune incidence sur celle des autres.

l'individu refuse (ou accepte) de l'argent en échange de membres supplémentaires dans le groupe. Il faut également définir un coût par le biais d'une fonction de production:

$$F = F_i [(X_{i,1} ; N_{i,1}) \dots (X_{i,n+m} ; N_{i,n+m})] \quad (4)$$

(N_j) apparaît également dans cette fonction puisque le nombre de membres affecte le coût du bien pour chaque membre. L'optimalité au sens de Pareto est obtenue si:

$$(u_{i,j} / u_{i,r}) = (f_{i,j} / f_{i,r}) \quad (5)$$

Cette équation implique que pour le $i^{\text{ème}}$ individu, le taux marginal de substitution entre (X_j) et (X_r) dans la consommation, doit être égal au taux marginal de substitution entre ces deux mêmes biens dans la production. On ajoute ici une seconde condition:

$$(u_{i,N_j} / u_{i,r}) = (f_{i,N_j} / f_{i,r}) \quad (6)$$

C'est-à-dire que le taux marginal de substitution entre la taille du groupe et le numéraire dans la consommation doit être égal à leur taux marginal de substitution dans la production. L'individu atteint donc le plein équilibre par rapport à la taille de son groupe d'appartenance quand les bénéfices marginaux qu'il obtient, suite à l'adhésion d'un nouveau membre, est égal au coût marginal causé par cette arrivée. En combinant les équations (5) et (6), on obtient:

$$(u_{i,j} / f_{i,j}) = (u_{i,r} / f_{i,r}) = (u_{i,N_j} / f_{i,N_j}) \quad (7)$$

Si ces égalités sont satisfaites, les conditions marginales nécessaires, respectant les règles de consommation de (X_j) , sont remplies; l'individu partage alors une quantité optimale de (X_j) produite par son club dont la taille est déterminée de façon également optimale. Ces égalités peuvent ne pas être satisfaites par exemple si:

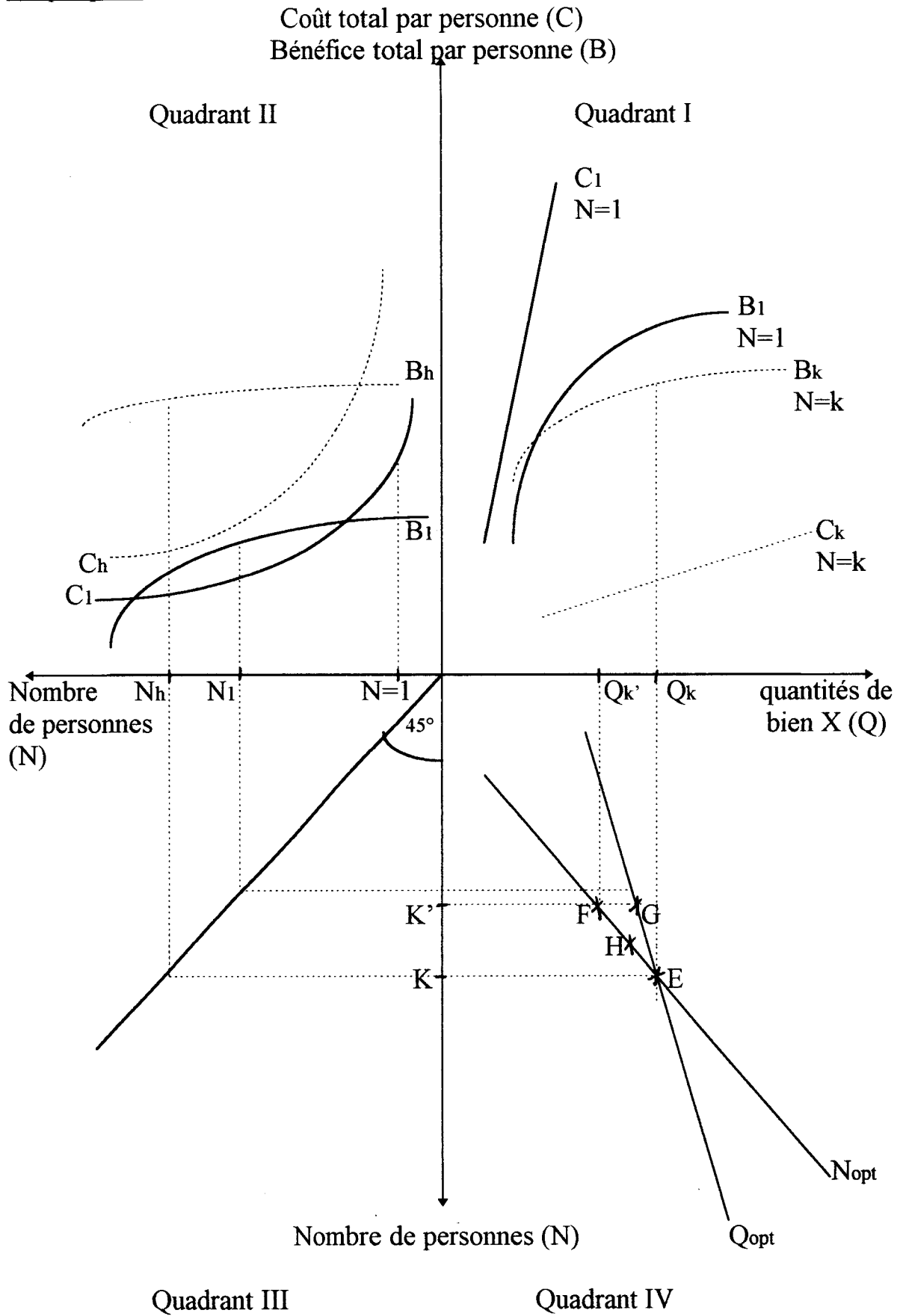
→ $(u_{i,j} / f_{i,j}) = (u_{i,r} / f_{i,r}) > (u_{i,N_j} / f_{i,N_j})$ c'est-à-dire si la taille est insuffisante;

→ $(u_{i,j} / f_{i,j}) = (u_{i,r} / f_{i,r}) < (u_{i,N_j} / f_{i,N_j})$ c'est-à-dire si la taille est trop importante.

Ainsi, la taille du club est bien un facteur d'efficacité de celui-ci dans sa production et sa distribution d'un bien public impur. Le graphique 9 qui suit est issu de l'article de J.Buchanan (1965, pages 7, 9, 10) et de celui de T.S.Sandler et de J.T.Tschirbart (1980, page 1486). Nous y retrouvons les résultats obtenus ci-dessus: Au-delà d'une taille optimale de leur club, les membres perdent une

partie de leur bénéfice issu de leur appartenance à ce club. De plus, le club, sous l'action de ses membres, est sans cesse en action pour maintenir sa taille au niveau de cet optimum. Sur le graphique, on met donc en relation les éléments suivants: (Q), la quantité de bien public impur produit par le club pour ses membres; (N), la taille du club; et (C) et (B), respectivement le coût total et le bénéfice total par personne membre du club. Le graphique se présente en quatre quadrants numérotés (quadrant I : en haut à droite; quadrant II: en haut à gauche; quadrant III : en bas à gauche; quadrant IV: en bas à droite). Sur l'axe horizontal sont reportées la taille du club (N) à gauche, et la quantité de bien public (Q) à droite. Sur l'axe vertical, sont reportés la taille du club (N) en bas, et le coût ainsi que le bénéfice totaux par membre (C et B), en haut.

Graphique 9:



Le graphique se lit ainsi:

- sur le quadrant I, on détermine les quantités optimales de bien public pour une taille du club donnée. Pour chacune de ces tailles, on peut tracer une courbe de coût total ainsi qu'une courbe de bénéfice total. Ainsi, si $N=1$, la quantité optimale de bien est 0, car la fonction de coût total croît beaucoup trop vite par rapport à celle de bénéfice total. Plus on ajoute de personnes dans le club, plus le coût total par personne diminue de façon proportionnelle (passage de C_1 à C_K). La fonction de bénéfice total croît pour atteindre un maximum, puis décroît. Au fur et à mesure que la taille du club augmente, le bénéfice par personne diminue (passage de B_1 à B_K). Pour une taille ($N=K$) du club, on obtient donc une quantité optimale du bien public (Q_K) qui est reportée sur le quadrant IV;

- les optima obtenus sur le quadrant I sont donc transférés sur le quadrant IV (en bas à droite) sous la forme d'une droite notée (Q_{opt}) donnant les montants optimaux de bien public pour chaque taille du club: ainsi, par exemple, pour la taille ($N=K'$) dont la quantité optimale de bien est ($Q_{K'}$), on obtient le point A, et pour la taille ($N=K$), dont la quantité optimale est (Q_K), on obtient le point E;

- de façon analogue, sur le quadrant II, on détermine les tailles optimales du club qui maximisent les bénéfices individuels. Deux courbes peuvent être tracées: celle représentant le bénéfice total individuel et celle représentant le coût total individuel. Lorsque $N=1$, on voit que le coût est supérieur au bénéfice. Lorsque l'on augmente le nombre de personnes participant à l'opération, le coût individuel diminue et le bénéfice individuel augmente (passage de $N=1$ à N_1). Cependant, si le nombre de membres augmente dans de trop fortes proportions, le coût individuel continue à diminuer mais le bénéfice individuel diminue également (passage de N_1 à N_h) jusqu'à ce que le coût soit à nouveau supérieur au bénéfice: il y a congestion. La taille optimale se trouve au point où les dérivées des fonctions de coût total et de bénéfice total sont égales (pentes des courbes identiques): par exemple aux points N_1 et N_h ;

- de la même façon que pour les optima du quadrant I, on peut transférer les optima du quadrant II sur le quadrant IV et obtenir une droite notée (N_{opt}) représentant la taille optimale du club pour chaque montant de bien (Q). Ce transfert s'accomplit via le quadrant III;

- sur le quadrant IV, la quantité de bien (Q) de même que la taille du groupe (N) sont optimales au point E, à l'intersection des droites (Q_{opt}) et (N_{opt}). Si la quantité de départ du bien public est ($Q_{K'}$), une série d'actions répétitives selon le chemin ($Q_{K'}$, F, G, H, E) pousse le club à amener sa taille et sa quantité de bien public au plein équilibre, qui correspond à une quantité de bien public produite et à une taille du groupe optimales.

Ainsi, le graphique montre que le club est sans cesse amené à contrôler sa taille afin de rester à l'équilibre et continuer de produire un bien collectif de façon optimale. Les solutions graphiques confirment les résultats de la page 188.

Parmi les autres défenseurs de l'argument de la taille du club comme cause de son efficacité ou inefficacité, notons M.Olson (1978) dont les principales conclusions à propos de la logique de l'action collective sont les suivantes:

a) à moins que le nombre des individus appartenant à un groupe soit restreint ou qu'il y ait coercition pour faire agir les individus dans le sens de l'intérêt général, ces derniers, s'ils sont rationnels, n'agiront pas dans ce sens²⁴ ;

b) plus un groupe est étendu, plus vite il échoue à procurer une offre optimale de bien collectif et donc, moins il peut remplir son rôle²⁵. M.Olson nous en donne au moins trois raisons: 1) dans un petit groupe, les individus bénéficient d'un accès plus facile et moins coûteux au bien, devenu public et donc indivisible, que lors d'une accession privée; 2) dans le cas d'un groupe de taille moyenne dans lequel l'individu ne reçoit qu'une petite part du bien collectif de sorte qu'il serait presque avantageux pour lui de chercher à se le procurer de façon individuelle, et dans lequel, en même temps, les contributions individuelles sont essentielles à la survie du groupe, on ne peut donner une réponse certaine quant à la capacité de ce groupe à remplir sa fonction; 3) dans un groupe de grande taille, les cotisations individuelles n'ont pas d'effet sur le groupe; le bien public ne peut être procuré sans système coercitif.

Le club, quelle que soit sa taille, est donc confronté à des contraintes qui le poussent à réguler celle-ci afin de se maintenir à l'équilibre et de produire et offrir à ses membres un bien public impur de façon optimale. La taille du club serait donc un facteur de son efficacité ou inefficacité et d'autres arguments en faveur de cette hypothèse sont avancés par M.Olson.

Il est bien évident que la communauté des Chinois expatriés ne fait pas exception à la règle; comme tout club de taille substantielle, elle se voit confrontée à ces limites et inconvénients que nous venons d'exposer. En outre, en ce qui concerne les passagers clandestins, l'éducation ne peut pas, seule, garantir la bonne moralité de chaque individu qui est supposé égoïste tout au long de notre travail. Nous persistons à penser que ce n'est pas par pure bienveillance que l'individu chinois participe activement à la pérennité de conditions idéales pour la production d'un bien collectif par son groupe d'appartenance. Enfin, la communauté chinoise, en tant que club, a la particularité de ne pas pouvoir limiter autoritairement le nombre de ses membres. Il faut donc bien, puisque nous avons

²⁴ Il est vrai que, dans son modèle, J.Buchanan ne traite pas des « passagers clandestins ». Nous serons amenés à en reparler plus loin à propos de la communauté chinoise, dans le point 2.3.

²⁵ Ici, nous retrouvons les résultats de la théorie des clubs.

montré l'efficacité relative du « club des Chinois expatriés », que le grand groupe dispose de quelques avantages par rapport au plus petit, et/ou qu'il puisse bénéficier d'un mode de structuration qui assure son bon fonctionnement. C'est ce que nous montrons dans les deux points suivants.

2.2: les avantages du grand groupe.

Les coûts de transaction, les économies d'échelle et les barrières à l'entrée vont nous permettre, en effet, de mieux comprendre les raisons de l'existence d'organisations ou de clubs de grandes tailles. Alors que l'analyse en terme de coûts de transaction procure un argument en faveur des groupes contre l'organisation de marché, celles en termes d'économies d'échelle et de barrières à l'entrée permettent de saisir les raisons de l'apparition de grands groupes, notamment en ce qui concerne les entreprises. Ces trois notions nous paraissent donc compléter la théorie des clubs.

a) Coûts de transaction.

Un coût de transaction se définit par « le coût de fonctionnement du système d'échange, et plus précisément, dans le cadre d'une économie de marché, ce qu'il en coûte de recourir au marché pour procéder à l'allocation des ressources et transférer des droits de propriété » (voir C.Ménard, 1990, page 19). O.E. Williamson (dans C.Ménard, 1990) distingue deux types de facteurs entraînant des coûts lors d'une transaction: 1) des facteurs propres aux individus, car il suppose que les individus ont une rationalité limitée et qu'ils sont opportunistes, c'est-à-dire qu'en plus de leur égoïsme, ils n'hésitent pas à rompre un contrat et à divulguer leurs informations; 2) des facteurs spécifiques à la transaction qui interviennent: a) lorsque l'un des deux individus dépend de l'autre et ne peut donc pas changer de partenaire ou menacer de le faire; b) selon le degré d'incertitude de l'agent; c) selon la fréquence de la transaction.

Il distingue également plusieurs types de contrats, dont: le contrat classique, lorsque les termes de l'échange sont entièrement spécifiés avant la transaction; le contrat néoclassique ou relation trilatérale, lorsqu'une troisième partie intervient; la relation bilatérale, lorsqu'il n'existe pas d'accord formel entre les deux parties qui adaptent leur comportement en fonction des circonstances; la transaction hiérarchique, lorsqu'une des parties détient l'autorité par la loi ou la tradition, et décide du contrat; la structure de gouvernance unifiée, lorsque l'une des parties prend possession du capital de l'autre. Les coûts de transaction sont alors internalisés (cas de la fusion de deux entreprises après une offre publique d'achat, par exemple), et chaque type de transaction minimise les coûts selon les

circonstances. Par exemple, les relations bilatérales peuvent être le moyen idéal de parvenir à un accord si les transactions s'avèrent fréquentes. Dans le cas contraire, il sera peut-être plus judicieux d'utiliser la relation trilatérale. Si cela est possible, le plus simple reste tout de même la relation classique. O. Williamson montre ainsi comment des corporations, visant à diminuer leurs coûts de transaction, se sont avérées plus efficaces que le marché dans un monde peuplé d'opportunistes à la rationalité limitée. Il semble en effet que l'organisation communautaire des Chinois expatriés constitue à la fois un rempart et une arme efficace dans un environnement, créé par le marché, à la fois riche en opportunités, imprévisible et piégé. Pour être efficaces dans un monde incertain, les contrats, écrits ou non, doivent être complets, c'est-à-dire qu'ils doivent spécifier tous les termes de l'échange, ainsi que tous les droits et obligations de chacun des partenaires afin d'éviter les comportements opportunistes ex-post. Or, ceci reste pratiquement impossible et supposerait, de toute façon, une forte rigidité du contrat, qui perdrait alors de son efficacité dans de nombreux cas de figure. Le contrat, pour parvenir à une efficacité optimale doit donc répondre à la fois aux exigences de flexibilité et de prévention de l'opportunisme.

L'organisation permet, bien évidemment, de diminuer, voire d'annuler ces coûts en ce qui concerne ses relations internes. La confiance, élément essentiel des relations chinoises, favorise la diminution du nombre de comportements opportunistes. Nous avons déjà vu que chacun avait intérêt à coopérer au sein de la communauté (pour sa survie et en accord avec sa carte de droits et d'obligations). L'organisation, qu'elle consiste en un clan, une guilde, une société secrète, lie ses membres par ce moyen et contribue ainsi à baisser les coûts de transaction. Les différents types de contrats énoncés plus haut peuvent être utilisés selon les cas. Le plus souvent, et surtout dans le secteur traditionnel, ils ne sont pas écrits. Le contrat classique est certainement le moins répandu dans la communauté mais peut correspondre à des relations de travail; le contrat néoclassique se retrouve dans les relations avec le Kapitan China ou avec l'hôtel de ville, qui font offices de Tiers, assurant le bon respect du contrat; la relation bilatérale semble la plus courante et correspond à une relation de réciprocité.

Quant aux relations externes à l'organisation, elles sont assurées par des échanges à long terme opérés avec quelques partenaires. Plus l'organisation est vaste, plus ses relations extérieures sont limitées à quelques « privilégiés » qui ont acquis sa confiance avec le temps (et réciproquement). Il existe par exemple, dans la communauté chinoise, de plus en plus de relations entre clans autrefois rivaux, fruits d'une plus grande confiance réciproque, d'un besoin de s'unir et de saisir toutes les opportunités en termes économiques. Nous avons déjà traité de la confiance et de la réputation dans le chapitre 2. Ici, la réputation peut être considérée comme une sorte de substitut partiel au contrat ou à l'intégration. Dans un environnement où le nombre d'entreprises-organisations est restreint, où chaque dirigeant d'entreprise connaît les autres personnellement ou bien par le

biais de leur réputation, chaque comportement opportuniste est puni par une baisse de celle-ci.

A côté des économies en coûts de transaction, il existe d'autres raisons à l'organisation, puisque celle-ci permet d'accroître la capacité de traitement de l'information (voir chapitre 4), de diminuer les conflits entre les individus ou entre les entreprises; elle est aussi un facteur de stabilisation de l'environnement et des relations entre agents économiques, en présence d'incertitude. De plus, l'organisation grandissante bénéficie d'économies d'échelle comme nous allons le voir maintenant.

b) Economies d'échelle.

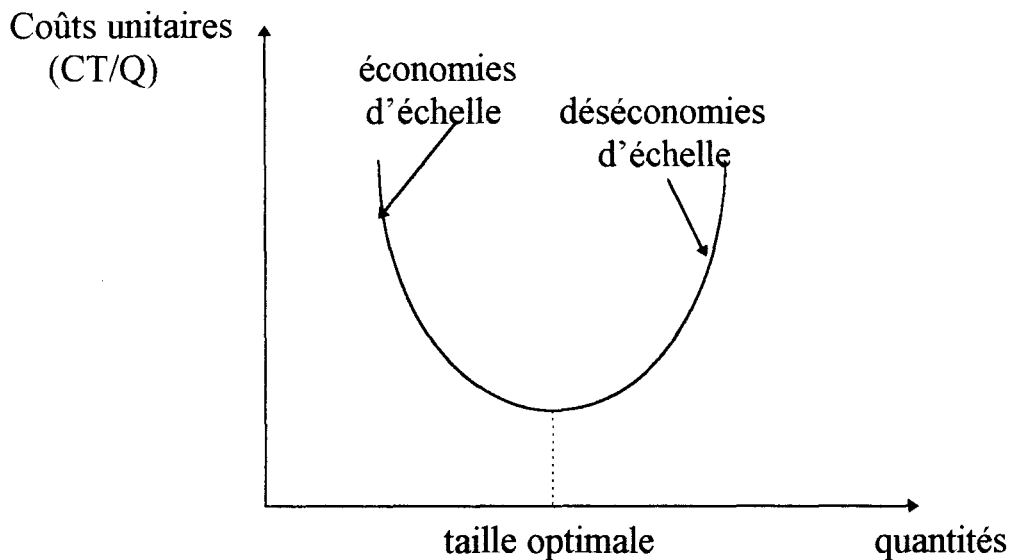
Ce point a pour but de proposer un deuxième type d'argument en faveur des grands groupes. Cet argument a d'ailleurs longtemps été défendu en Occident et, malgré un apparent retour à des dimensions plus modestes (« small is beautiful »), les firmes multinationales, aussi bien occidentales que japonaises, affichent toujours des tailles impressionnantes même si leur organisation interne a changé.

En ce qui concerne les Chinois expatriés, il semble que ceux-ci aient, depuis longtemps, découvert les avantages d'une organisation combinant à la fois des critères propres aux grands groupes et aux petites et moyennes entreprises²⁶. En effet, en ce qui concerne les clans, nous avons déjà dit que ceux-ci cohabitaient et collaboraient de plus en plus, afin de bénéficier des économies d'échelle associées; le même phénomène apparaît dans le cas des entreprises, avec l'apparition des conglomérats²⁷.

La présentation du phénomène des économies d'échelle passe par celle des rendements d'échelle qui sont croissants si, lorsque la quantité des facteurs de production croît, il existe des gains d'efficacité tels que la quantité (Q) de biens produits croît proportionnellement plus vite que la quantité de facteurs de production, ce qui entraîne une diminution des coûts unitaires de production et donc des économies d'échelle. Traditionnellement, les économies d'échelle sont graphiquement représentées sous forme de courbe « en U », comme sur le graphique 10:

²⁶ Voir point 2.3 de ce chapitre et 3.3 du chapitre 4.

²⁷ Voir chapitre 2, 1.3.



La croissance de la taille de l'entreprise permet d'obtenir des « économies de dimension »: une taille plus importante de l'entreprise permet de diminuer les quantités de facteurs nécessaires par unité produite ²⁸ (ce sont des économies que l'on qualifie de « réelles ») et de baisser les prix des facteurs grâce à un pouvoir de négociation accru (économies « monétaires »). La grande taille peut donc être recherchée en raison des économies d'échelle auxquelles elle permet d'accéder. En outre, par exemple, lorsqu'une entreprise désire pénétrer un marché, elle doit faire face à des barrières, créées par la structure même du marché et ses exigences, et par les entreprises déjà en place. Nous avons montré ²⁹ que les associations claniques avaient créé des monopoles sur certains produits en Malaisie et à Singapour. Ces monopoles s'estompent avec les opportunités d'économies d'échelle et le besoin de diminuer les barrières à l'entrée des marchés.

c) Barrières à l'entrée.

Les barrières à l'entrée d'un marché permettent également, comme nous venons de le dire, de fournir un élément de compréhension à la croissance des entreprises. Bien que notre sujet porte plus généralement sur la communauté chinoise et non spécifiquement sur les entreprises chinoises, nous avons vu que l'organisation de la première était totalement orientée vers la recherche d'efficacité économique et que les familles qui la constituaient se confondaient bien souvent avec des entreprises. Tout ce qui permet de comprendre l'évolution

²⁸ Grâce à la division du travail, l'indivisibilité des équipements, l'expérience, les économies en frais de gestion ou de recherche et développement, la baisse des coûts de transport pour accéder au marché, la spécialisation des entreprises du groupe pour augmenter sa flexibilité, une capacité accrue de substitution capital / travail etc ...

²⁹ Voir chapitre 1, 3.2.

de la taille des entreprises peut donc être pris comme argument pour celle de la communauté chinoise entendue du point de vue économique.

Y.Morvan (1985, page 47) souligne trois obstacles principaux à l'entrée sur le marché: 1) les dispositions juridiques; 2) « les conditions objectives dans lesquelles se mettent en place les processus de production et/ou de vente dans une activité considérée », qui procurent un net avantage aux entreprises déjà en place, en termes de coûts, d'économies d'échelle et de degré de différenciation³⁰; 3) les stratégies développées par les entreprises en place pour se protéger appelées « barrières stratégiques ». Il s'agit, par exemple, de la persistance de prix fixés au-dessus du coût moyen.

Ces barrières à l'entrée expliquent la concentration en grands ensembles qui a lieu de façon horizontale ou verticale comme nous le verrons dans la section 3. Le but de la concentration est bien évidemment d'atteindre la « taille critique », c'est-à-dire principalement le seuil technique de production (la production minimale pour que celle-ci soit rentable) et le seuil commercial (la part de marché minimale). Cependant, une taille trop importante diminue la flexibilité de l'entreprise qui favorise une meilleure saisie des opportunités.

Les points 2.1 et 2.2 ont donc montré: 1) qu'il existe une taille optimale pour un groupe produisant un bien public impur pour ses membres. En dessous aussi bien qu'au-dessus de cette taille, le groupe ou club ne fonctionne pas de façon optimale; 2) que, dans certains cas, le groupe est plus efficace que le marché car il permet des économies en termes de coûts de transaction; 3) qu'un groupe qui s'agrandit bénéficie d'économies d'échelle et diminue les barrières à l'entrée sur un marché, lui procurant des avantages incontestables sur ses concurrents.

Ces deux derniers points permettent donc de contrebalancer, en partie, les conclusions de la théorie des clubs résumées dans le premier point ci-dessus. Le but du club, quelle que soit sa taille, est donc de profiter de ses avantages comparatifs tout en minimisant les conséquences liées à sa taille. Le problème de la communauté des Chinois expatriés est le manque de flexibilité de la taille de ses clubs qui devrait empêcher ces derniers de se maintenir à l'équilibre. Nous voyons dans le point qui suit, puis dans la section suivante, les solutions pour lesquelles ils ont opté afin de faire face à ce désavantage comparatif.

³⁰ Trois remarques doivent ici être faites:

- les coûts d'une entreprise entrante sont toujours supérieurs à ceux des entreprises en place qui ont, de plus, la possibilité de pratiquer les prix bas leur assurant tout de même un profit mais ne permettant pas à l'entreprise entrante de couvrir ses coûts;
- dans chaque activité, il existe des montants de production minima pour obtenir les coûts de production les plus faibles. Les entreprises en place sont plus à même de parvenir à ces montants minima, ce qui favorise les économies d'échelle. Il existe également des économies d'apprentissage;
- les entreprises en place disposent d'une certaine réputation, leurs produits sont connus du public: elles bénéficient d'un certain degré de différenciation par rapport aux entreprises entrantes.

2.3: un mode particulier de structuration du groupe.

Le modèle de J.Buchanan montre donc qu'un club aux caractéristiques présentées par les hypothèses de départ est, par la force des choses, amené à augmenter le nombre de ses membres ou à le baisser en fonction de sa position sur le graphique, afin de parvenir à l'optimum. Nous avons aussi vu que la grande entreprise, ou le grand groupe, bénéficiait de coûts de transaction moindres ainsi que d'économies d'échelle et s'avérait moins vulnérable aux barrières à l'entrée. L'idéal semble donc de trouver un compromis correspondant au point de plein équilibre décrit par J.Buchanan.

Dans la réalité de la communauté chinoise qui nous intéresse, la taille du club se limite naturellement en raison des conditions restrictives d'appartenance mais celui-ci peut également accéder à des niveaux suffisamment conséquents pour que les individus ne se connaissent pas tous personnellement. Le groupe ne peut autoritairement augmenter ou diminuer sa taille sous prétexte de parvenir à l'optimum. Un individu ne peut être exclu d'un clan qu'en raison de son comportement non conforme à l'éthique de la communauté et non parce que sa présence empêche le groupe d'accéder à l'optimum. Nous devons donc vérifier les hypothèses de départ du modèle de J.Buchanan afin de s'assurer qu'elles peuvent s'adapter au cas de la communauté chinoise et, le cas échéant, de montrer les conséquences d'une modification de ces hypothèses. Si le club ne peut modifier autoritairement le nombre de ses membres, il doit trouver une autre solution pour conserver son efficacité. Dans le cas de la communauté chinoise, il faut distinguer plusieurs types de clubs. Bien que les relations soient de moins en moins tendues entre clans en Malaisie, on ne peut nier un fait: la communauté chinoise est partagée en plusieurs clubs. Une famille au sens strict forme un club à elle seule (mais nous ne prenons pas en compte ce cas trop restrictif et qui n'est pas propre aux Chinois); une famille étendue forme, elle aussi, un club; les personnes portant le même nom, qu'ils aient élu domicile en Malaisie ou ailleurs, forment un club; les originaires du même village de Chine également ... Notons que, dans ces clubs, l'adhésion prend une forme particulière puisque, la plupart du temps, le membre ne fait aucune démarche pour l'obtenir: dès sa naissance, il appartient à un club. Par contre, il reste tenu de se plier aux règles de ce dernier, sous peine d'exclusion. La motivation à rejoindre le club n'est donc pas, au départ, économique, contrairement à ce qui se passe dans le modèle de J.Buchanan; il semble par contre que celle poussant l'individu à rester par la suite dans son club, le soit. En effet, une fois dans le club, l'individu a le choix entre accepter ses règles ou bien le quitter et assurer, seul, sa survie économique. Ces idées sont reprises plus bas, à propos de l'hypothèse 2. Globalement, on remarque donc que dans chacun de ces types de clubs, les hypothèses proposées page 186 semblent assez réalistes. Nous y apportons quelques adaptations qui permettent de comprendre le mode de structuration du groupe dans la communauté chinoise:

H1 \Rightarrow au sein de chacun des clubs, les membres sont homogènes, dans le sens où ils partagent une ou plusieurs caractéristique(s): ils partagent un certain bien public, comme l'accès à l'éducation, à l'emploi, la sécurité sociale etc ..., de même que le coût de ce bien public selon leurs moyens (par exemple, le riche participe financièrement à la création d'une école, et le pauvre offre une main d'oeuvre bon marché). Par contre, ils ne sont pas identiques, contrairement au modèle, puisqu'il existe une hiérarchie entre eux. Le contrôle de la communauté reste entre les mains d'un petit groupe de personnes. Ceci semble logique puisque, dans la réalité, contrairement au modèle, on peut rencontrer des passagers clandestins: un contrôle est donc indispensable;

H2 \Rightarrow lorsqu'un individu fait partie d'un club et qu'il ne déroge pas à ses obligations, il semble qu'il subisse rarement une discrimination de la part des autres; par contre, compte tenu de l'organisation des réseaux chinois et du contrôle que la communauté exerce sur chacun, il est facile et peu coûteux, pour la communauté, d'exclure les profiteurs (sauf dans les cas où le « tricheur » comme on le nomme en théorie des jeux, fait partie des personnes les plus influentes et les plus puissantes de la communauté; mais cette possibilité a une probabilité quasi-nulle grâce aux avantages que chacun retire de sa participation - en terme de main d'oeuvre bon marché et de prestige notamment - et de l'éthique défendue). Même dans les clubs où un grand nombre de membres sont intégrés, les profiteurs doivent être exclus afin d'éviter le désordre et de conserver une éthique permettant le maintien du club et de sa puissance. Un problème majeur de l'hypothèse 2 réside cependant dans la liberté d'entrée et de sortie. Chez J.Buchanan, le club fait l'objet d'une adhésion volontaire, la liberté d'entrée ou de sortie est donc totale. Chez les Chinois, nous venons de dire que l'entrée était automatique (donc pas totalement libre puisque l'individu ne fait pas de démarche volontaire et responsable, mais adhère de par sa naissance et est éduqué dans un esprit d'appartenance « naturelle ». Inconsciemment, ses valeurs, ses croyances, se rapportent à celles de son club). Quant à la sortie, elle est théoriquement libre puisque aucun club ne stipule une quelconque sanction en cas de départ volontaire. Cependant, en nous questionnant sur les critères de sortie du club, nous sommes parvenus au constat d'arrangements institutionnels entre chefs de clubs afin de limiter la mobilité des individus entre les clubs ³¹. Ceci nous amène à trois idées:

- la notion d'incitation développée par M.Olson (1978): les liens qui unissent les individus dans un club ne sont pas seulement économiques. Les individus sont sensibles à l'estime, au respect qu'ils inspirent; de ce fait, chacun, dans le club, est incité par les autres à agir pour le bien collectif, sous peine de perdre sa réputation, notion particulièrement cruciale dans la communauté chinoise ³².

³¹ Par exemple, un employé d'un restaurant qui veut quitter son patron est totalement libre de le faire. Cependant, s'il veut intégrer l'équipe d'un autre restaurant, il risque de se voir demander une lettre de recommandation de son ancien patron. Sa liberté est donc conditionnée.

³² Cette idée a déjà été développée et présentée sous forme de modèle mathématique dans la première partie (page 134).

C'est donc également par cet aspect d'ordre psychologique que l'on évite bon nombre de comportement de passagers clandestins, mais aussi que l'on parvient à limiter les sorties du club. Ces motivations s'observent davantage dans les groupes de petite taille dans lesquels les individus se connaissent personnellement, ou bien, selon les termes de M.Olson, dans les « fédérations de petits groupes », comme c'est le cas des communautés chinoises. Notons, de plus, que, lorsqu'un individu perd sa réputation au sein d'un club, il risque de la perdre aux yeux des membres des autres clubs, annihilant ainsi ses chances de rejoindre ces derniers;

- le vote par les pieds de C.Tiebout (1956): les clubs sont ici des municipalités et les individus sont théoriquement libres de choisir à laquelle ils désirent s'associer: il s'agit d'un vote par les pieds dans le sens où les individus expriment leurs préférences en passant physiquement d'une municipalité à l'autre. La théorie présentée est cependant, bien évidemment, sujette à quelques hypothèses qui, une fois levées, limitent en fait la liberté d'entrée et de sortie des individus et donc leur mobilité entre les clubs. Ces hypothèses sont au nombre de sept: 1) l'individu est libre de son choix et parfaitement mobile; 2) il dispose d'un grand choix de municipalités; 3) il connaît les budgets des différentes municipalités; 4) les contraintes liées à l'emploi ne sont pas prises en compte; 5) il n'existe pas d'économies ou de déséconomies externes entre les municipalités (cette hypothèse est vite levée par C.Tiebout dans la suite de son texte); 6) il existe une taille optimale de la municipalité pour laquelle les biens et services publics sont produits au plus bas coût moyen; 7) les municipalités à la taille inférieure à l'optimum cherchent à attirer des résidents et inversement.

Or, certaines de ces hypothèses ne sont pas réalistes dans le cas de la communauté chinoise, dans laquelle existent des atteintes à la libre mobilité des acteurs entre les clubs. Par exemple, on peut se demander si l'individu est réellement libre de son choix et parfaitement mobile (hypothèse 1): dans la communauté chinoise, nous avons vu que l'individu appartenait à un club de par sa naissance. Son éducation, de même que sa carte de droits et d'obligations renforcent alors, très tôt, des liens préétablis. Pour les mêmes raisons, son choix de club est également restreint, contrairement à l'hypothèse 2. En ce qui concerne l'individu de la basse classe sociale, contrairement à l'hypothèse 4, il est peu probable que les contraintes liées à son emploi ne pèsent pas sur son choix, et donc qu'il change facilement de club sans se soucier de ce qui l'attend.

Dans la réalité, même si les lois de la communauté, écrites ou orales, ne précisent rien quant à l'entrée et à la sortie de ses clubs, il est donc important de peser le coût du changement de club pour l'individu;

- la théorie des marchés contestables³³, selon laquelle la concurrence n'est supportable que si les situations peuvent être contestées, c'est-à-dire que l'entrée sur un marché (pour notre cas dans un club), aussi bien que la sortie de ce marché, doivent être libres. Or, l'entrée sur un marché pour une entreprise,

³³ Voir W.J.Baumol, J.C.Panzar, J.D.Willig, 1982.

qualifiée d'« entrant potentiel », est souvent rendue difficile par les avantages que les entreprises en place ont accumulés et qui contribuent à créer des barrières à l'entrée. La liberté d'entrée est donc remise en question. Quant à la sortie, les auteurs montrent la rareté des cas où celle-ci n'induit pas de coût. Il semble également que, malgré les apparences, l'entrée et la sortie du club, dans la communauté chinoise, puissent être suspectées de ce point de vue: l'entrée est automatique (donc non choisie et non libre), ou bien difficile (il est par exemple difficile pour un individu, de se faire embaucher dans une entreprise s'il ne connaît pas personnellement le directeur) et la sortie est soumise à des arrangements institutionnels entre employeurs ³⁴ ;

H3 ⇒ cette hypothèse est plus difficile à défendre dans la réalité, surtout en ce qui concerne les petits clubs, comme les familles dans lesquelles le père centralise le pouvoir. Cependant, pour les clubs de taille plus importante, il est vrai que les centres de décisions sont davantage éclatés, et que, compte tenu des accords oraux et des contrats tacites fondés sur la confiance, les coûts de transactions sont quasi-nuls;

H4 ⇒ comme dans toutes les communautés, les membres sont des individus pour qui la consommation privée entre parfois en concurrence (ou en complément) avec une consommation de biens publics. Le bien public est impur, ce qui implique que le nombre de membres doit être restreint. En raison des conditions d'entrée dans les clans chinois (être membre de la famille, porter un certain nom, être originaire du même village, parler le même dialecte etc ...), le nombre d'adhérents est naturellement limité mais peut être assez élevé;

H5 ⇒ comme dans tout club, les individus cherchent également à maximiser leur utilité sous contraintes. De plus, on peut dire que chacun consomme entièrement la part du bien public qui lui revient, mais pas sous la même forme selon sa place dans l'échelle sociale de la communauté.

L'adaptation des hypothèses du modèle de J.Buchanan nous permet de mieux cerner le mode de structuration du groupe dans la communauté chinoise. Nous avons mis en lumière certaines contraintes supplémentaires, ce qui nous aidera par la suite, à fournir une interprétation du succès chinois, malgré la taille non autoritairement compressible de ses clubs.

J.Buchanan défend l'idée que si l'utilité marginale de chaque bien est supérieure à zéro, pour un individu ou pour un petit groupe d'amis, elle s'avère négative dès que le nombre de membres dépasse un certain seuil, sous l'effet de la congestion. Parallèlement, certains auteurs ont fait remarquer l'augmentation générale de la taille des clubs et de leur complexification ³⁵, deux phénomènes

³⁴ Voir note 31, page 199.

³⁵ Voir P.Gosling et L.Lim, 1983, chapitre 11.

auxquels les Chinois ont dû faire face en appliquant des règles de gestion de plus en plus complexes elles aussi. L'adaptation à de nouvelles contraintes aussi bien internes (augmentation et complexification des clubs) qu'externes (contextes socio-politico-économiques des pays d'accueil) a finalement contribué au développement d'une nouvelle éthique économique sur une base traditionnelle. Non seulement les groupes sociaux, mais aussi les entreprises, s'étendent et se complexifient avec le changement économique et l'industrialisation. Le pouvoir a tendance à se décentraliser, surtout au niveau des grandes entreprises, qui, confrontées aux multinationales occidentales et japonaises, cherchent à bénéficier des économies d'échelle, que nous avons présentées plus haut, et à éviter elles aussi les barrières à l'entrée des marchés. Ceci semble réfuter les résultats du modèle de J.Buchanan: les clubs pourraient donc accéder à des tailles supérieures tout en conservant leur équilibre. Comment parviennent-ils à une efficacité sans pouvoir limiter le nombre de leurs membres et en étant « victimes » de changements extérieurs? Nous essayons de répondre à ces questions dans la section 3.

Conclusion de la section 2

Dans cette deuxième section, présentant une application de la théorie des clubs à la communauté chinoise, nous avons donc tenté d'apporter des éléments de réponse au problème lié à la taille du club. En effet, la théorie aboutit, selon certaines hypothèses, à une inefficacité des clubs de trop grande taille. Or, il s'avère que, dans la communauté chinoise, nous trouvons des clubs de ce type qui ne peuvent autoritairement, par souci d'optimalité, réduire ou augmenter le nombre de leurs membres. Nous avons essayé de comprendre quels éléments, propres à cette communauté, permettaient de parvenir à un tel résultat. Fidèle à notre prise de position weberienne, nous soutenons que la taille ne saurait constituer le seul facteur d'efficacité ou d'inefficacité des clubs. En effet, nous pensons que chaque phénomène est le fruit d'une synergie de facteurs à un moment et en un lieu donnés. Cette prise de position amène également à penser que ce n'est pas parce que nous aurons présenté des éléments de la réussite chinoise que: 1) nous aurons découvert tous les éléments de ce succès; 2) nous pourrions appliquer ce modèle à d'autres communautés. Nous avons simplement, à l'aide de l'étude d'une communauté spécifique, apporté des éléments de compréhension au problème universel de la production optimale de biens collectifs par les clubs.

La troisième section de ce texte présente l'organisation comme substitut au marché dans le but de diminuer les coûts de transaction et de favoriser les économies d'échelle. Il semble que la communauté des Chinois expatriés profite

largement de ces avantages qui lui permettent, avec les autres facteurs d'efficacité présentés, de supporter un nombre de membres assez important et ordinairement peu contrôlable. C'est ce qui nous a amenée à l'étude des réseaux, dont les effets compensent ceux de la grande taille. Nous montrons, notamment, que la communauté chinoise est très élargie mais divisée en sous-groupes auto-organisés, entretenant entre eux des relations d'ordre social et surtout économique synthétisées sous forme de SRG. La communauté entière fonctionne comme un grand réseau économique et financier et se reproduit exclusivement à travers des activités entrepreneuriales. De plus, on observe une autonomisation croissante du dispositif économique de la communauté au niveau international. E.Ma Mung (1992) parle de « marché ethnique ». L'une des particularités de fonctionnement de la SRG au sein de la communauté chinoise semble être le fait que la protection n'est pas un droit gratuit, de même que le riche n'est pas obligé de redistribuer gratuitement une partie de sa richesse. La réciprocité est le seul principe qui régisse les relations entre individus, quels que soient leurs statuts sociaux respectifs. Cette SRG n'opère qu'au sein de la communauté. En dehors, le commerçant chinois n'a plus d'obligations, il joue les règles du marché. Cette capacité d'adaptation à toutes les situations en fonction de son interlocuteur a renforcé la réputation commerciale des Chinois expatriés. La taille du club ne doit donc, en aucun cas, être considérée comme le seul facteur d'efficacité ou d'inefficacité des clubs, sous peine de conduire à des résultats fort éloignés de la réalité socio-économique et à des politiques économiques aux conséquences catastrophiques.

Section 3: l'organisation en réseaux.

Dans cette troisième section, nous montrons comment une utilisation conjointe des résultats ci-dessus, en apparence incompatibles, peut s'avérer fructueuse. Il se trouve, en effet, que nos observations de terrain ainsi que nos nombreuses lectures sur le sujet, laissent penser que l'ingéniosité de l'organisation des Chinois expatriés réside bien en une habile et originale gestion des grands clubs, expression de la SRG interspatiale. Nous entamons cette troisième section par une présentation de la notion d'organisation, qui nous permet de lever le paradoxe apparent que nous avons souligné en deuxième section.

Afin de diminuer les coûts de transaction, deux solutions sont proposées au chef d'entreprise: soit une intégration, soit une organisation en réseau. Les avantages et inconvénients de chacune de ces options sont présentés dans le deuxième point. Puis, dans le troisième point, nous déterminons le « choix » des Chinois, c'est-à-dire la solution qui, dans leur cas particulier et dans des contextes spécifiques, s'est avérée la plus profitable en matière économique et sociale.

3.1: *les organisations.*

Nous sommes parfaitement consciente du manque d'exhaustivité de notre approche organisationnelle. La théorie des organisations est un outil particulièrement vaste et riche dont nous n'utilisons ici que la partie qui nous paraît essentielle à notre recherche. L'organisation est ici considérée, conformément à la définition d'A.Marshall ³⁶, comme « un principe qui, par analogie avec la biologie, assure l'unité des organismes économiques complexes et leur est nécessaire en raison de leur degré avancé de différenciation et de complexification ». Nous considérons ici l'organisation dans sa conception complémentariste, c'est-à-dire qu'elle se présente sous une forme économique alternative au marché pour l'allocation des ressources. Elle comporte trois caractéristiques essentielles: 1) un ensemble de participants; 2) une entente implicite ou explicite par rapport aux objectifs, et des moyens à la disposition de l'individu pour exprimer son désaccord ou son accord avec ces objectifs; 3) une coordination définissant une structure caractérisée par une hiérarchie, par des règles et des procédures, et par un degré de centralisation ³⁷.

Nous apercevons ici déjà le rapprochement que nous pouvons opérer entre cette définition et l'entreprise chinoise « type », exposée au chapitre 1, et, avec plus d'aisance encore, avec ce qui caractérise l'économie des Chinois d'outre-mer: un ensemble d'entreprises éclatées à travers le monde, reliées entre elles par une entente, le plus souvent implicite, mais de plus en plus explicite, partageant un objectif unique (le profit) et coordonnées par une hiérarchie, des règles (souvent orales mais néanmoins connues et respectées de tous), et une entreprise mère qui centralise le tout. Toutes les définitions s'accordent pour dire que la prospérité des organisations est le fruit des insuffisances des marchés, notamment des problèmes liés aux coûts de transaction ³⁸, et de l'incertitude. Des caractéristiques de l'organisation énoncées plus haut, nous pouvons déduire deux éléments essentiels qui la différencie du marché: 1) un lieu de décision collective et non plus individuelle; 2) un système d'information que nous détaillons dans le chapitre 4.

L'organisation est également un moyen de générer la confiance dont nous avons parlé dans le chapitre 2, et de faire face à l'incertitude qui caractérise, dans certains cas, le marché. Dans le cas des entreprises familiales chinoises, la prise de décision est souvent individuelle car elle émane du chef de famille. Mais, lorsque ces entreprises s'agrandissent et s'internationalisent ³⁹, leurs chefs sont amenés, tout en conservant les techniques de gestion traditionnelles, à y intégrer

³⁶ Dans « Principles of economics », 1961.

³⁷ Voir C.Ménard, 1990, page 13.

³⁸ dont nous avons parlé dans le point précédent.

³⁹ Nous continuons à ne prendre en compte, dans notre étude, que les entreprises de type familial, quels que soit leur taille et leur rayon d'action. Les entreprises ayant adopté un modèle purement occidental ne concernent pas notre travail.

quelques éléments propres à la gestion occidentale ⁴⁰. En ce qui concerne les réseaux reliant plusieurs unités autonomes, comme nous allons le voir plus loin, il n'y a pas de relation de subordination entre les unités de production. De ce fait, on peut entrevoir ici une limite de l'organisation, qui doit supporter des coûts créés par un système de contrôle des différentes unités. Nous montrons, dans le troisième point, comment l'organisation chinoise parvient à minimiser ces coûts. Le problème consiste à élaborer des règles qui, à la fois, assurent l'efficacité de l'organisation, empêchent les tricheries, garantissent la cohérence des choix et préservent les droits des participants ⁴¹. On en arrive, sans entrer dans les détails, au théorème d'Arrow qui énonce l'impossibilité de trouver une procédure de décision qui ne soit pas dictatoriale tout en respectant l'ordre des préférences collectives et celui des préférences individuelles. De même, le paradoxe de Condorcet montre que toute procédure de choix dans l'organisation est sous-optimale sauf dans le cas d'une hiérarchie dictatoriale ou si les préférences des agents sont les mêmes. Cette dernière condition peut-elle être remplie lorsqu'on limite l'accès à une organisation selon des critères ethniques ou d'appartenance à un même village d'origine? Il semble que ce soit la solution adoptée par les Chinois expatriés, mais qu'elle comporte, elle-même, ses propres limites, surtout si le groupe cherche à se développer au niveau international. Dans ce type de cas, la cause économique ayant toujours le dessus sur les autres, il semble que les sous-ethnies chinoises acceptent de coopérer lorsque le résultat est rentable ... Dans ce cas, le problème est résolu, puisque les préférences individuelles (le profit avant tout) s'accordent. La grande entreprise chinoise se situe alors, du point de vue du mécanisme de décision, entre le consensus intégral et la prédominance hiérarchique, où l'ordre hiérarchique n'est que partiel, mais où certains acteurs détiennent les informations. L'entreprise traditionnelle qui nous intéresse serait, elle, plus proche du paternalisme et de la centralisation de la prise de décision. Quant au réseau international, il lie des entreprises, grandes ou petites, totalement autonomes du point de vue de leur gestion et de leurs prises de décisions, et qui ont intérêt à coopérer. Tout comme D.Requier-Desjardins (1994) pour l'étude des unités domestiques en Afrique, nous pouvons supposer que chaque entreprise familiale représente une organisation, c'est-à-dire un ensemble d'individus coordonnés hiérarchiquement par des règles. Ce qui est intéressant ici est l'analogie entre le ménage africain type étudié par l'auteur et l'entreprise familiale chinoise que nous observons: les règles qui régissent les relations entre les individus membres de l'organisation sont, pour la plupart, des règles de parenté qui « déterminent en partie des réseaux sociaux de droits et d'obligations ⁴² liant des individus n'appartenant pas forcément au même ménage ⁴³ » (D.Requier-Desjardins, 1994, page 117). Une deuxième

⁴⁰ Voir chapitre 4, 3.3.

⁴¹ Voir C.Ménard, 1990, page 39.

⁴² L'auteur fait ici référence aux travaux de F.R.Mahieu (1990) donnant lieu à l'établissement d'une carte de droits et d'obligations liant l'individu à sa communauté. Voir note 22, page 5.

⁴³ Ou ici, à la même entreprise familiale.

caractéristique de cette unité domestique africaine qui, encore une fois, se transpose aisément au cas de l'entreprise familiale chinoise, est qu'elle est le lieu de formes de coordination spécifiques. Les individus membres de l'organisation sont liés, entre eux et aux individus extérieurs à l'organisation, par des contrats. Ce qui est important ici est que « les contrats internes ⁴⁴ peuvent limiter les asymétries informationnelles résultant des contrats externes et vice versa » (D.Requier-Desjardins, 1994, page 118). Enfin, une troisième analogie avec le ménage africain type est que, en utilisant un vocabulaire issu de la théorie des conventions, les règles prédominantes qui régissent les rapports entre individus membres sont celles du monde domestique dont le critère principal est la réputation, mais que ces règles co-existent avec le critère d'efficacité propre au monde industriel. Ce travail de thèse consiste, en partie, à montrer le compromis entre ces règles, c'est-à-dire que l'entrepreneur chinois cherche à répondre à des critères d'efficacité économiques purs, tout en restant soumis aux règles familiales et claniques. Un exemple typique de ce type de compromis entre règles domestiques et règles financières nous est donné par l'auteur et nous l'avons d'ailleurs longuement étudié dans le chapitre 1: il s'agit de la tontine.

Nous venons donc de présenter l'organisation dans sa conception complémentariste par rapport au marché. L'ensemble des réseaux chinois constitue bien une organisation. On ne peut pas parler d'organisation sans parler de contrats puisque ceux-ci font partie des principaux facteurs de coûts sur le marché contre lesquels l'organisation est censée se battre. Ces coûts sont causés par les asymétries d'information qui poussent les contractants à vérifier les promesses de l'autre, par la situation de rationalité limitée dans laquelle se trouve chaque participant lors de l'écriture des contrats et par le contrôle lors de l'exécution du contrat. Ces différents points sont éclairés dans le chapitre 4, lorsque nous parlons de la théorie de l'information, de la non-nécessité des contrats écrits dans la plupart des relations commerciales au sein de la communauté chinoise, et des signaux sociaux, règles et punitions qui structurent le système de contrôle au sein de cette communauté. Mais pour l'instant, il s'agit d'exposer, comme nous l'avons annoncé, les deux moyens traditionnellement utilisés par l'entreprise pour diminuer ses coûts de transaction, bénéficier d'économies d'échelle et éviter les barrières à l'entrée: l'intégration et le réseau. Nous voyons comment les chefs des grandes entreprises chinoises sont parvenus, en fait, à utiliser conjointement ces deux méthodes. Il s'agit, encore ici, d'une adaptation à l'environnement et des résultats d'une recherche d'efficacité optimale qui ont permis la constitution de ces entreprises commerciales.

⁴⁴ Les contrats internes sont ceux établis entre les membres de l'organisation, alors que les contrats externes sont établis entre un membre de l'organisation et un individu extérieur.

3.2: *intégration ou réseau?*

L'intégration (horizontale ou verticale) et le réseau sont deux moyens utilisés par les entreprises pour limiter les coûts de transaction, pour bénéficier d'économies d'échelle et pour résister aux barrières à l'entrée, trois éléments que nous avons déjà évoqués dans la section précédente. Les deux méthodes peuvent paraître fondamentalement différentes. Néanmoins, elles peuvent s'avérer complémentaires, l'une ayant pour principe l'extension de la gamme de production d'une entreprise sur une chaîne de production (intégration verticale) ou la diversification (intégration horizontale), l'autre des contrats entre firmes qui les rendent complémentaires et non plus concurrentes. Dans ce dernier cas, les unités de production conservent leur autonomie de gestion. On peut également établir une distinction entre ces deux méthodes, quant aux deux principes de coordination des décisions des unités. Le premier principe est la direction: dans le cas de l'intégration, le groupe constitue une hiérarchie; dans celui du réseau, il se compose d'unités relativement autonomes. Le deuxième principe est la règle: dans le cas de l'intégration, les unités sont soumises aux règles émises par le siège de l'entreprise; dans celui du réseau, le groupe s'identifie à une association, coordonnée grâce à un ensemble de règles tacites informelles qui émergent après une longue série d'échanges d'informations, à l'établissement de liens financiers et à la reconnaissance d'une interdépendance entre les membres associés.

Les entreprises familiales, aujourd'hui fermement établies, ont usé des deux stratégies évoquées, mais la particularité de leur gestion réside dans le fait que l'intégration est elle-même gérée sous forme de réseau. C'est la raison pour laquelle nous nous attardons davantage sur la notion de réseau que sur celle d'intégration au sens strict. Les définitions usuelles des termes sont donc, encore ici, malmenées par la réalité chinoise.

a) L'intégration.

Comme nous l'avons dit, l'entreprise peut opérer deux types d'intégration: 1) une intégration verticale, c'est-à-dire un passage sous le même contrôle d'unités situées à des stades différents du même processus économique; 2) une intégration horizontale, c'est-à-dire une fusion ou un rachat par une entreprise d'unités situées dans d'autres filières de production mais au même niveau qu'elle. L'intégration verticale propose, selon Y.Morvan (1985), de nombreux avantages tels que la maîtrise de processus complémentaires, le développement d'une coordination efficace entre les opérations qui permet des économies en évitant les « goulots d'étranglement » et la diminution des stocks, celle des coûts de transport, de négociation et d'information etc ... L'internalisation du marché des biens intermédiaires peut ainsi permettre une diminution de l'incertitude et des coûts de transaction. Ces coûts existent cependant toujours à l'intérieur de

l'entreprise intégrée. De plus, toutes les entreprises ne disposent pas des fonds nécessaires pour mener à bien une intégration verticale. L'appartenance à un réseau pour se procurer les biens intermédiaires nécessaires peut alors s'avérer tout à fait optimal. Cependant, l'intégration permettrait de développer plus facilement la confiance entre les unités que le réseau. La théorie économique des coûts de transaction présente l'intégration verticale comme une réponse aux problèmes de régulation des relations par le contrat: l'intégration verticale assure une relation de long terme, alors que le contrat reste plus « hasardeux ». Les contrats à court terme peuvent, en effet, être renouvelés mais aucun des partenaires ne peut être sûr de la décision de l'autre lors de chaque renouvellement. De plus, les contrats à long terme doivent être complets pour être sûrs (c'est-à-dire que toutes les obligations de chacun doivent être spécifiées avec précision): ils restent donc coûteux et presque impossibles à établir et à faire appliquer.

Bien évidemment, comme nous l'avons déjà mentionné plus haut, il n'est pas exclu de faire appel à la fois au réseau et à l'intégration, selon les avantages que chaque méthode propose en fonction des cas à traiter. Les entreprises chinoises de Malaisie ont d'ailleurs choisi cette double solution: beaucoup de grands groupes se sont en effet développés à partir du commerce de produits agricoles ou miniers, puis ont procédé à une intégration verticale, tout en développant leur réseau familial. Dans l'annexe 7, présentant deux exemples de grandes familles chinoises, de même que les groupes à la tête desquels se trouvent les plus riches Chinois d'Asie du sud-est, nous voyons la diversité des productions de chacun. Une intégration particulière, agrémentée d'éléments propres au réseau, en plus d'un partenariat avec d'autres entreprises, lui-même sous forme de réseau, est la solution adoptée par les entreprises chinoises et qui semble porter ses fruits. En Occident, après une augmentation générale de la taille des entreprises multinationales, on observe, d'ailleurs, une logique similaire de mixité des stratégies de développement des entreprises. Une réflexion théorique s'est alors mise en place (en France dans les années 70) afin de traiter du problème de la gestion de telles unités complexes, comme le souligne B.de Montmorillon (1989, page 15): « On doit désormais parler de réseaux constitués autour d'un pouvoir central localisé dans une entité dont les statuts peuvent être extrêmement divers (holding financière, société à vocation productive, coopérative, association formelle ou informelle) d'un ensemble d'éléments très hétérogènes (filiales « fermées », filiales majoritaires, filiales minoritaires, partenaires contractuels « stables », sous-traitants, franchisés ou associés ...). Le maintien de la cohésion de telles structures pose deux séries de questions désormais cruciales: comment gérer les déformations nécessaires à l'adaptation aux évolutions des techniques de production et des comportements des acheteurs, et comment gérer le contrôle d'ensemble aussi divers et souples? ». Il est possible que l'analyse du cas chinois apporte une réponse à ces questions.

b) Le réseau.

On peut définir le terme « réseau » par un ensemble de deux ou plusieurs organisations impliquées dans une relation de long terme: il s'agit d'un « mode d'organisation endogène par lequel les entreprises qui le composent coordonnent leurs activités en créant un environnement susceptible d'engendrer des externalités et des phénomènes cumulatifs au plan des compétences » (G.Margirier, 1990, page 104). Les alliances ainsi créées peuvent être, comme dans le cas de l'intégration, de type horizontal (fabrication de produits complémentaires) ou vertical (alignement technique des partenaires le long d'une filière de production). Le réseau peut alors prendre deux formes⁴⁵ : centralisée (il s'agit alors d'une entreprise-mère qui établit des interactions stratégiques avec des clients et fournisseurs) ou décentralisée (il s'agit alors d'une fédération de producteurs ou d'une association entre des entreprises et d'autres agents - des banques par exemple). Il semble que, en ce qui concerne les Chinois, les deux types de réseaux coexistent au niveau des relations industrielles et commerciales. Ainsi, une entreprise de Taiwan ou de Hong Kong peut établir des relations de longue durée avec des clients chinois d'Occident qui alimentent ce marché, et avec des fournisseurs de Chine populaire qui offrent des produits à bas prix grâce à un coût de la main d'oeuvre particulièrement compétitif. Il existe également des associations internationales entre entreprises et banques chinoises: l'entreprise, basée par exemple en Occident, obtient des crédits à taux d'intérêt préférentiels et la banque, établie à Hong Kong, profite du succès de l'entreprise sur le marché occidental. Ce système s'organise le plus souvent sous forme de conglomérats⁴⁶. Les raisons de l'émergence des réseaux sont multiples, mais les plus fréquentes sont la mutualisation des coûts et des risques, l'instabilité des marchés, les contraintes sur les prix et la qualité, l'amélioration de la flexibilité de la production en renouvelant la combinaison des compétences, le profit tiré des effets d'apprentissage et de l'accumulation de l'information, l'acquisition de ressources externe, la gestion de la complexité en répartissant les rôles stratégiques complémentaires, l'accumulation des compétences technologiques, la spécialisation et la coordination des unités de production, l'amélioration de la productivité « parce qu'il y a spécialisation des différentes composantes du réseau dans des domaines d'activité stratégiques étroits » (G.Paché, 1991, page 53). Cependant, G.Paché nous donne au moins deux conditions de l'existence et de la pérennité du réseau qui sont la stabilité des relations d'échange et l'extension des normes de gestion de l'entreprise-mère à tous ses partenaires. Le réseau peut être interprété comme une économie au sein de laquelle deux ressources rares sont distribuées: l'argent et l'autorité, et dans laquelle les flux d'information ont une importance considérable. Il se compose de « liens » et de « positions », selon les termes de H.B.Thorelli (1986): les liens sont des relations

⁴⁵ Voir G.Paché, 1991.

⁴⁶ Voir le schéma 5 page 124 et l'annexe 7.

interpositionnelles. Leur reconnaissance au sein du réseau s'oppose au postulat d'autonomie des centres de décision de l'économie néoclassique. Mais, de fait, il est impossible de nier leur existence et celle des réseaux dans l'étude de la communauté chinoise. Mais la difficulté n'est pas tant de les reconnaître que de les analyser! Quant à la position, il s'agit d'un centre de décision semi-autonome et désagrégeable; elle est aussi un lieu de pouvoir pour créer et/ou influencer le réseau. La position occupée (par une entreprise familiale, par exemple) dépend de trois facteurs: son domaine (qui indique son rôle dans la division du travail au sein du réseau), sa position dans d'autres réseaux et son pouvoir par rapport aux autres participants. En ce qui concerne ce dernier facteur, H.B.Thorelli recense au moins cinq sources de pouvoir au sein d'un réseau d'entreprises: 1) la base économique dont les indicateurs sont la part de marché, la taille, les liquidités disponibles, la capacité à étendre ses crédits et à promouvoir une intégration verticale; 2) la technologie; 3) l'expertise ⁴⁷; 4) la confiance, basée sur la réputation et les performances passées, ainsi que l'amitié; 5) la légitimité dérivée de contrats à long terme, de droits et de privilèges accordés par le gouvernement central.

Dans notre cas d'étude, les sources les plus importantes semblent être la base économique et la confiance, étudiée dans le chapitre 2. Ce type d'organisation cumule au moins quatre avantages: la taille, propre à une grande entreprise; la flexibilité, propre à une petite entreprise; la spécialisation, propre à une intégration à la fois verticale et horizontale; la fluidité de circulation de l'information et des biens, liée au climat de confiance et de coopération ⁴⁸. Il est essentiel de bien synchroniser les flux de matières qui s'établissent entre les fournisseurs et les clients, donc d'imposer à tous les partenaires du réseau une coordination logistique qui consiste « à identifier les besoins de mouvement et de stockage afin d'y répondre en planifiant des moyens spécifiques et cela en fonction de la demande émanant du marché » (G.Paché, page 54). R.Wintrobe et A.Breton (1986) suggèrent d'utiliser la notion de capital-confiance pour traiter des réseaux. Selon eux, la distribution de confiance est liée à la productivité de l'entreprise: plus l'entreprise enregistre de bons résultats, plus elle a de chance de conserver sa place dans le réseau, c'est-à-dire ses commandes. Elle entretient ainsi sa réputation technique ⁴⁹ qui augmente la confiance de ses partenaires. A ce type de confiance, nous pouvons ajouter, dans notre contexte, la notion de confiance que nous avons étudiée dans le chapitre précédent (section 2), c'est-à-dire celle qui émane de la piété filiale confucéenne. R.Wintrobe et A.Breton définissent le capital confiance en prenant l'exemple du contrat de travail qui peut

⁴⁷ Ces deux dernières sources n'étant plausibles que dans des domaines à forte innovation.

⁴⁸ Le problème de l'information est traité dans le chapitre suivant. Ce qui importe ici est de comprendre comment un réseau se crée et surtout se maintient.

⁴⁹ Dans le chapitre 2, il était question de réputation « morale », c'est-à-dire de l'individu en tant qu'être humain, respectant ses engagements et refusant de tricher. Ici, la réputation dont il est question est « technique »: elle porte sur la capacité de l'entreprise à produire des biens et services de qualité, à respecter certains délais ...

être présenté ainsi: soit un employé (A) et un employeur (V) liés par un contrat de salaire. (A) pourrait travailler beaucoup plus efficacement (procurer des services supplémentaires ...) si sa confiance en (V) était plus grande ⁵⁰. En échange, (V) pourrait offrir à (A) la promesse de promotions rapides ... Chacun peut aussi tricher, c'est-à-dire, dans le cas de (A), manipuler l'information en vue d'obtenir une promotion plus rapidement en fournissant moins d'efforts et, dans le cas de (V), ne pas tenir ses promesses. Si (A) et (V) investissent tous deux dans le capital confiance de l'autre (alors que tous deux disposent de nombreuses opportunités pour tricher), alors ils forment un réseau. Lorsque nous sortons du domaine du contrat salarial, et que d'autres acteurs entrent dans le réseau, nous avons alors deux types de capital, très proches l'un de l'autre et qui se renforcent mutuellement: la réputation et la confiance. Alors que la confiance se limite à une relation personnelle entre deux individus (deux chefs d'entreprise par exemple), la réputation d'une entreprise s'adresse à toutes les autres. Nous avons déjà montré, dans le chapitre 2, comment la réputation engendrait la confiance. Inversement, la confiance renforce la réputation. Dans le cadre de la communauté chinoise, nous remarquons que le contrat de travail n'est pas écrit, qu'il est fréquent que les employés ne soient pas déclarés, et que les salaires soient extrêmement bas par rapport au nombre d'heures travaillées. En contrepartie, l'employé est logé, nourri et bénéficie de la protection de son patron. S'il rompt ce contrat tacite en « trichant », il risque le rejet de la communauté entière et donc la perte de sa réputation que l'on peut ici assimiler à sa « face », bien que cette notion intègre d'autres éléments d'ordre psychologique liés à l'éthique confucéenne. Le patron n'est pas non plus à l'abri du système de répression communautaire. Il doit également se soumettre à une carte de droits et d'obligations stricte et, plus le degré de réputation d'un individu est élevé, plus son risque est grand de « perdre la face ». En ce qui concerne les relations inter-entreprises, nous avons déjà noté que celles-ci étaient largement basées sur la confiance réciproque ⁵¹. Chaque chef d'entreprise est donc bien lié aux autres, et ceci d'autant plus que les relations d'entreprises restent le plus souvent confinées au sein de la communauté; il n'y a donc pas d'échappatoire ...

Les entrepreneurs chinois de Malaisie ont donc mis en place une stratégie particulière de gestion de leurs entreprises, alliant certaines caractéristiques de l'intégration à la technique de réseau. Les grandes entreprises chinoises ont incontestablement fait appel à l'intégration, mais à une sorte d'intégration qui n'entre pas parfaitement dans le cadre de la définition usuelle de ce terme. Même l'intégration se réalise sous forme de réseau ... Ce « choix », que nous allons

⁵⁰ Voir la définition de la confiance, par J.M.Servet (1994), donnée page 129.

⁵¹ Elle-même fonction de l'appartenance clanique ou ethnique, de la réputation et de la souscription commune à des règles éthiques.

détailler maintenant, est, en fait, issu de l'adaptation historique des Chinois expatriés à leur milieu d'accueil et de la recherche permanente d'efficacité et de profit.

3.3: *la solution chinoise.*

De toute évidence, bien que les entreprises chinoises de Malaisie les plus modernes et attirées par le marché international usent de la solution de l'intégration verticale afin d'acquérir une taille leur permettant d'accéder à des économies d'échelle et de concurrencer les entreprises occidentales et japonaises, elles n'abandonnent pas pour autant un système éprouvé depuis très longtemps: le réseau. Même l'intégration s'organise sous forme de réseau. Ce système fait bien partie des éléments spécifiques de l'organisation économique des entreprises chinoises, que celles-ci soient de type traditionnel ou moderne. Que ce soit pour l'organisation même de la communauté, aux niveaux local, national ou international, ou pour l'organisation interne des entreprises, la logique est la même: diminuer les coûts, faciliter la circulation de l'information, de la monnaie, des biens et services:

1) au niveau de l'organisation de la communauté, E.Ma Mung (1992) a montré, grâce à un schéma simple, la fluidité des relations entre sous-groupes (voir page 214). Faire partie de la communauté chinoise, c'est pouvoir envoyer ses enfants étudier en Angleterre sans payer de logement ni de frais d'étude; c'est aussi avoir des partenaires commerciaux de confiance à travers le monde avec qui l'on n'a pas besoin d'établir de contrat écrit, et avec qui les paiements se font par compensation, ce qui économise les frais de change, les taxes etc ... Autant de coûts dont l'entreprise française ou dont la famille ne peuvent éviter. Prenons quelques exemples: l'association internationale des Teochews⁵² se compose de cent cinquante organisations établies à travers le monde et dont les membres se réunissent tous les deux ans⁵³; l'« ASEAN Business Forum » a réuni, en 1991, cent soixante-sept personnes dont la plupart étaient chinoises; mais le plus grand évènement du réseau international chinois est bien la convention mondiale des entrepreneurs chinois qui regroupe, tous les deux ans, plus de mille participants⁵⁴;

2) au niveau de l'entreprise, on remarque que bon nombre de grands groupes chinois traditionnels ont réalisé une intégration verticale, ce qui rend quasi-nuls les coûts de transactions entre niveaux de production. Cependant, même l'intégration se présente sous forme de réseau: il s'agit plus de petites unités

⁵² Voir East Asia Analytical Unit, 1995.

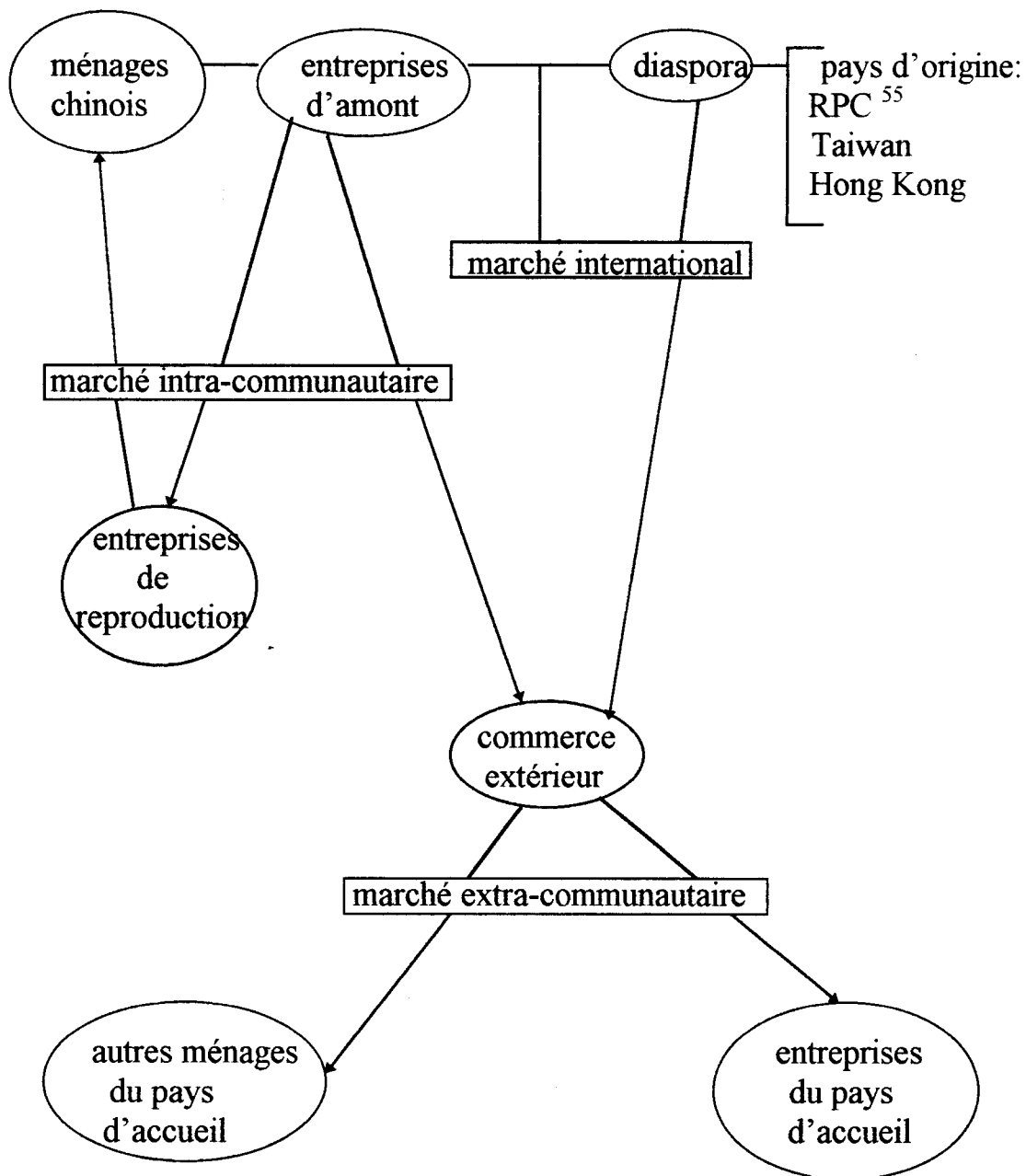
⁵³ Les sept dernières réunions ont eu lieu aux Etats-Unis, à Hong Kong, à Macao, au Canada, en France, aux Philippines et en Thaïlande.

⁵⁴ La première a eu lieu en 1991 à Singapour, la seconde à Hong Kong, la troisième à Bangkok et la quatrième est prévue à Melbourne en 1997.

autonomes liées par un contrat de travail que d'une entreprise géante, même si le tout reste chapeauté par le chef de l'entreprise-mère. Les grandes entreprises chinoises possèdent également, bien souvent, leur propre banque, à Hong Kong ou ailleurs, selon les avantages procurés, ce qui leur évite de payer des intérêts et leur permet d'obtenir des prêts préférentiels plus ou moins informels. Les liens internationaux procurent également l'avantage de pouvoir opérer des investissements pour son propre compte, par l'intermédiaire d'une entreprise membre du réseau établie dans un autre pays et, par exemple, de pénétrer des secteurs interdits aux entreprises étrangères. Notons aussi qu'il existe des organisations telles que l'EDB (Economic Development Board) de Singapour dont le rôle exclusif est, aujourd'hui, grâce à ses seize bureaux établis à travers le monde, d'aider les entreprises singapouriennes à s'implanter ou à investir à l'étranger. Nous reparlerons de la vitesse de circulation de l'information dans le chapitre suivant, mais il est bien évident que les coûts liés à ces circulations ne sont pas négligeables. Dans un réseau de ce type, où chacun a intérêt à coopérer, l'asymétrie est naturellement réduite. De plus, les coûts liés au contrôle lors de l'exécution du contrat sont limités grâce à la personnalisation des relations. Malgré les inconvénients que l'on observe habituellement au niveau des grands clubs, présentés dans le premier point, les avantages sont donc incontestables: baisse des coûts de transaction, économies d'échelle, spécialisation ... La SRG de type interspatial est donc bel et bien, elle aussi, facteur d'efficacité. Pour nous en convaincre, le schéma 6, page suivante, donne une illustration du réseau international constitué par les communautés expatriées, qui symbolise ce que nous avons nommé la « nation sans territoire » soudée grâce à la SRG interspatiale. Selon ce schéma, le circuit économique est organisé autour de trois marchés de biens et services: 1) le marché international; 2) le marché intra-communautaire; 3) le marché extra-communautaire. L'offre et la demande de main-d'oeuvre constituent un « marché ethnique du travail », ce qui ne se retrouve dans aucune autre communauté immigrée à un tel degré. De plus, selon E.Ma Mung (1992), l'ensemble des entreprises chinoises tend à l'autonomie, c'est-à-dire que les exportations, du dispositif économique chinois (ce que nous avons appelé « nation ») vers le marché extra-communautaire, augmentent, alors que les importations diminuent. Précisons les termes utilisés par E.Ma Mung dans son schéma: 1) les entreprises du commerce extérieur, basée dans le pays d'accueil, se retrouvent principalement dans la restauration, la distribution de produits alimentaires et non alimentaires s'adressant aux populations des pays d'accueil, le commerce de gros; 2) les entreprises d'amont sont celles qui travaillent sur le marché intra-communautaire de biens et services de production (encadrement juridico-économique assuré par des cabinets de comptabilité, agences immobilières pour locaux commerciaux, compagnies d'assurances, réseau bancaire; équipement: entreprises de travaux, de décoration, d'enseignes lumineuses, de vaisselle ...; approvisionnement des restaurants et commerces

alimentaires); 3) les entreprises de reproduction identitaire sont les magasins d'alimentation, les restaurants, les théâtres, les cinémas, les clubs etc ...

Schéma 6: le dispositif économique des entreprises chinoises en France:

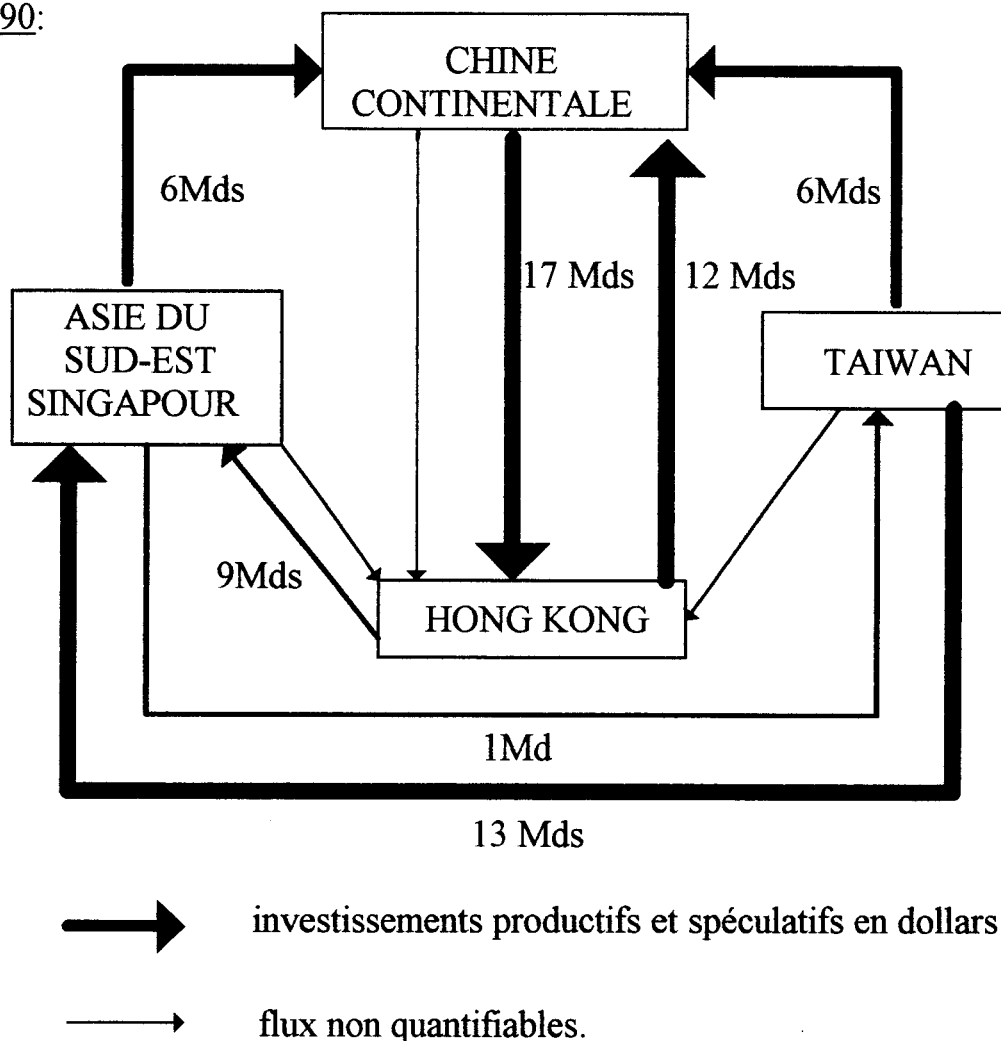


Source: E.Ma Mung, 1992.

⁵⁵ République Populaire de Chine.

Pour donner une idée des flux de capitaux circulant entre les communautés chinoises du monde, signalons qu'en 1990, 35 % des exportations de Hong Kong et plus de 50 % de ses importations, se sont effectués avec la Chine continentale, Taiwan et Singapour. De même, 80 % de l'investissement étranger au Guangdong et au Fujian est venu de Taiwan, Hong Kong, Singapour et du reste de l'Asie du sud-est ⁵⁶. Le schéma suivant illustre les flux d'investissements productifs et spéculatifs dans le monde chinois entre 1980 et 1990, en se limitant à Hong Kong, au centre du dispositif, et à la Chine continentale, Taiwan et Singapour comme représentant de l'Asie du sud-est. On comprend alors assez bien la puissance économique présente et à venir de cette communauté multinationale d'une part, et l'ingéniosité du processus faisant circuler avec une grande aisance, de tels capitaux, d'autre part.

Schéma 7: flux d'investissements productifs et spéculatifs dans le monde chinois. 1980-1990:



Source: P.Trollet, 1994, page 115.

⁵⁶ Voir L.Lim, 1992.

L'organisation en réseau permet donc de relier des entreprises spécialisées situées sur chaque point essentiel de la chaîne de production. Au sein de la communauté des Chinois expatriés, cette logique va même plus loin, puisqu'une entreprise familiale, organisée elle-même en réseau, et reliée à d'autres réseaux, s'étale souvent sur plusieurs secteurs économiques: industriel, bancaire, agricole, prestation de services ... Elle peut ainsi fonctionner uniquement à l'intérieur de son propre réseau et réaliser des exportations et importations entre ses bases stratégiques situées dans différents pays du monde. Sans oublier bien sûr qu'elle réalise de confortables profits dans les pays aux revenus élevés, en vendant à bas prix des produits couramment utilisés (beaucoup de produits de consommation courante actuels sont manufacturés en Chine, où la main d'oeuvre est l'une des moins chères au monde, et distribués par des entreprises taiwanaises ou de Hong Kong, par le biais de leurs réseaux). Quant au problème du passager clandestin, nous en avons déjà traité dans le chapitre 1 au niveau de la SRG intergénérationnelle en présentant le schéma de la responsabilité pyramidale ⁵⁷. Dans le cas de la SRG interspatiale, la communauté dispose, de la même façon, d'un important degré de contrôle sur l'individu grâce à son système hiérarchisé de responsabilités que nous pouvons, ici, présenter ainsi:

Schéma 8:

1) l'individu est responsable devant sa famille et devant sa communauté au niveau local; il participe et organise des tontines, fait partie d'associations;



2) la communauté locale est responsable devant la communauté nationale; elle a un rôle de relais entre commerçants de différentes régions;



3) la communauté nationale est responsable devant la communauté internationale; elle doit faciliter les contacts entre commerçants des différents pays du monde; le relais entre les différentes communautés nationales est assuré notamment par Taiwan dont les nombreuses associations publient des catalogues et annuaires, ainsi que par un réseau très étoffé depuis le début du vingtième siècle, de chambres de commerce et de banques ⁵⁸.

⁵⁷ Voir page 79.

⁵⁸ On compte, par exemple, aujourd'hui à Singapour quinze banques chinoises qui ont établi soixante-dix succursales en Asie du sud-est, en Australie, aux Etats-Unis.

Il semble que dans le cas de la communauté des Chinois expatriés, un élément organisationnel essentiel soit donc le réseau. Plutôt que de club, nous devrions alors parler de « club de clubs », structure très flexible et, semble-t-il, particulièrement efficace. Selon M.Blaug (1981, page 531), traitant de la taille optimale de la firme, la cause principale des déséconomies d'échelle seraient les déséconomies de gestion qui reflètent l'indivisibilité managériale. La solution apportée à ce problème réside donc en une décentralisation de la prise de décision. Pour donner une réponse au dilemme énoncé par la théorie des clubs, on peut donc affirmer qu'il existe bien une limite à la taille de l'entreprise en tant qu'unité, mais non à celle-ci en tant qu'ensemble productif. Nous retrouvons également les résultats de F.P.Sternbenz et T.Sandler (1992) qui démontrent l'avantage de petits clubs interreliés par rapport à un grand club centralisé. De ce point de vue, nous devons prendre en considération l'évolution des entreprises occidentales qui se dirigent vers un modèle de moins en moins intégré, au sens usuel du terme. Les unités des grands groupes semblent de plus en plus autonomes et l'on voit de petites et moyennes entreprises s'organiser sous forme de réseaux de partenaires autonomes et gérant des flux de production de biens et services tout au long de la chaîne de valeur ajoutée. Les progrès des moyens de communication grâce à l'informatique ne peuvent qu'encourager ce type d'organisation. Du point de vue de l'organisation de réseaux, on ne peut nier la large avance des Chinois expatriés qui disposent, en plus de leur accès aux moyens de communication modernes, d'atouts supplémentaires tels que les relations de confiance et la personnalisation des échanges, cette dernière étant autrefois reconnue comme un inconvénient.

Conclusion de la section 3

Cette troisième section nous a permis de mieux comprendre la stratégie d'organisation des Chinois expatriés qu'est la SRG interspatiale et comment elle mène au renforcement des réseaux et à l'assurance de leur efficacité économique et sociale. Nous ne nous sommes pas ici limitée à la communauté chinoise de Malaisie, dans la mesure où, d'une part, toutes les communautés du monde nous semblent structurées et gérées de la même façon, et où, d'autre part, elles établissent entre elles des relations très fortes. Ces relations internationales apparaissant au centre de la compréhension de leur succès économique, nous aurions commis une grande erreur en ne traitant que du cas malaisien. Dans le premier point, nous avons présenté brièvement de façon théorique la notion d'organisation. L'établissement d'une définition claire facilite, en effet, la présentation de la stratégie d'organisation des Chinois d'outre-mer.

Le second point était consacré aux deux modes usuellement utilisés par les entreprises pour se diversifier et s'étendre: l'intégration et le réseau. La conclusion majeure de ce raisonnement est que les Chinois usent des deux méthodes en les imbriquant, c'est-à-dire que, en règle générale, les chefs d'entreprise choisissent d'opérer une intégration, verticale ou horizontale, en conservant les caractéristiques du réseau. Les réseaux de relations qu'ils tissent à travers le monde leur permettent d'accéder à une main-d'oeuvre bon marché, à des opportunités commerciales, à une sous-traitance de confiance etc ... Nous reviendrons sur ces points dans le chapitre suivant et plus particulièrement dans le point 3.3. Ce mode d'organisation, propre aux Chinois d'outre-mer et résultat d'une recherche permanente de profit dans un environnement peu sûr, est tout à la fois fruit et source de ce que nous avons appelé SRG dans l'espace.

Conclusion du chapitre 3

La première section de ce chapitre avait pour but de dresser un historique des associations et des réseaux commerciaux chinois. Il s'avère que ces associations et réseaux constituent l'un des piliers de l'éthique économique chinoise; il n'est donc pas étonnant que les Chinois expatriés aient voulu perpétuer ces traditions à l'étranger, d'autant plus qu'ils étaient confrontés à des environnements hostiles. Or, ces types bien particuliers d'organisation se sont avérés fort efficaces: les Chinois ont inventé les principes de multinationales et de réseaux internationaux bien avant l'heure, notamment grâce à l'éclatement géographique dû à la diaspora.

Notre interrogation quant à l'organisation économique chinoise est partie d'un paradoxe: alors que le modèle de J.Buchanan nous montre les limites d'un groupe aux dimensions incontrôlables, la communauté chinoise apparaît comme un exemple de ce type de club, qui fonctionne pourtant. Afin de lever le paradoxe apparent entre la théorie et la réalité empirique, nous avons utilisé la notion de réseau, qui permet de relier des groupes entre eux et de coordonner leurs activités. Ainsi, nous pouvons donner une solution au problème de la taille de la communauté ou de l'entreprise, qui peut à la fois bénéficier des avantages d'un grand groupe tout en conservant ceux des petites unités et en y ajoutant ceux provenant de leurs interrelations.

Nous avons tenté de montrer l'ingéniosité chinoise en matière organisationnelle; ingéniosité, fruit aussi bien d'un ethos et d'une histoire particulière que d'une adaptation forcée à de nouvelles contraintes par les immigrés. Ainsi, ici encore, nous avons conforté notre idée directrice liant SRG (interspatiale) et réseaux, puis efficacité économique et efficacité sociale. Ces liens sont d'ailleurs à double sens. Le chapitre qui suit s'applique encore à exposer quelques éléments de cette ingéniosité en se focalisant sur la circulation de l'information au sein des réseaux et des communautés chinoises, en prenant toujours l'exemple de la Malaisie.

CHAPITRE 4: la circulation de l'information au sein des réseaux.

Comme nous l'avons dit, ce chapitre s'applique à présenter l'ingéniosité chinoise sous sa forme informationnelle, c'est-à-dire que nous allons tenter de montrer la rapidité de circulation de l'information au sein des communautés et des réseaux, constitués d'entreprises familiales. Cette rapidité de circulation, vecteur de flexibilité et de productivité de l'organisation, est à la fois source et produit de la SRG interspatiale. Nous défendons l'idée que l'influence mutuelle de ces deux phénomènes est bien l'un des facteurs internes de la réussite économique de la communauté des Chinois expatriés.

Nous prenons l'exemple, dans la première section, des communautés chinoises pendant la période coloniale et de leurs relations avec le gouvernement britannique, afin de comprendre la particularité chinoise par rapport aux autres ethnies placées sous le joug britannique. Ces relations nous intéressent dans la mesure où elles ont eu des conséquences économiques qui se répercutent encore de nos jours.

La deuxième section se montre davantage théorique, en présentant l'information comme une source de flexibilité et de productivité d'une part, comme un ensemble de signaux sociaux facilitant le contrôle de la communauté sur l'individu d'autre part, ce qui nous permet de justifier l'idée que la rapidité de circulation de l'information au sein des réseaux chinois est bien un facteur de réussite économique de la communauté dans son ensemble. Les relations au sein des réseaux chinois nous semblent pouvoir être représentées par le modèle « principal - agent » de la théorie de l'agence, puisque les comportements individuels sont coordonnés, à tous les niveaux de l'analyse (de la famille au réseau international), pour aboutir à une production jointe.

La troisième section se veut une ouverture sur les autres systèmes informationnels de l'entreprise. En montrant l'avantage de l'organisation chinoise en ce qui concerne les incitations par les signaux sociaux, nous réalisons que ce système traditionnel fonctionne sans contrats écrits, outils qui, pourtant, régissent pratiquement toutes les relations professionnelles dans notre propre société. Puis, nous essayons de proposer une comparaison entre les systèmes occidental, japonais et chinois, en confrontant leurs efficacités respectives selon les domaines d'application.

Section 1: le fonctionnement des communautés chinoises de Malaisie pendant la colonisation britannique.

On peut se demander pourquoi nous avons choisi cette période de l'histoire plutôt qu'une autre pour présenter le fonctionnement des communautés chinoises. Il est vrai que des similarités existent entre celles-ci, bien que le temps et l'espace aient modifié leur organisation, par adaptation à de nouvelles contraintes et par recherche d'amélioration. Ce qui nous a amenée à nous baser sur cette période de l'histoire se résume en deux points: 1) en Malaisie, nous avons beaucoup plus d'informations sur l'organisation de ces communautés depuis la colonisation, puisque ce sont les Occidentaux qui ont le plus écrit sur le sujet et sur les problèmes de communication avec les communautés ethniques qui se trouvaient sous leur contrôle; 2) les Britanniques semblent avoir été très impressionnés par l'organisation chinoise et son efficacité en affaires commerciales. Ils ont, en conséquence, fortement encouragé la différenciation, en matière économique, entre Chinois et autres ethnies en présence en Malaisie, ce qui a des retombées, aujourd'hui, sur le partage des emplois et du revenu national entre ces communautés, et donc, sur les tensions inter-ethniques. C'est d'ailleurs ce que nous allons voir maintenant avec un premier point consacré aux relations sino-britanniques pendant la période coloniale, un deuxième point qui traite de la structure des communautés chinoises pendant cette même période et un troisième qui porte sur les conséquences de ces relations sino-britanniques particulières sur la situation actuelle.

1.1: les relations sino-britanniques.

Lorsque les Hollandais, puis les Britanniques prennent possession des états malais, ils y trouvent les différents groupes ethniques actuels: indigènes, Malais (ces deux groupes étant appelés aujourd'hui « Bumiputera », c'est-à-dire « fils du sol »), Indiens et Chinois. Avant de présenter les relations sino-britanniques, il est intéressant de se rendre compte de la précocité de la réputation des Chinois en matière commerciale. Cette réputation se répand surtout pendant la colonisation portugaise, c'est-à-dire à partir de 1511, date de la prise de Malacca, mais les Chinois bénéficient déjà, depuis longtemps, d'une forte ancienneté de commerce avec la péninsule malaise ¹. Les Portugais, puis les Hollandais, s'aperçoivent rapidement de la capacité des Chinois à s'organiser et à commercer, alors que les Malais, propriétaires des terres, se limitent souvent aux emplois ruraux et détiennent le pouvoir politique avec les sultanats. Nous avons supposé que ce n'est pas forcément par choix que les Chinois de Malaisie se sont tournés vers le commerce, mais aussi parce que ce secteur comportait le plus d'opportunités à quiconque avait du courage sans posséder beaucoup d'argent au départ. A

¹ Voir chapitre 3, 1.3.

l'époque hollandaise, les Chinois, trop pauvres pour accéder au commerce, sont généralement appréciés pour leur courage, et, au dix-huitième siècle, se font fréquemment embaucher dans les mines d'étain. En 1777, on note même que le sultan de Perak, région située au nord-ouest de la péninsule ², recrute de la main d'oeuvre chinoise, avec le soutien des Hollandais, afin d'exploiter de nouveaux sites d'étain. La chute de l'empire hollandais a lieu dans les années 1780, après une lutte acharnée avec les Britanniques pour la possession des terres malaises. C'est en 1786 que Francis Light prend possession de Penang ³ au nom du roi George III d'Angleterre.

Tout au long du dix-neuvième siècle, ce sont d'ailleurs Penang, au nord, et Singapour, au sud, qui, petit à petit, remplacent les ports malais, comme Malacca, en tant que bases d'échanges avec le reste du monde. Singapour et Penang connaissent, dès le début du dix-neuvième, un succès commercial en même temps qu'une immigration chinoise sans précédent. Pour donner un exemple, notons que la population chinoise de Singapour passe de dix mille six cents en 1824 à seize mille six cents en 1830; cette communauté est la plus importante de l'île en 1830 et constitue la moitié de sa population en 1840 ⁴. Cette évolution est d'ailleurs similaire dans la plupart des villes qui se développent rapidement. Le début du dix-neuvième siècle voit une domination chinoise dans les domaines de l'agriculture commerciale et des mines. Les cultures de tapioca, de poivre et de gambier s'avèrent très rentables à une époque où la demande pour ces produits augmente aussi bien en Chine qu'en Europe. Pour ce qui est de l'étain, la levée des taxes sur l'importation britannique, en 1853, permet des profits élevés. De plus, les progrès en matière de transport maritime et l'ouverture du Canal de Suez en 1869 mettent l'Angleterre à cinq jours de Singapour. Les Chinois semblent continuer à assurer leur propre développement économique. Les quelques aventuriers qui ont investi très tôt dans l'agriculture ou les mines s'enrichissent et en font profiter les moins riches qui ont également la possibilité de s'employer dans les mines et plantations tenues par les Britanniques, sans pour autant trahir les membres de leur communauté. Les Britanniques apprécient cette main d'oeuvre bon marché et courageuse, alors que la plupart des Malais refusent les emplois salariés. Les conditions dans lesquelles les Chinois ont quitté leur pays à cette époque, le manque de nourriture, les maladies tropicales, et le travail des mines ou des plantations, ont provoqué une mortalité de près de 50 % dans certaines régions au sein de la communauté chinoise ⁵; on comprend alors aisément la motivation de ceux qui restent ... De plus, Britanniques et bon nombre de sultans malais encouragent l'immigration des Chinois dont le dynamisme commercial leur rapporte de confortables recettes provenant, comme nous l'avons

² Voir carte 1, page 40.

³ Ile au nord-ouest de la péninsule malaise qui est devenue l'un des sites les plus productifs de Malaisie et aussi le plus peuplé de Chinois ... (voir carte en annexe 4).

⁴ Voir tableau 16, page 53.

⁵ Voir B. and L. Andaya, 1982.

déjà souligné ⁶, des taxes sur les différents commerces comme l'opium, les liqueurs, le porc, mais aussi sur les prêts sur gage, que les Chinois prélèvent eux-mêmes. Les Chinois, sans terre, mais disposant, pour certains d'entre eux, d'un peu d'argent, créent leur entreprise ou bien prêtent ces liquidités. Cet accès au capital constitue également un facteur de réussite essentiel, puisque même les plus riches des Malais ne possèdent que des terres et disposent de peu de capitaux sous forme liquide; ils doivent alors faire appel aux prêteurs chinois. Ils ont également recours à la main d'oeuvre chinoise pour leurs plantations. L'histoire nous apprend d'ailleurs que si les Chinois souffrent d'une impossibilité d'accès à la terre lors de leur arrivée en Malaisie, au dix-neuvième siècle, le manque chronique de liquidités au sein de la communauté malaise est encore plus déterminant pour la suite des relations économiques entre les deux communautés. Les Chinois assurent la provision de liquidités pour eux-mêmes et pour les Malais, sous forme de prêts, créent des partenariats avec les Malais pour développer certains commerces et deviennent intermédiaires commerciaux entre les producteurs malais et les acheteurs britanniques qui ne parlent, la plupart du temps, que leur propre langue. Chinois, Britanniques et Malais entretiennent ainsi de bonnes relations car ils se complètent sur le plan économique et parce que les Chinois assurent des revenus fiscaux aux autorités malaise et britannique. A la fin du dix-neuvième siècle, ces relations se modifient cependant suite à la tentative des Britanniques d'imposer leur administration bien au-delà d'un rôle commercial: en 1875, la Grande-Bretagne installe des représentants dans les principales régions puis impose la loi britannique en matière fiscale et s'oppose à la tradition malaise qui veut que chaque sultan collecte les taxes au niveau de sa région. Dans les années 1890, il n'existe plus de régions gouvernées par les seuls Malais. Commence alors ce que l'on peut appeler la « catégorisation des races »: les Britanniques définissent chaque race en fonction de la paresse ou du courage de ses membres, de leur capacité selon les domaines etc ... « Le » Chinois est bien sûr, après généralisation, l'homme courageux qui constitue une main d'oeuvre bon marché, mais reste discret quant aux activités, légales ou illégales, des membres de sa communauté. Il dispose d'une grande capacité d'adaptation et d'organisation. Ainsi, mieux vaut se satisfaire d'un contrôle indirect. « Le » Malais est, au contraire, l'homme paresseux et dépensier, qui n'a pas la notion du temps. Il est fier de son pays, vénère les traditions et respecte l'autorité: il est donc « utilisé » comme employé dans les administrations. Quant à « l' » Indien, il n'a pas vraiment sa place dans ce schéma, constituant une main d'oeuvre bon marché mais moins réputée que les autres. L'immigration indienne est légalisée à Penang, Malacca et Singapour, en 1872, pour pallier le manque de main d'oeuvre dans les mines.

Ainsi, pour les Britanniques, le taux d'immigration chinoise devient un indice de progrès économique. Lorsque, en 1893, le gouvernement chinois lève les restrictions à l'émigration, la population chinoise de Malaisie, accueillie à bras

⁶ Voir chapitre liminaire.

ouverts par les Britanniques, augmente fortement, malgré le taux de mortalité dont nous avons parlé plus haut. On note qu'en 1890, les Chinois procurent 89 % du revenu de Selangor, la région de Kuala Lumpur ⁷. En 1891, le premier recensement permet d'établir que la moitié des populations de Perak ⁸, Selangor⁹, et Sungai Ujung ¹⁰, est chinoise. En prenant la Malaisie dans son ensemble, la population chinoise augmente de 83,4 % entre 1891 et 1901. Pour donner un autre chiffre significatif, notons que la population chinoise représente 6% de la population totale de la Malaisie en 1891, et 22 % en 1911. En ce qui concerne Singapour, le tableau 16, page 53, montre la forte évolution de la population chinoise entre 1824 et 1980. D'une manière générale, les Malais restent dans les régions rurales, tandis que les Chinois s'installent dans les villes créées autour des mines (dont Kuala Lumpur). En 1919, toute la péninsule malaise est sous contrôle britannique. L'immigration chinoise et indienne est encore encouragée grâce au développement des mines et plantations diverses (dont celle de l'huile de palme qui commence à se commercialiser en 1917 et du caoutchouc, très demandé depuis 1905). Les Britanniques, avec le concours de Chinois avides de gains, organisent la traite des coolies (l'esclavage étant aboli en Grande-Bretagne en 1833) qui arrivent en masse, à partir de 1840, dans les ports de Penang et de Singapour, « dont les *flux annuels* ¹¹, entre 1882 et 1932, ne furent inférieurs à cent mille qu'en 1918 et 1919 » (P.Trollet, 1994, page 16). Dans les années 1930, les Chinois commencent à travailler un peu moins dans les mines, laissant ces emplois « bas de gamme » aux Indiens, et davantage dans les plantations, et, si cela leur est possible, dans le commerce. Les Malais, ayant peu d'accès au capital, laissent aisément aux Chinois le soin de s'occuper des emplois des secteurs du commerce et des services, principalement localisés en ville. Quant aux relations sino-britanniques, elles se résument à un principe de coopération plutôt que de conflit: partage des gains dans certains domaines, libre concurrence dans d'autres. Il semble que les Britanniques, reconnaissant leur incompréhension totale du système d'organisation chinois, préfèrent éviter d'essayer de pénétrer cette communauté et de la contrôler. Le contrôle indirect, accepté des deux côtés, est le plus sûr moyen d'avoir la paix. Il est assuré par l'intermédiaire du « Kapitan China », responsable élu par sa communauté et chargé de faire respecter la loi britannique, d'assurer la collecte des taxes, de gérer les conflits internes à la communauté etc ...

⁷ Voir B.and L.Andaya, 1982.

⁸ Voir carte 1 page 40.

⁹ Kuala Lumpur, capitale de la Malaisie et ville principale de l'état de Selangor, situé à l'ouest de la péninsule (voir carte 1 page 40) rassemble neuf-cent-vingt mille habitants, dont 47,5 % de Chinois, selon S.G.Khoo (1991), et 52 %, selon D.Harun (1992).

¹⁰ Voir carte 1 page 40.

¹¹ En italique dans le texte.

On peut donc dire que les communautés chinoises de Malaisie et de Singapour, prises dans leur ensemble, ont, dès le début de la colonisation, montré une forte capacité d'organisation et d'adaptation par rapport aux autres communautés ethniques, ce qui leur a finalement procuré une certaine autonomie. En effet, les autorités coloniales portugaises, hollandaises puis britanniques, ont, dans la plupart des domaines, préféré leur laisser ce degré de liberté en échange d'une certaine coopération, plutôt que de se risquer à pénétrer une communauté à l'organisation complexe. On pourrait presque parler de « négociation » ayant mené à un accord tacite, ce qui n'a pas eu lieu avec les autres communautés ethniques. En effet, les Malais, par souci de conservation de leur système politique et du pouvoir des sultanats, ont fini par tout perdre; quant aux Indiens, ils n'étaient ni assez nombreux, ni assez organisés pour proposer aux Britanniques de telles négociations: la prohibition des relations entre membres de castes différentes a certainement empêché le regroupement d'individus déjà peu nombreux et, donc, la constitution d'une sorte de contre-pouvoir, comme dans la communauté chinoise.

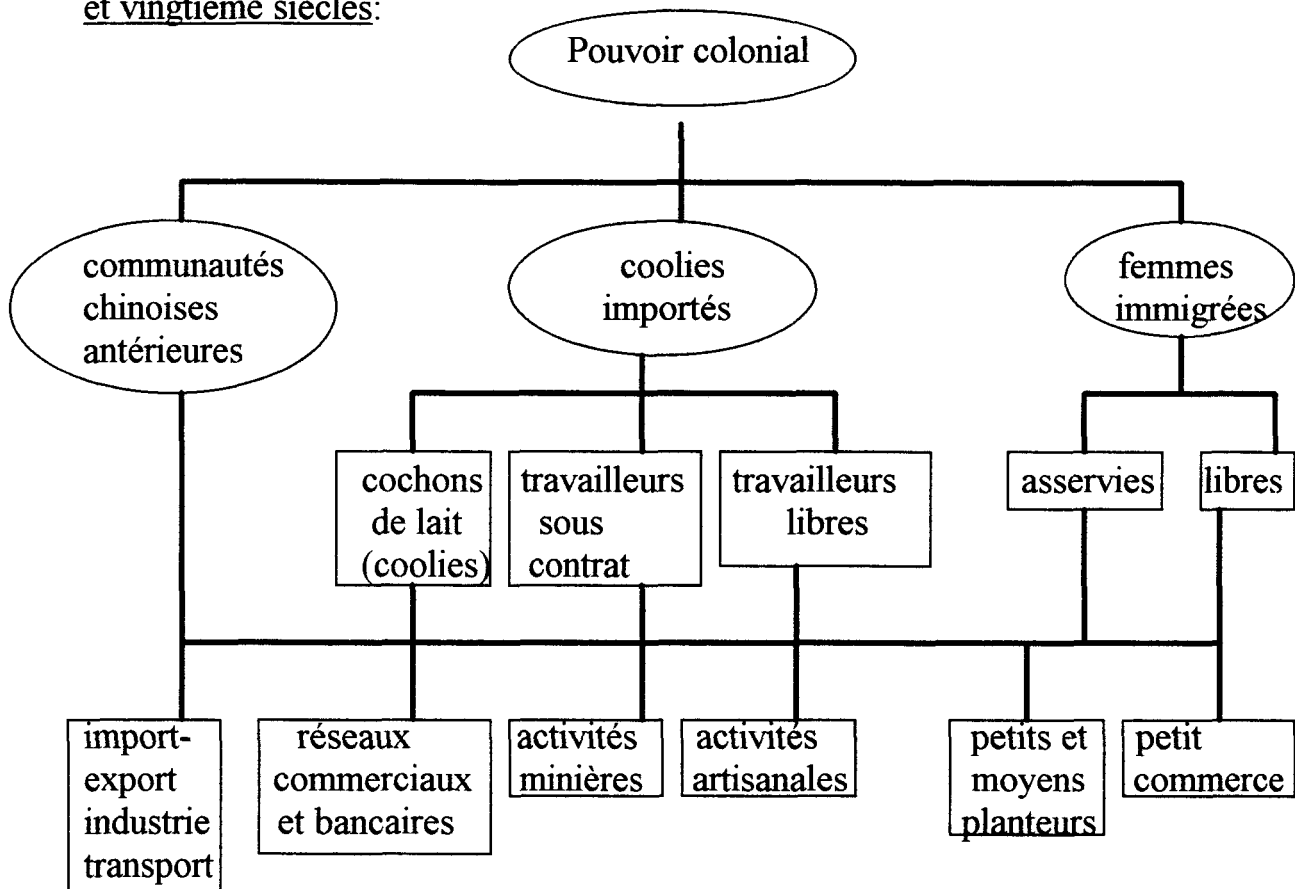
Le point qui suit propose de se concentrer sur la façon dont les communautés chinoises de Malaisie étaient structurées lors de la colonisation, et sur la façon dont l'information pouvait circuler entre ses membres d'une part, et entre ceux-ci et l'administration coloniale d'autre part, ce qui nous aidera, par la suite, à étudier cette circulation de l'information.

1.2: la structure des communautés chinoises pendant la colonisation.

Le schéma 9, page suivante, illustre la structure des communautés chinoises que l'on a pu observer, en Asie du sud-est, pendant la période coloniale des dix-neuvième et vingtième siècles. Le pouvoir colonial dispose du contrôle de toutes les communautés, organisées presque toujours sur le même modèle. Les communautés chinoises établies avant l'arrivée des Occidentaux ont eu le temps de s'établir, de faire fleurir leur commerce dans une région aux opportunités multiples. Elles se sont spécialisées dans l'import-export, l'industrie et les transports d'un côté, dans le commerce et les activités bancaires de l'autre, faisant souvent concurrence, par la suite, aux Occidentaux arrivés plus tard et ne disposant pas de réseaux aussi bien structurés. Les coolies « importés » (jusqu'aux années trente) par le gouvernement britannique constituent la classe pauvre. Leur statut varie selon qu'ils restent des coolies attachés à l'administration coloniale, deviennent travailleurs sous contrat, ou bien accèdent à la liberté. A la suite de leur activité en tant que coolie, certains s'engagent dans d'autres secteurs d'activité en manque de main d'oeuvre, comme ceux du

commerce, de la banque, des mines ou de l'artisanat, que ce soit pour le compte des Britanniques ou des riches Chinois. Quant aux femmes, « importées » dans le but principal d'éviter les mariages mixtes, asservies ou libres, elles sont utilisées comme main d'oeuvre dans les petites plantations et le petit commerce.

Schéma 9: structure des communautés chinoises en Asie du sud-est, dix-neuvième et vingtième siècles:



Source: Y.L. et C.H.Wu, 1994, page 20.

Note: le fait que les Chinois des classes pauvres travaillent aussi bien pour le compte de l'administration britannique que pour celui de Chinois plus riches, ne doit pas laisser penser que les communautés chinoises sont éclatées. Bien au contraire, l'individu chinois est toujours, avant tout, attaché à sa communauté.

Ce sont les Portugais qui ont institué le système du « Kapitan China », à Malacca à la fin du seizième siècle, dans le but de faciliter leurs relations avec les communautés chinoises. En 1825, ce système est aboli mais remplacé par un système équivalent: le « maître du temple » se substitue au « Kapitan China ». Le « Kapitan China » représente la communauté chinoise dans chaque ville placée sous contrôle colonial et malais (par l'intermédiaire des sultans). Il reconnaît l'autorité du sultan et surtout celle de l'administration coloniale, mais dispose du pouvoir exécutif, administratif et judiciaire en ce qui concerne les petits conflits

au sein de sa communauté. Dans la mesure où la communauté chinoise n'est pas homogène, il existe des « sous-Kapitans », et tout le système fonctionne ainsi, sous la forme d'une délégation de pouvoir. L'accès au pouvoir est, le plus souvent, subordonné à la richesse personnelle, comme le montre, en annexe 5, le tableau présentant les leaders de la communauté chinoise de Singapour. Ce sont tous de riches marchands, d'origine cantonaise, hokkienne ou teochew. On note également la fréquence des noms de certains clans (celui de Tan, par exemple), ce qui témoigne de la puissance économique de ces derniers. Un leader doit se montrer loyal, charitable et populaire afin de se faire respecter et conserver sa place.

Mais à partir de 1860, la situation évolue, le nombre de Chinois augmente en Malaisie et à Singapour. De plus en plus, le « Kapitan China » devient membre d'une société secrète ¹² et le pouvoir malais s'affaiblit. Les Britanniques tentent alors de raffermir leur contrôle direct sur les communautés, en se passant de l'assistance des sultans malais, d'autant plus que les querelles entre Malais sont fréquentes. Afin d'officialiser leurs relations avec les Chinois, les Britanniques élisent le « Kapitan China » au conseil d'état. Le système du « Kapitan China » fonctionne jusqu'à la fin du dix-neuvième siècle, bien qu'à Singapour, il ait officiellement pris fin en 1826 ¹³. Parallèlement, toujours à Singapour, les sociétés secrètes sont déclarées hors-la-loi en 1890 et sont remplacées par le CAB (Chinese Advisory Board) ¹⁴ qui travaille directement en coopération avec l'administration coloniale. Les Britanniques, craignant la montée du pouvoir économique et politique de la communauté chinoise qui pourrait mettre en danger leurs propres intérêts commerciaux et politiques, recherchent de nouvelles méthodes de contrôle pacifique. En 1901, le dernier des deux « Kapitan » de Larut, Chang Keng Kwee, et quelques mois après lui, le « Kapitan » de Selangor, Yap Kwan Seng, meurent. Mais le pouvoir des « Kapitan » n'était déjà plus que symbolique, après l'instauration d'une législation selon le modèle occidental transférant tout conflit devant la cour ou le protectorat. Ceci n'empêche pas les leaders de chaque communauté de conserver un grand prestige auprès des membres. Jusque dans les années trente, ils restent les arbitres des querelles internes et sont consultés par les administrateurs coloniaux en cas de trouble impliquant un membre de la communauté. De plus, l'interdiction des sociétés secrètes engendre la multiplication des autres types d'associations (claniques, dialectales, guildes ...) dans lesquelles ces leaders s'impliquent largement.

¹² Voir chapitre 3, section 1.

¹³ Voir C.F. Yong, 1991.

¹⁴ Le CAB est un bureau composé des anciens leaders chinois, chargé de la communication entre le gouvernement britannique et les différentes sous-communautés chinoises. Il est structuré selon les groupes dialectaux. Le premier CAB à Singapour était, par exemple, composé de cinq représentants de la communauté hokkienne, quatre représentants des Teochews, de deux Cantonais, d'un Hainanais et d'un directeur britannique.

Ce point avait pour but de présenter le fonctionnement de l'organisation des communautés chinoises pendant la période coloniale afin de montrer comment la communication s'effectuait entre elles et l'administration britannique, et avec quelle agilité cette communauté est parvenue à conserver une grande partie de son autonomie et à se faire respecter par les colons, ce qui n'a pas été le cas des autres communautés, ou tout au moins, pas de la même façon ni pour les mêmes raisons. Il est bien évident que ces différences dans la « cohabitation » avec le colonisateur sont issues des faits historiques (les Malais, ayant établi leur pouvoir politique, n'étaient pas disposés à se le voir ravir; par contre, les Chinois, qui n'avaient jamais eu de pouvoir politique, ni en Malaisie ni à Singapour, se contentaient de protéger leurs intérêts économiques), et qu'elles ne sont pas restées sans suite dans l'évolution socio-historique des deux pays. Nous allons donc voir maintenant les conséquences de cet état de fait sur la situation actuelle et sur les relations inter-ethniques en Malaisie.

1.3: *les conséquences actuelles de la colonisation.*

a) Les conséquences du point de vue économique.

L'immigration chinoise, spontanée puis encouragée plus tard par les Britanniques, a amené la communauté chinoise à devenir la deuxième de Malaisie en terme d'effectif, et la première, si l'on se réfère à la seule population urbaine ou aux résultats économiques¹⁵. Il semble pourtant que les premiers ayant foulé le sol malais n'avaient nullement l'intention d'y rester à long terme. Au départ, il ne s'agissait que de commerce. Puis, ceux venus chercher du travail, dans une région en plein essor, avaient toujours l'espoir de retourner, un jour, dans leur Chine natale. Mais, petit à petit, l'immigration des femmes et les opportunités de faire fortune aidant, beaucoup se sont installés définitivement. Aujourd'hui, leurs petits-enfants se considèrent davantage comme « Chinois de Malaisie » (donc Malaisiens) que comme « Chinois de Chine ». Certains d'entre eux ne parlent même pas, ou très mal, leur langue maternelle (surtout à Singapour). Jusqu'à l'indépendance de Singapour en 1965, les Chinois étaient presque aussi nombreux que les Malais dans la Fédération de la Grande Malaisie, c'est-à-dire respectivement 42 % et 45 %¹⁶. L'indépendance de Singapour, dont la population est composée de 76 % de Chinois est, en fait, en grande partie, due à un refus de cet équilibre, inconcevable pour les Malais, détenteurs du pouvoir politique depuis la constitution de la Fédération en 1963 et bien déterminés à rester majoritaires dans le pays dont ils se prétendent les « fils du sol ». En

¹⁵ Voir chapitre liminaire, pages 41 à 44.

¹⁶ Voir P.Trollet, 1994, page 43.

Malaisie, la population chinoise représente encore le tiers de la population totale, ce qui n'est pas sans poser de problème en terme de relations inter-ethniques. Ces problèmes sont surtout accentués par le fait que les Chinois sont plus nombreux dans les régions urbaines et que leurs revenus sont plus élevés. Aujourd'hui, les Chinois sont majoritaires dans la plupart des villes de plus de vingt mille habitants dont Kuala Lumpur, et constituent 70 % de la population de Penang, d'Ipoh et de Malacca¹⁷. Les Malais restent, la plupart du temps, cantonnés à des emplois ruraux ou de la fonction publique. La révolte sanglante des Malais contre cet état de fait, en 1969, a donné lieu à une Nouvelle Politique Economique mise en place en 1970 dans le but, dès 1990, de rééquilibrer les niveaux de revenus. En fait, cette politique s'avère fortement discriminatoire, ce qui lui vaut quelques critiques: les Malais semblent en effet trop « protégés », ce qui ne les encourage nullement dans la voie de la création d'entreprises, domaine incontesté des Chinois et de quelques hommes d'affaires indiens. De ce fait, les résultats escomptés ont fait défaut, et c'est plutôt à un renforcement du pouvoir économique chinois que l'on assiste, en collaboration avec les multinationales japonaises, taiwanaises et occidentales, qui sont en train de faire de la Malaisie l'un des prochains « dragons ».

b) Les conséquences du point de vue informationnel.

Cette organisation des communautés chinoises, avant et pendant la colonisation, a donné lieu à une structure informationnelle particulière qui, comme pour l'organisation du contrôle de l'individu par la communauté¹⁸ se présente de façon pyramidale, comme le montre le schéma 10, page suivante. A chaque niveau de relations, celles-ci sont organisées sous forme d'agence, c'est-à-dire que nous retrouvons un principal et un agent, chaque individu pouvant être sollicité dans plusieurs relations à la fois et donc jouer le rôle d'agent ou de principal, selon la relation qu'il entretient et le niveau de celle-ci. De même, chaque agent attend un retour de sa participation au projet du principal. L'information circule aussi bien de façon horizontale, dans chaque niveau de relations, que de façon verticale, entre les niveaux de relations (de la base vers le sommet et inversement). Ce schéma justifie donc la permanence de l'utilisation de la relation d'agence comme base théorique durant ce chapitre. Il a également pour but d'introduire l'idée de fluidité de la circulation de l'information qui nous semble un élément essentiel du succès chinois.

¹⁷ Voir P.Trolliet, 1994, page 44.

¹⁸ Voir schémas 3 page 79 et 8 page 216.

Schéma 10: structure informationnelle des communautés chinoises:

NIVEAU INTERNATIONAL:

relations au niveau international entre communautés nationales ou entre hommes d'affaires de communautés nationales différentes.



NIVEAU NATIONAL:

relations au niveau national entre communautés locales ou entre hommes d'affaires, chefs d'entreprises familiales du même pays.



... (on peut intercaler ici des niveaux intermédiaires: régional etc ...)



NIVEAU LOCAL:

relations au niveau de la communauté locale entre les familles ou entre les individus de familles différentes.



NIVEAU FAMILIAL:

relations entre les membres d'une même famille.

La colonisation britannique a donc joué en faveur du développement économique et informationnel de la communauté des Chinois de Malaisie dont les membres ont fini par abandonner l'idée de rentrer en Chine, préférant continuer de profiter d'une situation favorable.

Les deux types de conséquences - du point de vue économique et du point de vue informationnel - que nous venons de souligner nous semblent d'égale importance et bien sûr inséparables. C'est sur la deuxième que nous voudrions insister désormais, car elle représente à nos yeux l'une des raisons internes de ce succès¹⁹. Cette structure informationnelle particulière, établie sous forme de réseau complexe mais néanmoins habilement agencé, est source d'efficacité économique pour les entreprises, et finalement sociale pour la communauté dans son ensemble.

¹⁹ La scission entre facteur interne et facteur externe n'est ici faite que pour les besoins de l'analyse. Dans la réalité, les deux types de facteurs s'influencent mutuellement. Ici, nous voyons bien que la colonisation (facteur externe) a favorisé l'éclosion d'une nouvelle organisation informationnelle (facteur interne).

Conclusion de la section 1

Voici donc une rapide présentation du fonctionnement des communautés chinoises de Malaisie pendant la colonisation. Le but était de montrer que, dès cette époque (et nous avons vu au chapitre 3, section 1, que ce fait était encore bien plus précoce), les Chinois se sont fait remarquer pour leur sens des affaires, de l'organisation et de la circulation de l'information au sein de leurs communautés-réseaux. Ceci a favorisé les relations entre Chinois et autorités coloniales (point 1), alors que les Malais, attachés à leur système de sultanat ont refusé cette nouvelle autorité, ce qui leur a coûté la perte totale du pouvoir politique qu'ils avaient instauré. Quant aux Indiens, étouffés semble-t-il par leur système de castes qui les empêchaient de s'unir, ils n'ont jamais pu s'organiser ni faire entendre leurs revendications. Les Britanniques n'ont pas pu appliquer la même politique coloniale aux Chinois que celle qui régissait leurs rapports avec les autres communautés de Malaisie. Nous pouvons même dire que les Chinois semblent avoir été traités davantage comme des partenaires que comme des êtres inférieurs à qui l'on doit apprendre la modernité. La structure de leur communauté leur a procuré une autonomie certaine (point 2) et a donc contribué à protéger leurs intérêts économiques ²⁰. Les conséquences de ces relations différenciées selon les ethnies, ont eu de graves répercussions sur la situation économique et sociale actuelle de la Malaisie (point 3), donnant lieu à des conflits sanglants, en 1969, puis à une Nouvelle Politique Economique ayant pour mission de « rétablir » les rapports de force entre Malais et Chinois. Dans chaque sous-communauté, le « Kapitan China » disposait d'un rôle très important en tant qu'intermédiaire avec l'administration britannique et surtout en tant que coordinateur à l'intérieur de la communauté. C'est à ce titre qu'il nous intéresse le plus, car c'est par lui que les informations circulaient. Aujourd'hui, dans chaque communauté, dans chaque clan, il existe encore des hommes clés qui exercent leur autorité et coordonnent les actions des membres. Or, la vitesse de circulation de l'information, des biens et services, et de la monnaie, nous semble un élément primordial de l'efficacité des entreprises d'aujourd'hui, comme nous le soulignons dans la deuxième section qui suit.

²⁰ Bien entendu, tous les Chinois n'ont pas bénéficié de ces traitements de faveur: les coolies ont même été les victimes de certains de leurs compatriotes, plus avides d'argent que de moralité. N'oublions pas qu'à cette époque, les guerres entre clans chinois étaient fréquentes; on ne protégeait que les membres de sa famille élargie ou de son clan, tout étranger, même Chinois, n'ayant que peu de valeur.

Section 2: l'information comme élément essentiel de la flexibilité et de la productivité dans les entreprises et dans les clubs.

Nous allons maintenant nous attarder sur le rôle de la circulation de l'information au sein d'un groupe. Comme c'était le cas pour la théorie des organisations, nous n'utilisons ici que des éléments et développements de la théorie de l'information qui nous paraissent les plus censés pour notre essai de compréhension de la réussite économique chinoise. En étudiant l'information comme facteur de flexibilité et de productivité dans l'entreprise (points 1 et 2), nous montrons que l'augmentation de sa vitesse de circulation est aujourd'hui considérée comme un progrès essentiel sur la voie de la modernité. En effet, on considère que l'efficacité productive d'une entreprise se compose de sa flexibilité (c'est-à-dire sa capacité de réaction rapide aux évolutions du marché, d'initiative, et d'adaptation de l'organisation du travail), et de sa productivité (c'est-à-dire l'accroissement des volumes produits pour un volume de facteur donné). Avec G.Margirier (1990, page 75), nous posons l'hypothèse que « la production, la circulation et le traitement de l'information constituent le coeur du processus de rationalisation de la production en cours ». Ainsi apparaît, dans la théorie économique, une nouvelle rationalité productive à côté de celle portant sur la matière. L'accent est alors mis sur les flux d'informations et les liens entre l'optimisation des flux de produits et celle des flux d'informations. Si nous prenons l'exemple des multinationales, nous nous apercevons que l'amélioration de la productivité, au sein de chaque unité de production, ne procure une efficacité optimale que si l'on améliore, en même temps, la coordination des activités de ces unités disséminées à travers le monde. Comme le souligne G.Margirier (1990, page 81), « l'entreprise est un système dont les points faibles résident très souvent dans les noeuds de communication entre les sous-systèmes qui le composent et dans les fonctions de communication ». La communauté chinoise est largement orientée vers des buts économiques, de même que la plupart des familles chinoises peuvent être assimilées à des entreprises plus ou moins grandes; à ce titre, nous pouvons appliquer les conclusions du modèle de l'entreprise à celui du club ou de la communauté. C'est la raison pour laquelle nous avons centré notre étude sur les entreprises familiales, principaux constituants de la communauté. Nous avons émis l'hypothèse que la communauté chinoise était un « club de clubs » (chapitre 3), donc un réseau, dans lequel l'information joue un rôle similaire à celui qu'elle occupe dans la multinationale: plus sa circulation est rapide, plus le groupe améliore son organisation et son efficacité. Enfin, en étudiant l'information comme signal social dans le point 3, nous comprenons mieux le système de contrôle de l'individu par la communauté et pourquoi il est si efficace.

Notons que durant toute cette section, nous supposons que l'entreprise (club) n'est plus le « point » postulé par la théorie néoclassique, mais un réseau de flux d'informations connectées de façon incomplète.

2.1: *l'information comme facteur de flexibilité.*

Les développements théoriques dont nous nous inspirons ici ont été conçus pour l'étude de l'entreprise, ce qui ne nous gêne aucunement dans la mesure où, comme nous venons de le dire, la communauté chinoise est, par hypothèse, un ensemble d'entreprises familiales confrontées au problème de rentabilité. On peut se demander ce que l'on entend par « flexibilité » dans le cas d'une telle communauté; en fait, il s'agit, selon nous, de la flexibilité du marché du travail, des biens et services etc ... La communauté est ici une économie dans laquelle les entreprises familiales jouissent d'une grande facilité à se procurer la main d'oeuvre, les matières premières, les machines nécessaires à la production. La flexibilité de la communauté facilite celle des entreprises qui la composent en même temps qu'elle est induite par cette dernière. Ces entreprises recherchent différents types de flexibilité: de réponse à la demande du marché, d'initiative pour créer ou développer un marché, d'organisation du travail ²¹. On peut ainsi concevoir la communauté chinoise, en tant que réseau d'entreprises familiales, comme un système flexible d'unités plus ou moins autonomes elles-mêmes flexibles. Or, une condition nécessaire d'une telle organisation est que les acteurs qui inter-agissent en son sein puissent communiquer, c'est-à-dire pouvoir disposer de l'information et la faire circuler ²². Ainsi, nous voulons montrer que la fluidité de circulation de l'information est source de flexibilité dans un système (ou club) composé d'unités quasi-autonomes.

L'entreprise (le club), située dans un environnement incertain, dispose d'au moins trois moyens de lutte contre les aléas issus de cet environnement: neutraliser le risque en renforçant son pouvoir sur l'environnement (par une politique de concentration que nous avons étudiée dans le chapitre 3), répartir ses risques (par une politique de diversification que nous avons également vue dans la chapitre précédent), ou bien développer sa flexibilité, c'est-à-dire brièvement, sa capacité à réagir face à des événements non prévus ²³. Selon R.A.Jones et J.M.Ostroy (1984), la flexibilité de l'entreprise, définie comme la capacité à laisser disponible un grand ensemble de choix futurs pour tout niveau de coût, est bien un élément primordial de la prise de décision en univers incertain. Le problème est maintenant de connaître les moyens par lesquels l'entreprise peut développer cette flexibilité. Nous allons voir que l'information est l'un de ces moyens, en partant de l'ouvrage de G.Margirier (1990) dans lequel celui-ci recense au moins trois types d'effets du progrès technique dans l'entreprise: 1) le progrès technique qui vise à améliorer les économies d'échelle (en procurant des machines spécialisées, en créant une nouvelle organisation pour produire en grande série des produits standardisés ...); 2) le progrès technique qui vise à améliorer les

²¹ Le premier et le troisième type de flexibilité sont plus fréquemment recherchés par les entreprises chinoises que le deuxième, qui suppose une technologie de pointe et une prise de risque très importante.

²² Voir C.Everaere, 1995, page 191.

²³ Qui englobe la flexibilité de réponse et de l'organisation du travail dont nous avons parlé plus haut. Nous ne traitons pas du cas de la flexibilité d'initiative pour la raison évoquée en note 21.

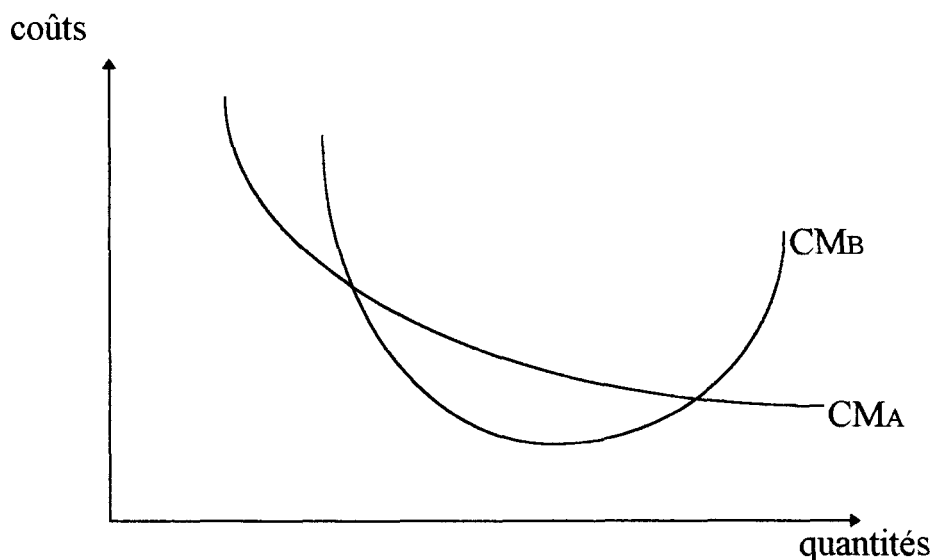
économies de champ, c'est-à-dire à exploiter des proximités entre certains produits (si on utilise les mêmes matériaux pour la production de deux produits différents, ou si cette production requiert le même savoir technique ...); 3) le progrès technique qui vise à améliorer la flexibilité en reconfigurant les processus de production. On diminue alors ce que l'on appelle les « coûts de configuration », c'est-à-dire les coûts liés au passage de la fabrication d'un produit à l'autre, ce qui augmente la flexibilité de la production. Les technologies de l'information constituent un progrès technique de ce troisième type, c'est-à-dire qui vise à améliorer la flexibilité. Pour P.Cohendet et P.Llerena (1989, page 7), la flexibilité interne ou organisationnelle de la firme permet de modifier, au moindre coût, la structure de production de celle-ci²⁴ et la flexibilité externe ou décisionnelle de la firme exprime la capacité du décideur à gérer les informations issues de son environnement²⁵. G.Stigler²⁶ a montré que la flexibilité interne était due à la combinaison de deux propriétés du capital: sa divisibilité et son adaptabilité. La divisibilité du capital permet à l'entreprise de s'ajuster de façon continue aux variations de la demande en augmentant ou diminuant le nombre d'unités élémentaires de production. La divisibilité est un attribut du capital « qui permet à l'entreprise de choisir dans une gamme importante de niveaux de production possibles » (R.Reix, 1979, page 9). Quant à l'adaptabilité du capital, elle permet à l'entreprise d'accroître sa production sans modification du coût moyen. Elle est « un attribut de la structure du capital qui permet à l'entreprise d'opérer avec des quantités variables d'inputs et d'obtenir une variation correspondante et significative du niveau de production » (R.Reix, 1979, page 9). G.Stigler définit la flexibilité technologique (ou interne) ainsi: « Un équipement est dit parfaitement flexible lorsqu'une variation de la production n'entraîne aucune variation du coût moyen » (P.Cohendet et P.Llerena, 1989, page 21). Ainsi, si l'on compare un équipement A à un équipement B, A est dit plus flexible que B si la dérivée seconde du coût moyen de l'utilisation de A est supérieure à celle de l'utilisation de B. Ceci revient à dire que le degré de flexibilité d'un équipement est une fonction décroissante de la dérivée du coût moyen de cet équipement. Sur le graphique suivant, représentant les courbes de coûts moyens des équipements A et B (CMA et CMB), A est plus flexible que B « au sens de Stigler »:

²⁴ Ce qui correspond à la flexibilité en matière d'organisation du travail dont nous avons parlé plus haut.

²⁵ Ce qui correspond à la flexibilité de réponse.

²⁶ Journal of Political Economy, juin 1939, « Production and distribution in the short run »: voir P.Cohendet et P.Llerena, 1989.

Graphique 11:



Source: P.Cohendet et P.Llerena, 1989, page 21.

La flexibilité technologique est indispensable à l'entreprise faisant face à de fortes variations de la demande. En ce qui concerne la flexibilité externe, l'optimalité d'une décision dépend, selon P.Cohendet et P.Llerena, de trois facteurs: 1) la structure d'information du décideur, son évolution et son coût; 2) les coûts d'ajustement; 3) le degré de dépendance intertemporelle des décisions (c'est-à-dire dans quelle mesure les décisions prises aujourd'hui déterminent les conditions initiales des décisions à venir).

L'information dont dispose un décideur peut évoluer de façon exogène (accumulation de l'information dans le temps) ou endogène (accumulation de l'information due à une recherche active). Les décisions peuvent donc avoir une influence sur l'accumulation de l'information et sur la vitesse de cette accumulation aussi bien dans l'entreprise que dans le club. La flexibilité externe peut se définir en situant le décideur par rapport à son environnement: « A un moment donné (t), un décideur et son environnement peuvent se définir par un ensemble d'actes (A), un ensemble d'états des variables de l'environnement (E) et d'une information (I). Cet agent se trouve devant un choix ou une situation dit « plus flexible » si et seulement si les contraintes imposées, pour les périodes à venir, à ses actes et/ou aux variables d'environnement et/ou à son information, sont moins fortes que celles d'un choix ou d'une situation de référence. Ces contraintes peuvent résulter aussi bien des propres actes du décideur que de l'environnement ou de l'évolution endogène ou exogène de la structure d'information » (P.Cohendet et P.Llerena, 1989, page 51). Le problème réside donc dans le choix de la meilleure décision compte tenu des contraintes futures, des coûts d'ajustement et de l'évolution anticipée de l'information. Cependant, les informations sont recueillies aux divers points de contact entre l'entreprise et

son environnement, c'est-à-dire pas seulement au niveau des dirigeants de l'entreprise (club). Ce n'est qu'après avoir été saisie que l'information est acheminée au travers de l'organisation vers le centre de décision. En conséquence, l'entreprise (club) fait face à trois types de problèmes liés à ce processus d'acheminement et sources de rigidité²⁷ : 1) les phénomènes de rétention et de filtrage de l'information (une information impliquant un changement non souhaité par les niveaux hiérarchiquement inférieurs ne sera transmise qu'après distorsion et retard vers le niveau supérieur. L'information peut également être involontairement modifiée ou amoindrie selon le mode d'acheminement et le nombre d'intermédiaires entre son détenteur d'origine et le centre de décision); 2) l'exploration incomplète des alternatives, qui ne fait parvenir au centre de décision qu'un certain nombre d'information et peut nuire à la procédure d'optimisation de la décision; 3) l'existence de coûts et de délais lors de l'acquisition et de la transmission de l'information. De ce fait, la flexibilité effective de l'entreprise (club) s'avère souvent bien loin de la flexibilité souhaitée. La première est déterminée par trois caractéristiques organisationnelles²⁸ : la volonté du ou des dirigeants d'entreprise (club) d'effectuer un calcul de flexibilité (1); le niveau d'information disponible (2); le pouvoir d'imposer une pratique de flexibilité au sein de l'entreprise (club) (3).

(1) car la flexibilité s'oppose aux schémas traditionnels de rentabilité qui imposent de produire les mêmes produits en grandes quantités (accepter d'améliorer sa flexibilité conduit à accepter de changer rapidement de produit, parfois même pour de petites quantités); de plus, elle implique une prise de conscience des risques et un engagement dans un processus de changements successifs afin de prévoir les risques futurs. Les Chinois semblent d'ailleurs peu confrontés à ce problème, dans la mesure où, comme nous l'avons vu, ils ont toujours dû faire face à un environnement économique incertain et donc développer des stratégies de flexibilité de leurs entreprises. Dans le cas du club, on peut, par exemple, se référer au marché du travail et supposer que les dirigeants s'accordent afin de conserver un marché libre, sans système d'indemnisation des sans-emplois. On peut également se référer aux marchés des biens et services et supposer que chacun s'engage, d'un commun accord, à respecter les règles du réseau;

(2) les besoins et ressources en information constituent des facteurs déterminants du déclenchement et de la conduite du calcul de flexibilité. De plus, les entreprises (clubs) sont plus ou moins ouvertes sur l'environnement donc capables de recueillir des informations (d'où l'intérêt pour les Chinois de développer un réseau international fermé aux non-Chinois, dans lequel

²⁷ D'après T.Marschak et R.Nelson, « Flexibility, uncertainty and economic theory », *Metroeconomica*, vol.14, n°I-III, 1962, pages 42-58, cités dans R.Reix, 1979.

²⁸ Voir R.Reix, 1979, page 45.

l'information circule librement). Enfin, les entreprises sont plus ou moins capables de réagir à un signal issu de l'environnement;

(3) il s'agit ici des moyens dont dispose l'entreprise (club) pour faire agir ses membres dans le sens de la flexibilité: elle peut avoir recours à différentes sources de motivation afin d'augmenter le degré de participation et d'adhésion aux règles de conduite qu'elle désire mettre en place par un système de sanctions et de récompenses. On peut ici parler des « contrats d'incitation » qui ont pour but de motiver chacun des membres de l'entreprise ou de toute autre organisation à tout mettre en oeuvre afin que celle-ci atteigne sa pleine efficacité. Ces contrats permettent, notamment, de résoudre les problèmes de hasard moral (lorsque le principal ne contrôle par l'action de l'agent) et de sélection adverse (lorsque le principal est privé d'une information détenue par l'agent), en incitant l'agent à ne pas profiter de son asymétrie d'information et à ne pas agir de façon opportuniste ce qui nuirait à l'entreprise ou au groupe ²⁹.

Nous avons vu, dans le chapitre précédent, que le « choix » des Chinois s'était porté sur l'organisation en réseau. Il se trouve que ce type d'organisation est déjà propice à une diminution des coûts de circulation de l'information et de la monnaie car il permet une meilleure vitesse de transmission de celles-ci que tout autre type d'organisation de l'entreprise, de même qu'un accroissement du nombre d'informations disponibles au sein de l'organisation. Le réseau facilite également le processus d'intégration informationnelle qui a pour conséquence une « densification des échanges d'informations entre les différents agents et éléments du processus » (G.Margirier, 1990, page 91). Lorsqu'une entreprise fait appel à des sous-traitants réguliers, ils forment déjà un réseau; ce procédé permet une grande flexibilité de la production sans risque par rapport à la qualité et aux délais de livraison. Nous montrons dans la section 3 que, dans la communauté chinoise, la coordination des entreprises fonctionne sur ce modèle avec, en plus des relations professionnelles régulières entre entreprise-mère et sous-traitants, des relations quasi-familiales. La recherche de la flexibilité de la production devient, en Occident, un objectif de plus en plus fondamental avec la complexification des organisations. En ce qui concerne la communauté des Chinois expatriés, on peut dire que celle-ci dispose, en ce domaine, d'une avance relative et que le degré de complexification de son organisation semble proportionnelle à la qualité de la circulation de l'information en son sein. Nous touchons ici à la notion d'incertitude puisque, dans un environnement stable, donc certain, prévisible, l'entreprise n'a pas besoin d'étudier cet environnement pour décider de son mode d'organisation. Par contre, lorsque l'environnement se montre plus instable, celle-ci doit faire preuve d'une capacité d'adaptation à ces changements. C'est à ce moment que l'information devient un élément primordial dans la prise de décision de l'entreprise quant à son mode d'organisation. On peut poser l'hypothèse que

²⁹ Voir points 2.3 et 3.2.

l'entreprise créée par un Chinois expatrié, loin de son pays d'origine, s'est tout de suite trouvée dans un environnement instable ou plutôt inconnu, donc dangereux et qui nécessite un haut degré d'organisation et une bonne circulation de l'information et de la monnaie ³⁰.

En conclusion de ce point, nous pouvons dire que la rupture théorique des années soixante en économie, qui a fait naître les théories de l'incertain et de l'information, est due au passage d'un environnement économique stable à une situation d'incertitude. Les entreprises chinoises ne semblent pas avoir connu ce passage. Elles ont toujours dû faire face à un environnement incertain et donc développer une grande flexibilité de leur production. C'est la raison pour laquelle la théorie de l'information nous paraît adaptée à leur analyse. Leur exemple, en matière organisationnelle, pourrait également permettre de sérieux progrès théoriques. Plus le réseau se complexifie, en s'internationalisant, plus les interconnexions entre ses composantes s'avèrent difficiles à établir, et plus les coûts de gestion sont imposants. L'avantage du modèle chinois dans ce domaine semble résider dans ces relations quasi-familiales entre les composantes du réseau et leur degré relatif d'autonomie quant aux prises de décision. Ces composantes sont le plus souvent reliées entre elles par un centre de coordination situé à Taiwan ou à Hong Kong. Une caractéristique de l'information est qu'il est plus coûteux de se rendre dans un territoire inconnu pour la chercher, que de rester dans un territoire connu. Les Chinois semblent avoir également bien compris cet aspect du problème; il est rare qu'ils commercent avec des étrangers (même Chinois s'ils sont étrangers à leur clan) et, bien que ce phénomène s'amenuise, il faut toujours beaucoup de patience pour gagner la confiance d'un chef d'entreprise chinois et développer des affaires avec lui. Ainsi, l'incertitude est largement réduite, elle ne concerne plus que l'environnement extérieur à la communauté internationale, ce à quoi les entreprises chinoises sont aujourd'hui habituées: depuis bien avant les années soixante, elles ont répondu à l'incertitude par la flexibilité et n'ont pas de leçon à recevoir de ce point de vue. Le réseau permet une densification des échanges d'informations qui entraîne une flexibilité et donc un accroissement de l'efficacité du système. L'information circule presque librement entre partenaires et, à côté de la flexibilité qu'elle favorise, elle est également source de productivité comme le souligne le point 2.

³⁰ La monnaie, tout comme l'information doit, en effet, circuler le plus rapidement possible. La flexibilité se résume, dans ce cas, à une capacité à récupérer, dans des délais records, ses capitaux sous forme liquide. Un exemple du mode de circulation de la monnaie dans la communauté chinoise expatriée est donné par V.S.Limlingan (1986): un commerçant achète, à crédit, cent mille dollars de pneus à une multinationale. Il les revend quatre-vingt-quinze mille comptant à une entreprise de son réseau. Cette somme est immédiatement investie dans une autre affaire qui lui permettra de récupérer les cinq mille dollars de déficit sur la précédente opération, de rembourser son crédit et de créer un profit, à partir de rien!

2.2: *l'information comme facteur de productivité.*

De façon similaire au paragraphe précédent, ce point théorique s'inspire largement des études en économie industrielle, et, pour les raisons exposées plus haut, nous pensons que les résultats propres à l'entreprise s'appliquent également aux clubs à vocation « économique », et donc à la communauté chinoise. Nous traitons l'information sous deux formes très proches l'une de l'autre: l'information en tant que bien (a), puis l'information en tant que facteur de productivité (b).

a) L'information en tant que bien.

L'information peut être considérée comme un bien échangeable, qui a donc un coût. Sa production nécessite différents facteurs que l'on a coutume de rassembler sous les termes de capital et travail. L'information est créée grâce aux nombreux chercheurs ou hommes de terrain, ce qui coûte en capital (matériel, transport ...) et en heures de travail que l'on aurait pu occuper autrement (coût d'opportunité). Sa caractéristique principale en tant que bien est que celui-ci n'est pas perdu par le vendeur: une fois que l'on possède une information, on peut en faire profiter une autre personne, mais on ne la perd pas ... Plutôt que d'échange, on parle alors de « transmission ». La conséquence la plus évidente de cet état de fait est bien sûr les coûts élevés provoqués par le besoin de sa protection. Le marché n'est donc pas toujours l'outil le plus efficace pour faire circuler l'information. Il est notamment bien difficile de lui attribuer un prix car sa valeur réelle n'est pas aisément estimable: ce n'est pas un bien tangible. Le problème de se procurer de l'information de façon efficace, c'est-à-dire au moindre coût, se pose donc. On se demandera quels substituts à l'échange sur le marché peuvent être utilisés afin d'économiser les coûts de recherche et de collecte de l'information. D'autres institutions que le marché peuvent être sollicitées, comme, la famille étendue ou le réseau; on peut également faire appel à la publicité, à des agents spécialisés dans un type d'informations etc ... Au niveau de l'entreprise, l'information en tant que bien correspond à toutes les informations concernant les prix des produits concurrents, les nouvelles techniques de production, les créneaux etc ...

Au niveau des relations sociales au sein de la communauté, l'information à créer et à transmettre peut porter sur des éléments d'ordre social ou anthropologique. On l'obtient, par exemple, grâce à des recherches effectuées sur des personnes afin de connaître leur réputation, de savoir si l'on a ou non des obligations envers elles, si la communauté se doit ou non de leur venir en aide (dans le cas des personnes malades ou handicapées, dans celui de faillites ...). Nous avons déjà souligné que la communauté chinoise a mis en place une logique de fonctionnement à base économique, de sorte que toutes les relations sociales en

son sein sont elles-mêmes, en partie, d'ordre économique. Nous attachant au succès économique de la diaspora chinoise, nous la supposons pratiquement identique à une grande entreprise recherchant l'efficacité. Comme dans le cas de la théorie des clubs, issue d'un ensemble théorique plus large portant sur la taille optimale de la firme, la théorie de l'information appliquée initialement à l'entreprise peut servir à étudier le cas d'une communauté orientée économiquement comme celle des Chinois expatriés. L'information, lorsqu'elle est transmise, puisque différents individus sont supposés posséder différentes informations, permet des économies d'échelle. Chaque membre du réseau coopératif n'est pas obligé de connaître toutes les informations nécessaires au fonctionnement de ce réseau. Au contraire, tout l'intérêt réside dans la répartition des informations entre les membres et leur libre circulation. Afin d'augmenter le « capital information » d'une entreprise (club), on peut donc augmenter le nombre d'individus récepteurs d'informations, mais ceci pose le problème de la coordination et de la communication entre ces individus qui entraînent des coûts. L'entreprise doit alors trouver le moyen idéal pour coordonner et contrôler les informations, afin d'optimiser les rendements obtenus par celles-ci. Les signaux transmis doivent être, par exemple, des résumés de l'information ou bien des codes connus par les destinataires de cette information. Ceci suppose que les membres se connaissent personnellement ou bien qu'ils aient des raisons de se faire confiance. On retrouve ici tout l'enjeu de l'appartenance à une éthique commune ou à une confrérie, et l'on comprend alors plus facilement le schéma de responsabilité pyramidale (pages 79 et 216) et la constitution d'un « club de clubs », plutôt que d'un grand club centralisé qui risquerait d'être étouffé par un système quasi-bureaucratique très lourd à gérer. Selon le type de club (entreprise, famille, clan etc ...), l'information recherchée et transmise n'a pas la même nature ni la même valeur. Il se peut, par exemple, qu'un individu appartenant à plusieurs clubs différents, recherche des informations d'ordre technique dans le cadre de son entreprise d'une part, et d'autre part, des informations d'ordre anthropologique ou social, portant sur un ou plusieurs autres individus, soit toujours dans le cadre de son entreprise, soit dans celui de sa famille. Dès lors, il est évident que, dans les deux types de cas (information d'ordre technique et information d'ordre anthropologique), la circulation de l'information ainsi que sa vitesse sont des éléments essentiels contribuant à l'efficacité du système, c'est-à-dire aussi bien l'entreprise, en tant que producteur de biens et services privés, que la communauté dans sa production de biens publics impurs.

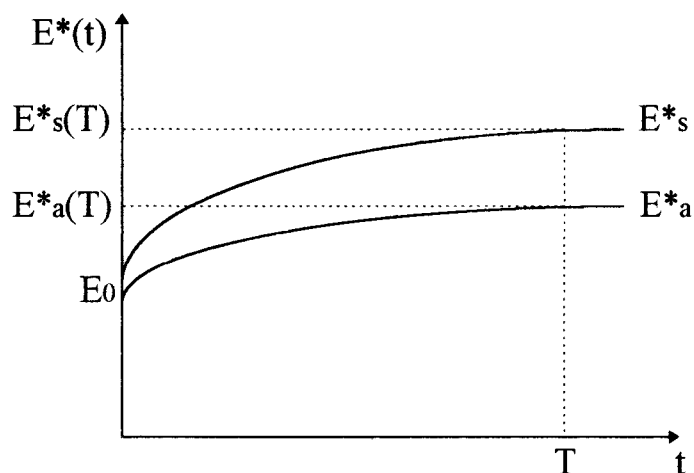
b) L'information comme facteur de productivité.

Une organisation en réseau, comme celle des Chinois expatriés est donc une institution qui peut se substituer au marché comme moyen d'accéder à l'information. Cette institution s'avère même un moyen plus productif que le

marché puisque, au lieu de n'améliorer et de ne diversifier ses connaissances qu'à partir de sa propre base individuelle, l'entreprise peut le faire à partir d'une base étendue représentant la somme des connaissances de toutes les entreprises membres du groupe. Par exemple, en matière technologique ou d'utilisation de matières premières, chaque entreprise du groupe peut bénéficier de ses propres expériences, mais également de celles des autres entreprises. Les entreprises chinoises, disséminées à travers le monde, échangent ainsi des informations selon des contrats implicites et non écrits, ce qui leur permet de disposer de certaines informations (par exemple sur la qualité de certains produits ou de certaines matières premières, sur des créneaux commerciaux dans certains pays, sur la rentabilité des filières etc ...) qui ne seront pas dévoilées aux non-membres de la communauté. De même, les clubs bénéficient d'informations sur les individus (par exemple sur les passagers clandestins), en se les transmettant et limitant alors leurs coûts de contrôle ou de recherche de la « brebis galeuse ». Nous touchons ici à un problème proche du marché des voitures d'occasion présenté par A.Akerlof (1984), ou de tout autre problème relatif à l'asymétrie d'information. En général, la plupart des théories proposées sur ce sujet font référence à des asymétries d'information concernant la qualité des produits que l'on ne peut observer qu'après consommation à moins de disposer d'informations spécifiques sur ce produit (ce qui suppose les services d'un professionnel). Dans le cas des asymétries d'information, le seul recours du vendeur honnête est de proposer des garanties, preuve de sa bonne foi, afin de se différencier des malhonnêtes, incapables de garantir leurs produits. Comme en théorie des jeux, les échanges entre le vendeur et l'acheteur doivent se produire un nombre infini de fois pour que le vendeur soit incité à proposer des garanties et non à essayer de tromper l'acheteur potentiel. Evidemment, lorsque l'on dispose d'un réseau basé en grande partie sur les relations personnelles, sur la réputation et les recommandations, les risques de tricherie, et donc de profits tirés d'asymétries d'information au détriment des autres, sont diminués et l'entreprise-membre dispose des meilleurs inputs aux meilleurs prix afin de conserver ou d'améliorer sa productivité; de même, le club dispose d'informations sur chacun et peut donc produire ses biens publics impurs avec un risque limité quant aux passagers clandestins. Tout comme les achats répétés d'un même produit, les relations répétées créent, à terme, des informations sur le partenaire et la réputation joue son rôle, diminuant, de fait, le risque de hasard moral, c'est-à-dire, par exemple, de dissimulation de l'information sur la qualité d'un produit par son vendeur. Le vendeur a donc intérêt à proposer un produit de qualité qui lui procure une « rente de réputation » si cette rente est essentielle pour la poursuite de ses activités commerciales, comme c'est le cas dans la communauté des Chinois expatriés. De la même façon, chacun a intérêt à soigner sa rente de réputation s'il veut rester dans la communauté et continuer à être protégé par elle. Nous avons vu que la communauté produisait des biens publics impurs comme l'éducation, la santé, la sécurité sociale, l'emploi ... Hors de sa communauté, l'individu est bien démuni,

particulièrement en Malaisie où il n'existe pas de système de sécurité sociale, ni d'indemnisation des chômeurs, et où il souffre de discrimination rendue officielle par la Nouvelle Politique Economique. Les relations répétées qui créent ainsi une rente de réputation peuvent être, de façon théorique, analysées de façon analogue à la spécialisation du chercheur d'emploi dans la théorie du « job search », où l'on démontre la meilleure productivité de recherche de l'individu qui se spécialise par rapport à celle de l'individu qui opère ses recherches en « amateur »³¹. Cette affirmation nécessite quelques éclaircissements: lorsqu'un individu de la communauté chinoise établit des relations privilégiées, donc répétées, avec quelques clients ou fournisseurs que l'on peut aussi nommer principaux ou agents selon leur rôle dans la relation, on peut considérer qu'il se « spécialise », c'est-à-dire qu'il décide de consacrer son temps à ces quelques personnes. Nous avons vu, tout au long de ce chapitre et depuis le début de ce travail, que tel était le cas général au sein de la communauté chinoise. Or, la théorie du « job search » montre l'effet positif de cette spécialisation sur la courbe de production (voir graphique 13), ce qui s'explique par l'importance de la composante « temps » dans le coût de la recherche d'informations. Le fait de connaître ses interlocuteurs ou de pouvoir se fier à leur réputation dans toute relation d'ordre économique ou sociale permet un gain de temps, donc diminue le coût de recherche d'informations ce qui peut s'assimiler à une spécialisation.

graphique 12: fonctions de production d'information sur les échanges.



Ce graphique montre donc que le chercheur « spécialisé » (celui qui ne se consacre qu'à quelques interlocuteurs réputés) est plus productif que le chercheur « amateur » (qui ne se préoccupe pas de la réputation de ses partenaires), et donc qu'il accédera plus rapidement à un échange de bonne qualité et sûr, que cet échange soit d'ordre économique ou social, voire les deux. L'amateur risque de passer par une série d'échanges défavorables à sa situation avant de se

³¹ Voir J.P.Giran, 1979 et 1982.

rapprocher de la situation optimale, alors que le spécialiste bénéficie d'une information plus productive, avec un coût de recherche raisonnable tant qu'il ne désire pas se risquer à changer de partenaires. Ici, $E^*(t)$ est l'échange que l'individu s'attend à opérer au terme d'une période de recherche (t), (E_0) est l'échange possible sans recherche, (E^*_s) représente les perspectives de production d'information du « spécialiste », (E^*_a), celles de l'« amateur ». Dans les deux cas, la productivité de la recherche d'information décroît dans le temps puisque, plus l'individu se consacre à cette recherche, plus il dispose d'éléments informationnels, et plus il se rapproche de l'information parfaite, et moins sa recherche est utile.

L'information est donc bien source de productivité dans l'entreprise ainsi que dans la communauté grâce, notamment, au contrôle réciproque qu'elle facilite entre partenaires. Plus l'entreprise est « sûre » de ses fournisseurs et clients, plus elle améliore sa productivité grâce à une diminution de ses risques d'impayés, de matières premières défectueuses, de stocks non vendus etc ... Elle peut mieux prévoir les entrées et sorties de son usine, et sa gestion des stocks en est facilitée. De façon similaire, plus les individus membres de la communauté sont « sûrs » de chacun des autres, plus leurs relations sont fructueuses et amènent à une production satisfaisante des biens publics impurs. Cette transparence dans les relations se voit également améliorée du fait d'une autre caractéristique de l'information: l'information constitue également un excellent signal social, comme nous allons le voir maintenant, ce qui permet de lever l'une des limites de l'exposé que nous venons de faire, à savoir qu'en se spécialisant, l'individu est amené à réduire le nombre de ses interlocuteurs et donc celui de ses opportunités d'échanges. Avec l'information comme signal social, chacun étant responsable des actes de celui qu'il introduit dans la relation (*guanxi*), le nombre d'interlocuteurs est quasi-inépuisable.

2.3: l'information comme signal social.

Après avoir développé les deux principales caractéristiques de l'information, voyons maintenant une troisième caractéristique de celle-ci, c'est-à-dire l'assimilation de l'information à un signal social. La fonction première de toute organisation étant le traitement d'un ensemble complexe d'informations sur son environnement, C.Ménard (1990) recense quatre types de contraintes exogènes liées à ce traitement, et une contrainte endogène: 1) les contraintes exogènes correspondent à: a) des contraintes de transaction c'est-à-dire qui portent sur les informations concernant les inputs matériels (par exemple sur la

disposition en matières premières) ou immatériels (par exemple sur la qualité du service après vente); b) des contraintes sur le traitement de ces informations (par exemple des contraintes relatives aux différentes technologies disponibles); c) des contraintes sur le système d'information en lui-même (c'est-à-dire « les modalités objectives par lesquelles l'organisation peut saisir les données, les choisir, les traiter et les stocker » (C.Ménard, 1990, page 49)); d) des contraintes sur les relations de l'organisation avec les autres (informations inter-organisationnelles); 2) la contrainte endogène se réfère aux relations entre les personnes au sein de l'organisation, c'est-à-dire aux règles de distribution des rôles et fonctions.

En ce qui concerne ces relations endogènes, on dispose de plusieurs types d'informations: les conventions internes à l'organisation; les procédures internes de contrôle; les informations portant sur l'allocation des informations (à qui les transmettre?). Il est bien évident que, dans une organisation du type de la communauté chinoise qui fonctionne, comme nous l'avons vu, sur le principe d'assurance mutuelle, chacun a intérêt, soit à se voir dispensé d'aider, soit à être désigné comme « pauvre » afin de recevoir une aide. Ceci pose directement le problème des signaux d'information: comment le groupe peut-il être informé de la richesse de chacun? Si les signaux sont mal interprétés, le risque est une mauvaise allocation des dons, donc une inefficacité. Lorsqu'un individu ment quant à sa situation en terme de richesse et que les autres membres de la communauté s'en aperçoit, celle-ci doit lui imposer une punition dissuasive. Dans des sociétés préindustrielles, M.Fafchamps (1992) a remarqué que le manque de vie privée permettait une meilleure information sur chacun des membres, donc un meilleur contrôle et une vérification des signaux sociaux. Il semble que dans la communauté chinoise, les principes de famille élargie et de non-séparation franche entre la famille et l'entreprise améliorent la communication et contribuent à diminuer les possibilités de tricheries motivées par l'opportunisme. Il arrive également que certains individus ne travaillent pas autant qu'ils le pourraient ou se fassent passer pour handicapés, dans le but de soutirer quelque argent aux autres membres. Sur quels critères, par exemple, se base-t-on, dans la communauté chinoise, pour déterminer que telle personne est invalide? Des allocations de chômage ou de retraite peuvent-elles exister? En réalité, l'individu se considérant dans le besoin fait tout d'abord appel à sa famille, puis, dans un deuxième temps, peut chercher le soutien de ses diverses associations d'appartenance par l'intermédiaire de l'hôtel de ville. Son cas est analysé par les membres du comité. Etant donné le peu d'aides qu'il est en droit d'obtenir de la part de l'Etat malaisien, il a intérêt à ne pas tricher et à conserver sa place au sein de la communauté. Un tel système a besoin de reposer également sur des motivations non économiques (morales, éthiques, religieuses ...) comme nous l'avons vu précédemment. L'accumulation privée de richesse n'est pas condamnée (au contraire) mais doit contribuer à servir le système d'assurance mutuelle.

Dans un autre ordre d'idée, portant toujours sur les signaux, on peut se demander dans quelle mesure un individu est censé faire confiance à un autre lors d'une transaction, et, inversement, dans quel cas un individu va essayer d'en tromper un autre en utilisant les asymétries d'information à son profit. Ceci revient au problème du coût de la malhonnêteté sur le marché. Ce problème a été très bien analysé par G.Akerlof³² appliqué aux ventes de voitures d'occasion: le fait que chaque vendeur tente de tirer parti individuellement de la vente de sa voiture le conduit à dissimuler certaines informations, ce qui aboutit à une baisse générale du prix des voitures d'occasion. Comme sur le marché des automobiles où les mauvaises chassent les bonnes, les gens malhonnêtes risquent de se développer au détriment des honnêtes et ceci est tout à fait désastreux pour une organisation telle que celle des Chinois expatriés, basée en grande partie sur la confiance. L'information peut donc être assimilée à un signal social ce qui lui procure une troisième caractéristique à côté de la flexibilité et de la productivité qu'elle permet d'atteindre. Plus l'information circule vite et sans barrières, plus le système est efficace car le contrôle sur l'individu assure l'honnêteté des déclarations de revenus ou d'invalidité. En outre, les aides accordées sont peu élevées et créent une dépendance supplémentaire de l'individu par rapport à sa communauté ce qui ne l'encourage pas à chercher une aide non justifiée. Enfin, l'éducation confucéenne de celui-ci, qui le rattache à sa famille, l'encourage à honorer le nom de ses ancêtres et à devenir, à son tour, chef d'une entreprise aussi modeste que soit celle-ci. Ni l'intérêt ni l'éthique, et encore moins le système de réciprocité, qui régit les relations de solidarité au sein de la communauté, ne motivent l'individu chinois à chercher à se faire volontairement assister. Ce système de SRG est donc bien garanti par la confiance, établie selon des degrés divers en fonction des statuts relatifs des individus. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle la confiance n'est pas également distribuée dans la communauté et que les tricheries sont fortement punies comme nous le montrons dans la section 3. Nous montrons également comment, grâce à une organisation et un conditionnement par l'éducation, la communauté chinoise tente de combattre ce fléau.

Conclusion de la section 2

Cette deuxième section nous a donc amenée à traiter l'information comme un facteur de flexibilité et de productivité dans l'entreprise (en tant que producteur de biens et services privés) et dans la communauté (en tant que producteur de biens et services publics). Les entreprises constitutives de la communauté chinoise semblent avoir bien saisi l'importance de l'information et surtout de sa circulation au sein d'un groupe: leur organisation en réseau le prouve. Cette circulation de l'information est facilitée par la confiance entre

³² 1984, chapitre 2: « The market for lemons ».

partenaires, générée par les rentes de réputation dont chacun cherche à bénéficier. On l'a compris, ces deux concepts sont à la base de l'organisation chinoise. Mais confiance et réputation ne doivent pas ici être prises dans un sens « bienveillant ». Tout comme l'altruisme que nous avons défini au chapitre 1, la confiance et la réputation ont un rôle purement fonctionnel, leur existence conditionne la pérennité du système entier et c'est à ce titre que l'éthique confucéenne les enseigne. Sans signaux sociaux, le système s'écroulerait par manque de contrôle sur l'individu dont les tentations sont le plus souvent grandes à jouer les passagers clandestins ...

La section qui suit a pour but de prolonger cette analyse de la circulation de l'information dans la communauté. Dans le premier point, nous utilisons la théorie de l'agence qui met en relation un principal qui charge un deuxième individu, l'agent, d'une tâche. L'intérêt de cette théorie est qu'elle peut être appliquée dans de nombreux cas pratiques, dont celui évoqué plus haut: comment être certain de l'honnêteté de son partenaire, quelle que soit la relation que l'on a engagée avec lui (employé / employeur, prêteur / emprunteur etc ...)? Dans la théorie de l'agence, le principal n'est pas sûr de l'action de l'agent, de même qu'il ne peut s'assurer que l'agent lui dévoile toutes les informations dont il dispose. De plus, l'agent peut servir, en même temps, plusieurs principaux, et ses intérêts peuvent diverger de ceux du principal. Dans la réalité, la question revient à se demander comment créer un accord qui puisse inciter les agents à servir les intérêts de leurs principaux alors que leurs propres actions et informations ne peuvent pas être observées par ces derniers et que les intérêts de chacun peuvent diverger. Nous avons vu que, dans la communauté des Chinois expatriés, les moyens les plus courants afin d'assurer les relations entre principaux et agents sont le « capital réputation » ou le « capital face », c'est-à-dire que certains individus disposent d'une « rente de réputation » qui leur assure la confiance de tous les autres membres de la communauté. Il faut donc sans cesse, par le biais de l'éducation, s'assurer que ce capital reste le moyen essentiel de la défense des intérêts personnels. On comprend alors aisément que la circulation de l'information, sous forme de signaux sociaux, soit primordiale dans ce type de communauté.

Le deuxième point découle de ce que nous venons de dire: le système, ainsi mis en place, ne nécessite pas l'établissement d'un droit basé sur des contrats écrits et dont l'application est le fait d'un tiers: le tribunal.

Enfin, le troisième point s'inspire des travaux de M.Aoki (1986) afin de tenter d'établir une forme informationnelle « C » (chinoise), à côté des formes « A » (américaine) et « J » (japonaise), et de les comparer quant à leurs efficacités respectives.

Section 3: la circulation intra et inter-communautés de l'information.

Nous venons de souligner l'importance de l'information dans l'entreprise (club), et surtout de sa circulation, facteur à la fois de flexibilité et de productivité. L'information sert également de signal social dans la plupart des communautés et sociétés qui utilisent, de façon différente, et dans des proportions différentes, ces signaux, selon leur constitution et leurs coutumes.

Dans cette section, nous nous demandons si ce nouveau facteur d'efficacité qu'est la circulation de l'information, ne l'est pas uniquement pour l'Occident, si les Chinois n'avaient pas « compris », bien avant, l'importance et la logique de cette circulation, et si cela ne permet pas, justement, de comprendre, en partie, leur succès dans un monde plongé dans l'incertitude. Nous voyons ici comment la communauté des Chinois expatriés utilise cette information, d'ordre technique ou anthropologique, comment celle-ci a pris l'habitude de circuler et quelles conséquences ceci peut avoir sur la logique de fonctionnement de la communauté et encore une fois, sur son efficacité. Dans cette section, dans la lignée du point 2.3, et contrairement aux points 2.1 et 2.2 qui se concentraient sur l'information technique, nous parlons essentiellement de l'information anthropologique, c'est-à-dire portant sur les personnes membres de la communauté.

Dans le premier point, nous essayons de comprendre quel type d'informations peut servir de signal social et ainsi, permettre à la communauté des Chinois expatriés de faire respecter des traditions basées sur des règles morales qui garantissent sa pérennité. La circulation d'informations, que nous avons qualifiées d'anthropologiques, est l'un des moyens d'assurer un contrôle de la communauté sur l'individu.

Le deuxième point traite du contrat non écrit, toujours régulièrement utilisé dans les relations d'affaires au sein de la communauté chinoise expatriée. Nous prenons l'exemple du contrat de travail et voyons aussi ce qui se passe au niveau des relations commerciales selon les types d'entreprises.

Enfin, le troisième point a pour objet une mise en parallèle des différentes formes informationnelles de l'entreprise, puis une comparaison de leurs efficacités respectives selon les domaines, à partir des travaux de M.Aoki (1986).

3.1: *les signaux sociaux.*

Il existe un grand nombre de façons de recevoir des signaux sociaux, c'est-à-dire toutes sortes d'informations sur les membres de sa communauté, sur les biens et services échangés en son sein, sur l'extérieur etc ... Par exemple, le don comporte un aspect informationnel sur la richesse, les goûts, les attitudes, l'honnêteté, du donateur, mais aussi du receveur. Selon la terminologie de la théorie économique de l'information, le don est un signal: le signal des intentions du partenaire. Dans la communauté des Chinois expatriés, le signal peut être le nom de clan du partenaire ou futur partenaire, le village d'origine ou l'appartenance ethnique de ce dernier ... Il est rare que les Chinois se lancent dans des relations d'affaires avec des inconnus, sauf s'il suffit de quelques recherches pour obtenir de tels signaux permettant de disposer d'une information suffisante pour connaître le degré de risque de l'échange. Comme nous l'avons annoncé, et conformément à une loi de Gresham adaptée, il y a toujours un risque que les vendeurs malhonnêtes se développent sur le marché, au détriment des honnêtes. D'après G.A.Akerlof³³, ce risque est encore plus grand dans les pays dits « en voie de développement », puisque les écarts de qualité y sont encore plus importants que dans les pays dits « développés ». Ceux qui savent reconnaître la bonne qualité des produits bénéficient d'une rente d'information. Ici encore, la réputation joue un grand rôle, puisque le vendeur en bénéficiant a accès à une rente de monopole, dans la limite de son offre de biens et services. Il se peut aussi que des groupes se forment à l'intérieur desquels chacun s'engage à l'honnêteté. Celui qui ne fait pas partie du groupe prend des risques à vouloir commercer avec ses membres. Le groupe créé alors son propre monopole dans le secteur qu'il a choisi³⁴ et repose sur le « guanxi », système de relations dont nous avons déjà parlé et que nous reprenons dans le point suivant. Dans le domaine des prêts d'argent, certains Chinois se sont également assurés d'une « rente de réputation ». Si les taux qu'ils pratiquent sont bien plus élevés que ceux des banques, leur réputation se base sur le fait qu'ils ne réclament aucune garantie à l'emprunteur. De ce fait, de nombreuses personnes, chinoises ou non, s'adressent à eux plutôt qu'aux banques. Nous pouvons ajouter que, dans un réseau, lorsqu'un acteur en punit un autre qui l'a trahi, ce dernier perd une partie de sa réputation auprès de tous les membres du réseau: la punition constitue une information nouvelle pour chacun au sujet du comportement d'un des membres. Dans ces types de groupes, l'identité des échangistes est primordiale, contrairement au cas de l'échange sur le marché où les relations restent théoriquement impersonnelles. Selon Y.Ben-Porath (1980), l'organisation de l'activité d'échange est déterminée par la recherche d'économies d'échelle obtenues grâce, selon les cas, à la dimension personnelle ou impersonnelle de la transaction, comme nous allons le préciser.

³³ 1984, chapitre 2.

³⁴ Voir chapitre 1, section 3.

Le rôle de l'identité dans les transactions est sans aucun doute particulièrement important dans la communauté chinoise, puisque celles-ci restent, à tous les niveaux, très proches des transactions de type familial étudiées par Y. Ben-Porath. Comme dans la famille, le clan peut être défini comme une institution qui prend la forme d'une carte de droits et d'obligations³⁵ et spécifie le rôle de chaque membre. Les transactions familiales ont les caractéristiques suivantes: elles sont mises en place sur une période longue mais qui n'est pas spécifiée à l'avance; les connections inter-membres ont lieu pour une large variété d'activités; les termes du contrat ne sont pas toujours spécifiés de façon explicite; les dettes d'un membre à un autre sont en général tolérées; l'exécution du contrat se fait de façon interne; le contrat familial crée une identité collective qui affecte les transactions de chaque membre avec les personnes extérieures; le contrat reste spécifique, non négociable et non transférable. L'identité du membre est donc un élément crucial pour l'échange: l'identité d'un vendeur peut, par exemple, révéler la qualité de ses produits, l'identité d'un travailleur peut être un signal de la qualité de son travail. Pour Y. Ben-Porath, de la même façon que l'on parle de spécialisation selon des dimensions impersonnelles des transactions (par exemple la spécialisation du travail), on peut parler de spécialisation selon l'identité: les individus ont tendance à échanger toujours avec les mêmes partenaires. Si la division du travail est liée à la présence d'économies d'échelle (les coûts d'organisation rendant une production à grande échelle moins coûteuse), on peut également dire que la rationalité de la spécialisation selon l'identité dérive des économies d'échelle si l'on suppose que l'identité est une forme de coût d'organisation. La communauté des Chinois expatriés est organisée, comme nous l'avons déjà dit plusieurs fois, sous forme de groupes ou clans reliés entre eux par un réseau qui s'étend aux niveaux local, régional, national, international. Il existe de nombreux sous-groupes; c'est la raison pour laquelle il est quelque peu abusif de parler « des Chinois ». Ces sous-groupes permettent de rassembler des individus aux intérêts devenus communs. En effet, comme nous l'avons vu dans le chapitre 1 (3.2), la plupart des sous-groupes géo-dialectaux en Malaisie exercent un monopole sur des secteurs ciblés de l'économie. Afin de montrer le rôle de l'identité et de la connaissance personnelle mutuelle des membres du groupe dans l'efficacité de celui-ci, nous nous appuyons sur le modèle de J. Marschak et R. Radner (1972) dont la conclusion majeure est que plus les membres se connaissent, plus l'utilité du groupe a de chance d'augmenter car la structure informationnelle est améliorée. Les signaux sociaux sont donc plus aisément identifiables. Si la communication entre les membres n'entraînait aucun coût, il serait intéressant pour tous de partager complètement leurs informations ce qui reviendrait au cas d'un groupe à un seul membre. Mais dans un groupe à (n) membres, il existe un coût élevé de collecte d'informations puis de transmission de celles-ci. C'est la raison pour laquelle on a souvent recours à la spécialisation de l'information (les structures d'information de deux individus (i)

³⁵ Voir F.R. Mahieu 1990, F.R. Mahieu et C. Eboué, 1995, et note 22, page 5.

et (j) sont différentes) et de l'action (les choix d'action de deux individus i et j sont différents). Ces coûts de collecte et de transmission, ajoutés à celui de la décision, constituent le coût de l'organisation, et le revenu net de l'équipe s'obtient en déduisant ce coût du revenu brut. Le coût de la transaction de l'information, de même que celui des asymétries d'information a également été largement traité par le biais de la théorie de l'agence qui peut être utilisée à chaque fois que deux individus entrent en relation et qu'il y a mandat, c'est-à-dire pas seulement dans le cas des membres d'une équipe. J.W.Pratt et R.J.Zeckhauser (1985, chapitre 1) présentent le principal problème auquel la théorie de l'agence tente de répondre: la motivation de l'agent. Dans la communauté chinoise, le problème revient à chercher comment faire participer les individus à la production des biens et services publics impurs, et comment les inciter à promouvoir un système ancestral basé sur les contrats non-écrits et donc sur la confiance. Si les efforts de chacun pouvaient être observés, le problème ne se poserait pas. Dans la réalité, celui que l'on nomme « le principal » ne peut être certain de l'entière coopération de « l'agent » à qui il a confié une tâche. Il peut alors faire face à deux types de situations, que l'on a pris coutume de nommer « hasard moral » et « sélection adverse »: le hasard moral correspond à une action cachée, par exemple l'effort consenti par l'agent pour mener à bien sa mission: comment le principal peut-il être sûr que l'agent met réellement tout en oeuvre pour parvenir au but fixé? Quant à la sélection adverse, elle correspond à une information cachée: puisque le principal n'a pas accès à toutes les informations dont dispose l'agent, comment peut-il savoir si ce dernier a utilisé ses informations de façon optimale par rapport au but fixé? La solution traditionnelle à ce problème d'incitation, proposé par la théorie de l'agence, consiste à mettre au point un « paiement incitatif », assurant le principal que l'agent aura intérêt à participer plutôt qu'à se désister. J.W.Pratt et R.J.Zeckhauser proposent deux autres solutions:

- l'une des solutions les plus ingénieuses semble être de limiter la relation d'agence à une succession d'échange de biens et de services à long terme, sans transferts d'argent. Cette solution est d'ailleurs utilisée dans la communauté chinoise. Il s'agit des dons réciproques qui sont à la base de la SRG. La relation de long terme permet d'instituer le principe de « rente de réputation » dont nous avons également déjà parlé. Le but est d'assurer le système par un bon comportement de chacun au moyen de la menace (de perdre la « face », d'être banni de la communauté ...). Selon J.W.Pratt et R.J.Zeckhauser, tous les mécanismes basés sur la réputation sont utiles à une économie dans laquelle l'information est coûteuse et dans laquelle peut exister des asymétries d'information;

- une autre solution consiste à s'assurer de la convergence d'intérêt entre le principal et l'agent, ce qui diminue les coûts créés par les asymétries d'information et donc augmente l'efficacité de la relation. Cette méthode est également utilisée dans la communauté chinoise et se concrétise également dans

la SRG en tant que système d'assurance mutuelle. Dans ce système, chacun peut être, à tour de rôle, le principal puis l'agent de l'autre. Il n'est donc dans l'intérêt de personne d'essayer de duper l'autre.

Mais toutes ces solutions supposent que l'intérêt individuel suffit à promouvoir la motivation de l'agent. Depuis le début de ce travail et plus particulièrement depuis le chapitre 2, nous défendons l'idée que la confiance, fruit, il est vrai, du système de réputation, mais également de la soumission aux règles d'une éthique commune, est indispensable pour garantir la SRG de long terme et donc, ici, le total dévouement de l'agent. De plus, le système de réputation repose lui-même, en partie, sur l'éthique, puisque l'individu chinois cherche à défendre la réputation de sa famille, conformément aux préceptes de la piété filiale confucéenne. La confiance limite les coûts de transaction, notamment parce qu'elle permet d'éviter d'avoir recours aux contrats écrits. Nous avons vu que la confiance, la réputation ainsi que la loyauté étaient situées au centre de l'éducation et de la morale chinoise. Ce fait n'a rien d'étonnant puisque l'organisation entière de la communauté repose sur ces concepts qui lui assurent sa stabilité sociale, en évitant les risques de sélection adverse et de hasard moral et en permettant, en conséquence, la pérennité d'une pratique ancestrale: les contrats non écrits.

A. Breton et R. Wintrobe (1982), en montrant que les liens entre supérieurs et subordonnés étaient régis par des relations d'échanges fondées sur la confiance et la loyauté, ont proposé une première interprétation économique de l'existence et du fonctionnement des structures informelles dans l'entreprise³⁶. De même, on pourrait se demander si l'efficacité des entreprises chinoises ne résiderait pas dans la supériorité, en leur sein, de la structure informelle sur la structure formelle. Cette structure informelle se caractérise par des contrats implicites fondés sur la confiance (produite et accumulée par les individus et gérée comme une sorte de créance) et permet un contrôle sur les comportements négatifs (passager clandestin, triche, vol ...) qui échappent totalement à la structure formelle, caractérisée, elle, par des contrats explicites. L'absence de besoin de contrats écrits dans les relations d'affaires au sein de la communauté est la preuve d'une confiance en ce système et de la minimisation des fraudes. La diminution des coûts ainsi obtenus par rapport au contrat écrit, est un élément constitutif de la rentabilité et de l'efficacité des échanges.

Ce premier point a donc tout d'abord insisté sur le problème des asymétries d'information, particulièrement présentes dans les pays en voie de développement, et qui impliquent le phénomène de « rente de réputation ». Les Chinois de Malaisie semblent souvent avoir choisi cette stratégie, consistant à créer et à entretenir ce type de rentes, surtout dans le domaine des prêts d'argent.

³⁶ Voir G. Charreaux, 1991, page 15.

La réputation est un signal des intentions et de l'identité de l'autre, au même titre que le don. La punition est également un signal, mais qui contribue à détériorer la réputation de l'individu. L'identité de l'individu, de même que la connaissance mutuelle des individus entre eux apparaissent cruciales dans les relations entre membres du groupe: toutes deux facilitent les relations d'agence. Pour pallier les problèmes inhérents à ce type de relations, la solution usuelle est la paiement incitatif. Nous venons de voir que les membres de la communauté chinoise ont recours à deux autres solutions: la succession d'échanges de biens et services sans transferts d'argent qui correspond au principe de réciprocité de la SRG, et la recherche de convergence d'intérêt entre le principal et son agent qui, elle, correspond à l'assurance stratégique que l'on retrouve également dans la SRG. Mais, quelle que soit la solution choisie, la confiance reste nécessaire pour que les relations, telles que les contrats non écrits, éléments de la structure informelle, perdurent.

3.2: la non-nécessité de contrats écrits.

La principale faiblesse des contrats non écrits réside bien évidemment dans le contrôle. Par quels moyens peut-on faire respecter un contrat, sans autorité centrale ni preuve écrite que ce contrat a bien été établi? On a pu traiter ce problème sous forme de jeu et plus particulièrement de dilemme du prisonnier comme nous l'avons montré précédemment ³⁷: si le jeu (comme succession de contrats) n'est pas répété à l'infini, alors le risque de tricherie est grand. Grâce au jeu à durée illimitée ou inconnue, le comportement coopératif peut être récompensé et le comportement opportuniste pénalisé dans la période future. Le système d'assurance mutuelle se renforce donc de lui-même. Il n'est en rien basé sur la coercition mais, au contraire, sur l'échange volontaire. Il est, de plus, garanti par le système de réputation (qui se renforce au fur et à mesure que le jeu se poursuit), par l'éthique et, donc, par la confiance. En principe, dans la mesure où la participation est volontaire, si un joueur arrête de remplir ses obligations, il devrait être tenté de se retirer du jeu afin de se soustraire à la punition. Afin d'éviter ce phénomène destructeur, il faut absolument faire en sorte que le coût de la punition soit supérieur au bénéfice tiré par l'arrêt de la coopération: la punition maximum acceptée par les joueurs est donc celle qui leur coûte juste un peu moins que de se retirer du jeu. Il est donc bien possible de mettre en place un jeu spécifiant les règles et punitions qui s'appliquent à chaque type de comportement. M.Fafchamps (1992) fait remarquer que plus les conditions de vie des gens sont dures, plus la punition peut s'avérer ferme en restant efficace, et donc plus le système de solidarité mutuelle peut perdurer. Cependant, M.Fafchamps souligne également un inconvénient de ce système: les individus ne vivent pas

³⁷ Voir page 110.

éternellement; les vieux auront donc plus d'opportunités à tricher que les plus jeunes ...

Dans la communauté chinoise, ce système d'assurance mutuelle basé sur des contrats non écrits fonctionne réellement. Nous l'avons nommé SRG. En fait, le contrat non écrit perdure, dans la communauté des Chinois expatriés, pour les raisons évoquées ci-dessus: personne n'a intérêt à se retirer d'un jeu à long terme grâce auquel il obtient un emploi et des prêts financiers pour les plus pauvres, des employés bon marché pour les entrepreneurs. Le risque de se voir exclu du jeu est trop grand. A ceci, dans la communauté chinoise, nous pouvons ajouter une punition terrible: celle de perdre la « face ». La réputation et l'appartenance à l'éthique confucéenne génèrent, on l'a vu, la confiance, ciment social assurant et garantissant la SRG. Quant à l'inconvénient soulevé par M.Fafchamps, notons que, dans la communauté chinoise, l'honneur de la famille, toutes générations confondues, reste primordial. Le nom de la famille ne peut être sali ou bien ce sont tous ses membres qui perdent la « face ». Ainsi, si les membres, en tant qu'individus, ne sont pas éternels, la famille l'est bel et bien et le jeu peut alors se dérouler à l'infini, comme nous l'avons déjà souligné page 137. Enfin, nous pouvons dire que le contrôle est facilité dans les communautés où la vie privée reste pauvre et dans lesquelles chacun peut facilement obtenir des informations au sujet des autres. Les contrats verbaux demeurent une tradition dans la communauté chinoise, même s'il existe maintenant, entre entreprises du secteur moderne, des cas de plus en plus fréquents de contrats écrits. En fait, dans ce secteur, les chefs d'entreprises ne négocient pas seulement avec des membres de la même communauté ethnique, mais sont de plus en plus en relation avec des entreprises étrangères. La confiance étant moindre et ces entreprises étant habituées à établir des contrats écrits (et obligées par la loi en vigueur dans leur pays), il apparaît plus sûr et plus simple de négocier selon ces nouvelles règles. Mais le contrat verbal, vieille coutume chinoise, continue de se perpétuer au sein des entreprises familiales que nous étudions, même si, comme le souligne G.A.Akerlof (1984, chapitre 5), de tels attachements aux coutumes créent parfois des situations désavantageuses pour l'individu, mais qu'il ne peut refuser sans risquer une atteinte à sa réputation. L'organisation typique des Chinois s'est développée en Chine continentale et s'est renforcée pendant la période mandarinale, pendant laquelle les individus se regroupaient pour assurer leur survie, puisque le fait de disposer d'un gouvernement central constituait, à cette époque, un handicap plutôt qu'un avantage. C'est ainsi que s'est développé un système de gouvernement par niveaux, c'est-à-dire de la famille au clan local, puis régional, puis national ³⁸; le gouvernement central n'ayant d'autre rôle que de lever taxes et impôts, il fallait bien s'y soustraire et s'unir pour mieux le duper. Ce système correspondait bien à la situation des Chinois lorsqu'ils sont arrivés en Malaisie (alors qu'il n'existait pas de système centralisé mais des sultanats aux chefs aussi avides d'argent et de pouvoir que les mandarins), puis sous la période

³⁸ Voir schémas de la responsabilité pyramidale, pages 79 et 216.

coloniale pendant laquelle il fallait s'acquitter de taxes aussi bien auprès de l'administration coloniale que des sultans malais. Dans ces contextes politico-économiques différents mais aux similitudes évidentes, un même système s'est avéré le plus efficace et, pour des questions de confiance, les individus n'ont développé de relations qu'entre personnes connues ou du même clan. Dans ce schéma, le contrat écrit n'a pas sa place, d'autant plus que beaucoup d'affaires commerciales ou autres, conclues entre Chinois, étaient illégales aux yeux du gouvernement mandarinal, puis du gouvernement de la République Populaire de Chine, puis des autorités coloniales. Le caractère « secret » des Chinois que l'on observe couramment s'interprète par une nécessité d'absence de toute trace écrite. Encore aujourd'hui, quel que soit le pays dans lequel ils ont élu domicile, les « Chinois » semblent s'organiser à l'écart des lois en vigueur et en dehors de tout cadre juridique, par habitude ou par crainte des autorités officielles, ce qui crée à leur égard des soupçons pas toujours fondés. Si nous prenons l'exemple, dans la communauté chinoise, du contrat de travail (toujours dans les entreprises traditionnelles et non dans les entreprises modernes), nous nous apercevons que celui-ci entre dans la catégorie des contrats non écrits. De ce fait, dans les pays d'accueil des Chinois d'outre-mer, comment un employé chinois d'une entreprise elle-même chinoise pourrait-il porter plainte contre son employeur s'il ne peut exhiber une fiche de salaire? L'employeur chinois aurait-il donc la possibilité de sous-payer, de maltraiter ou de voler ses employés sans que ceux-ci puissent le dénoncer? Il faut bien qu'il existe des règles morales afin de limiter ces débordements ou bien nous assisterions à une révolte des employés. En règle générale, il est vrai que les conditions de travail dans les petites entreprises chinoises sont très difficiles à endurer. Cependant, en contrepartie, l'employeur se doit de loger ses employés, de leur prêter de l'argent si nécessaire (même si cet argent doit servir à ouvrir un même commerce juste en face de chez lui), de les « protéger » ... Bien entendu, comme le souligne G.Akerlof, il existe des cas où désobéir à une règle morale semble si tentant du point de vue pécuniaire que certains n'y résistent pas. Il est donc nécessaire de mettre en place des sanctions qui garantissent le maintien de la règle sociale. Dans la communauté chinoise, la pire des sanctions imposables est la perte de la « face », puisque l'individu est discrédité auprès de tous les autres. C'est donc bien à ce niveau de l'analyse que nous nous rendons compte, avec G.Akerlof, que l'existence d'un code de comportement au sein d'une communauté, de même que la dépendance de la fonction de bien-être de l'individu par rapport à son niveau de réputation dans la communauté, jouent un rôle essentiel qui doit être pris en compte dans l'analyse. Le modèle néoclassique ne peut permettre une totale compréhension de toutes les situations, qui nécessitent, parfois, une étude d'ordre anthropologique. Nous avons déjà parlé de la réputation et de la confiance dans le chapitre 2 (section 2). Nous essayons ici d'améliorer notre compréhension du premier concept, indispensable au maintien et au respect des contrats non écrits. Comme nous l'avons vu, page 134, la recherche d'une réputation ou d'une reconnaissance est

un facteur de stabilisation des règles éthiques représentées ici par le contrat non écrit. Selon les conclusions du modèle de G.Akerlof, plus le nombre d'individus désobéissant au code est élevé, plus la croyance générale des générations futures en ce code diminue, ce qui est exprimé par la fonction (g) que nous reprenons ici³⁹ :

$$\mu = g(\mu, x)$$

avec: $\bar{\mu}$ = variation de la population qui adhère au code;

μ = fraction de la population actuelle qui croit au code;

x = « « « « qui obéit au code.

et si $\mu > x$, alors la fonction (g) est décroissante (il y a plus de gens qui croient au code que de gens qui lui obéissent réellement, ce qui implique que, petit à petit, les gens y adhéreront de moins en moins). Dans la communauté chinoise de Malaisie, il semble que l'équation varie selon les cas:

- au niveau des entreprises traditionnelles de taille modeste qui n'échangent qu'entre elles et dans le même pays, le code social que représente le contrat non écrit est respecté et devrait le rester pendant longtemps encore.

Un autre exemple dans lequel les individus basent leurs relations sur une parole donnée et non sur des contrats écrits, est le prêt: il existe des prêteurs travaillant sans garantie. Ils ne prêtent qu'à des personnes connues ou bien recommandées (là encore on voit la nécessité de soigner son image de marque ...). Ces agences, reconnues officiellement en Malaisie (cinq licences étant délivrées chaque année), pratiquent des taux assez élevés, mais restent traditionnellement préférées aux banques, même par certains non Chinois.

Encore un exemple, dont nous avons parlé largement au premier chapitre: celui de la tontine. Ici encore, pas de signature au bas d'un parchemin. Bien sûr, il arrive que certaines personnes disparaissent avec le « butin », mais ces cas sont rares et les risques sont grands dans la mesure où pratiquement tous les individus de la communauté sont connus et ont besoin de leurs compatriotes pour survivre.

Enfin, en ce qui concerne les entreprises de tailles variables qui échangent entre elles au niveau international, on peut imaginer que le code reste assez bien suivi. On fait également entrer dans cette catégorie les entreprises de type mafieux qui, comme nous l'avons vu au chapitre 1 (3.3), se paient par compensations. Ces entreprises échangent sur une base de confiance totale assurée par un système de sanctions très fortes. Dans ces quatre cas, (g) est croissante;

- au niveau des entreprises du secteur moderne fonctionnant sur le modèle des multinationales occidentales ou japonaises, et échangeant aussi bien entre elles qu'avec des entreprises étrangères, les chefs d'entreprises (surtout les jeunes) utilisent largement le contrat écrit. Dans ce cas, (g) est décroissante.

³⁹ Voir page 135.

Le contrat non écrit, règle dans la communauté des Chinois expatriés, a donc été mis en place pour des raisons d'intérêts commerciaux et politico-stratégiques, puis a été entretenu par le système de réputation et par l'éducation éthique qui favorisent la confiance. Globalement, le contrat non écrit demeure donc une tradition tenace qui régit bon nombre de relations dans la communauté des Chinois expatriés. Basé sur la « rente de réputation » qui est génératrice de confiance, il semble même constituer l'une des originalités de l'organisation de cette communauté. Seul le dernier cas ci-dessus suppose (g) décroissante. Bien que nous n'ayons pas choisi de baser notre étude sur ce type d'entreprises, puisqu'elles n'ont pas été à l'origine du succès économique chinois, il ne s'agit pas d'un secteur marginal: avec le développement de l'Asie du sud-est et de la Chine continentale, il risque même de prendre de l'ampleur. Nous ne pouvons donc rien présager quant à l'avenir du contrat oral dans la communauté chinoise. Nous pouvons simplement dire qu'il a, jusqu'à aujourd'hui, façonné les relations commerciales, juridiques et autres, en son sein, et qu'il est un facteur du succès économique constaté. Le travail de M.M.H. Yang (1994) permet de se rendre compte de ce phénomène: étudiante chinoise aux Etats-Unis, son étude anthropologique sur le « guanxi » est remarquable et révèle non seulement l'ancienneté de cette forme de relations entre les personnes, les objets et les forces, mais son actualité, ou plutôt son renouveau dans la Chine moderne. Nous avons déjà étudié ces relations dans le chapitre 2, en spécifiant les caractéristiques du don au sein des réseaux. L'avantage de ce type de don réside bien dans les trois types d'obligations que M. Mauss soulignait (obligation de donner, de recevoir, de rendre), puisqu'il lie les personnes entre elles sans contrat écrit. Le guanxi permet d'obtenir tout type de bien ou service, parfois même de la part d'une personne inconnue, si celle-ci a été sollicitée par l'un des membres-maillons de la chaîne de relations. Dans la mesure où chaque membre-maillon est connecté à celui qui le précède et à celui qui le suit par une relation d'endettement, il peut difficilement se soustraire à ses obligations, sous peine de perdre la « face » et de briser sa chaîne de relations. Chacun doit garantir la loyauté de l'ami qu'il désire faire entrer dans son guanxi. Ainsi, dans un réseau de relations où chacun peut aider un inconnu en ne restant en relation directe qu'avec deux membres, point n'est besoin de contrat écrit.

Le paragraphe qui suit traite de l'efficacité des différentes formes informationnelles des entreprises. Nous essayons de comprendre les raisons de ces efficacités en fonction des domaines d'application. M. Aoki (1986) a proposé une analyse des formes qu'il a appelées « A » (américaine), et « J » (japonaise). Est-il possible de construire un type idéal similaire qui prendrait une forme « C » (chinoise)? Si la réponse est affirmative, nous nous demanderons alors quels sont les domaines d'efficacité de cette nouvelle forme, comparée aux autres, et ses chances de succès au niveau international.

3.3: *l'efficacité des réseaux d'information.*

Nous cherchons, depuis le début de cette troisième section, à faire le point sur le mode et la vitesse de circulation de l'information au sein des entreprises et entre elles. Nous avons vu que la vitesse de circulation de l'information est un facteur essentiel de flexibilité et de productivité et que l'information fonctionne également comme un signal social au sein de l'entreprise et de la communauté. Tous ces éléments permettent de conduire à une certaine forme d'efficacité de l'entreprise (efficacité purement économique) et de la communauté (efficacité sociale dérivée de cette efficacité économique), l'une des caractéristiques de la communauté chinoise étant, comme nous le soulignons depuis le début de ce travail, la non-séparation des familles qui la composent et qui forment sa structure sociale, des entreprises qui forment sa structure économique. Ce troisième point adopte une vision plus « globale » que les deux premiers puisqu'il a pour but de comparer des structures informationnelles. Chaque groupe, ici l'entreprise, dispose d'une structure informationnelle, fonction de ses expériences propres et des coutumes et habitudes des membres du groupe appartenant également à un groupe plus large et commun. Nous pensons, par exemple, que le fonctionnement de la plupart des entreprises chinoises (représentées par un type idéal ⁴⁰) est issu de leur histoire, de même que de l'histoire et de l'ethos de leurs membres, qui les ont fait opter pour certains choix plutôt que d'autres. De ce fait, même si cela peut paraître quelque peu abusif, il nous semble possible de dégager des types idéaux pour les entreprises de chaque communauté ethnique. Nous ne rappellerons jamais assez que cette construction idéaltypique n'a pas pour but d'être la réalité mais de la représenter suffisamment fidèlement pour permettre d'aboutir à des conclusions plausibles, en comparant cette représentation avec le phénomène observé.

C'est la raison pour laquelle les travaux de M. Aoki (1986) nous ont paru proches de nos préoccupations: ce n'est qu'en dégagant un type idéal de la structure d'information de l'entreprise américaine, puis de l'entreprise japonaise, que des comparaisons entre les deux ont été possibles. La question que nous nous posons alors, compte tenu de notre propre sujet d'étude, est de savoir si un tel type idéal peut voir le jour, représentant, cette fois, l'entreprise chinoise opérant en dehors de la Chine continentale.

Le premier point de ce paragraphe présente, de façon théorique, les différents avantages du marché, de la hiérarchie et de l'agence quant à l'efficacité de la structure informationnelle d'une entreprise; puis, le deuxième point tente d'établir une comparaison entre les formes (A) et (J), et la forme (C) que nous essayons de construire.

⁴⁰ Voir page 119.

a) Marché, hiérarchie, agence.

Si l'on se réfère à la théorie de l'agence, dont nous avons déjà parlé, selon H.C.White ⁴¹, le contrôle de l'opportunisme et la flexibilité sont les deux clés de la robustesse de la relation d'agence. L'agence constitue un intermédiaire entre la hiérarchie (l'organisation formelle), et le marché. En effet, alors que la hiérarchie fonctionne avec une structure planifiée contrôlant toutes les actions, et que le marché, au contraire, est supposé ignorer toutes les connections au-delà d'une transaction unique, l'agence permet une relation plus liée que sur le marché, ce qui limite les actes opportunistes, mais avec plus de flexibilité que dans la hiérarchie. En effet, si la hiérarchie assure un bon contrôle de l'agent par le principal, elle manque incontestablement de flexibilité, et si le marché assure, théoriquement, une parfaite flexibilité, il ne propose pas de base solide pour un tel contrôle.

Dans l'entreprise, un exemple de relation d'agence est ce que l'on appelle le « centre de profit ». Dans ce modèle, les cadres de l'entreprise sont autonomes, bien qu'agissant pour le compte de leur employeur. Ils bénéficient donc d'une grande liberté, à condition d'assurer un niveau de profit à l'entreprise, ce qui diminue les risques d'opportunisme. En outre, la flexibilité de ce système n'est pas aussi importante que sur le marché puisque l'employeur est contraint de mettre en place une procédure de contrôle. Le but est donc de trouver un équilibre entre le contrôle et la flexibilité. Au sein de l'entreprise, il s'agit de trouver les compensations ou récompenses qui, à la fois, motivent l'employé et lui donnent une information sur le degré de responsabilité que la direction lui octroie. En ce qui concerne la communauté des Chinois expatriés, il est impossible de généraliser, puisqu'il existe toutes sortes d'entreprises (des plus traditionnelles au plus modernes), et donc toutes sortes de relations employeur / employé. Cependant, dans notre présentation d'un type idéal de l'entreprise chinoise ⁴², nous avons déjà noté que les entreprises traditionnelles chinoises qui nous préoccupent étaient dirigées par un homme seul ou une famille, et ceci, même encore aujourd'hui et pour des entreprises de tailles relativement importantes.

Le choix semble donc s'être porté sur la hiérarchie comme structure informationnelle. Néanmoins, en conclure que l'organisation économique des Chinois expatriés est de type hiérarchique serait abusif. En effet, tant que nous en restons au niveau de l'entreprise familiale locale, nous avons affaire à une hiérarchie bien installée, avec le chef d'entreprise centralisant les informations et prenant toutes les décisions importantes. Par contre, dans le cas des entreprises, même familiales, qui se sont étendues et disposent de filiales en Asie ou dans le reste du monde ⁴³, il est évident que l'entreprise-mère ne peut plus tout

⁴¹ Dans J.W.Pratt et R.J.Zeckhauser, 1985, chapitre 8.

⁴² Voir page 119.

⁴³ Voir page 121.

centraliser et que la relation d'agence devient davantage la règle entre le chef de l'entreprise-mère et les « sous-chefs », responsables de chacune des filiales, que l'on peut appeler alors « centres de profit ». De plus, même au sein des entreprises locales de taille importante, on remarque une tendance à la délégation de pouvoir due au fait de la complexification des relations et de la gestion de l'ensemble. Enfin, si nous nous situons au niveau de la communauté internationale, cette grande « nation sans territoire », nous remarquons que les relations, entre unités situées dans des pays différents, sont plus proches de celles spécifiques à l'agence que de celles propres à la hiérarchie ou au marché. Nous en avons déjà largement traité et ce point n'est, en sorte, qu'un bilan de ce qui précède. Les relations économiques entre unités sont assurées par de nombreux réseaux et sont donc enchevêtrées dans un ensemble de relations sociales (familiales, claniques etc ...).

L'organisation chinoise semble donc cumuler des relations d'agence et des relations hiérarchiques, selon les niveaux auxquels l'observateur se place. Il est donc intéressant de comparer cette structure informationnelle originale aux deux structures étudiées par M.Aoki (1986) et d'estimer leurs efficacités relatives selon les domaines d'application.

b) Une comparaison.

Si nous considérons donc les membres d'une entreprise ou d'un club comme des agents, le problème est de déterminer une allocation de l'information ainsi qu'un ensemble de règles de décision pour les agents, de façon à optimiser le revenu de l'entreprise ou du club. Les agents doivent communiquer entre eux, c'est-à-dire échanger leurs informations, de façon optimale. M.Aoki a comparé deux formes informationnelles, propres à l'entreprise, qu'il a nommées (A), type idéal de la forme américaine, et (J), type idéal de la forme japonaise. Notre but est de définir une forme idéaltypique chinoise (C), à partir de tout ce qui a été dit jusqu'ici, et de la comparer aux autres, de la même façon que le fait M.Aoki. L'analyse de M.Aoki met l'accent sur les différentes capacités d'apprentissage et d'innovation et sur les interpénétrations entre les mécanismes de marché et organisationnels dans la gestion des différentes catégories de ressources. Des formes organisationnelles différentes créant des structures informationnelles différentes, les procédures décisionnelles seront évidemment, elles aussi, différentes. Voici les principales caractéristiques des formes (A) et (J) et un essai de schématisation de la forme (C) sur le même modèle:

- (A) dispose d'une structure informationnelle de type vertical, ce qui implique que l'apprentissage soit concentré dans les échelons supérieurs de la hiérarchie. Elle centralise donc l'information et fait preuve d'un contrôle hiérarchique fort.
- (J) dispose d'une structure informationnelle de type horizontal, ce qui implique que l'apprentissage est généralisé aux niveaux inférieurs de la hiérarchie.

L'entreprise de type (J) est moins intégrée que celle de type (A), elle fait davantage appel à la sous-traitance. Ceci lui permet, selon M.Aoki, de combiner les avantages du marché avec ceux de l'intégration par l'organisation.

- Dans ses relations avec ses sous-traitants, l'entreprise de type (J) assure des avantages mutuels qui reposent sur un système d'information efficace grâce à un partage des connaissances technologiques et une coordination directe entre les unités opérationnelles, sans recours à un mécanisme de contrôle centralisé, alors que (A) fait appel à un mécanisme de contrôle fortement centralisé.

- En conclusion de nos travaux et du type idéal présenté page 119, nous posons que la forme C) dispose d'une structure informationnelle de type vertical, comme (A), lorsque l'entreprise a une taille modeste et n'a ni relations de sous-traitance, ni succursales à l'étranger. Sa structure se modifie avec sa taille, mais il semble qu'elle n'atteigne jamais « l'horizontalité » de (J). Les employés sont d'abord des exécutants, le contrôle hiérarchique demeurant fort. Mais, lorsque (C) se développe, elle a davantage tendance à faire appel à des sous-traitants qu'à mettre en place une politique d'intégration comme (A). En raison de ses liens familiaux et claniques, elle dispose d'un réseau souple et sûr, représenté, dans sa forme informationnelle, par le schéma 10 page 230. Comme (J), elle forme alors, avec ses sous-traitants et partenaires, un système d'avantages mutuels et donc de circulation de l'information, efficace, sans recours à un mécanisme de contrôle centralisé. Ce système participe à la SRG qui est assurée par une confiance entre membres établie grâce au système réputationnel et à l'éthique confucéenne ⁴⁴, ainsi que par un contrôle communautaire pyramidal ⁴⁵.

Nous pouvons résumer les trois formes organisationnelles que nous venons de décrire, dans le tableau récapitulatif suivant:

Tableau n°28:

	A	J	C
Structure informationnelle	verticale	horizontale	à verticalité relative
contrôle hiérarchique	fort	faible	fort
organisation de la production	intégration	sous-traitance	sous-traitance en réseau
contrôle	centralisé	décentralisé	pyramidal

M.Aoki a tenté de comparer les systèmes (A) et (J) dans leurs réactions face à un événement imprévu. Dans un monde risqué, voire incertain de puis les années soixante, l'efficacité des entreprises s'obtient toujours grâce à leur

⁴⁴ Voir page 131.

⁴⁵ Voir pages 79 et 216.

productivité, mais surtout grâce à leur flexibilité de réponse (leur capacité à satisfaire, dans les délais les plus brefs, une demande mouvante) et d'initiative (leur capacité à anticiper les demandes futures). Sa conclusion principale est que la structure horizontale (de type J) devrait être supérieure à la structure verticale (de type A), car elle est fondée sur l'utilisation de la connaissance immédiate des unités de base, ce qui permet une meilleure flexibilité de la production, et de créer, selon les termes proposés par J.L.Gaffard (1990, page 408), une « quasi-rente (relationnelle) engendrée par l'efficacité propre de la relation de coopération à l'intérieur du groupe et répartie entre les membres du groupe ». Cependant, cette structure exige une parfaite coordination des connaissances entre ces unités afin que la décision soit optimale, ce qui pose moins de problème à la structure intégrée de type (A). En ce qui concerne les entreprises de la diaspora chinoise, nous avons vu que leur système informationnel, basé sur un ensemble de réseaux personnels complexe, assurait une flexibilité importante de leur production malgré la relative verticalité de leur structure informationnelle. En fait, cette verticalité est bien relative puisque, les membres de la famille-entreprise étant particulièrement concernés par les résultats de celle-ci ⁴⁶, créent peu de biais dans le système informationnel. Le système de motivation est endogène à l'entreprise. Au niveau des petites et moyennes entreprises, la structure la plus courante est celle de type hiérarchique avec intégration des unités opérationnelles. Dans la mesure où ce sont de petites unités familiales, nous comprenons facilement qu'un contrôle très fort soit assuré par la direction. Pour les plus grandes entreprises, il semblerait que les deux types de structure coexistent: la hiérarchie est très fortement implantée à l'intérieur des unités, alors que les unités elles-mêmes, disséminées à travers le monde, semblent bénéficier d'une certaine autonomie, avec un fonctionnement de type « sous-traitance » ou de réseaux de partenaires. Nous avons étudié la confiance, qui permet la pérennité du système de SRG. Ce système est donc bien l'un des facteurs essentiels de l'efficacité de réponse et d'initiative des entreprises de la communauté des Chinois de Malaisie. Tant qu'il sera assuré par la confiance qui règne entre ses membres, elle-même garantie par un contrôle pyramidal strict, ce système devrait connaître un succès grandissant dans un monde économique incertain et de plus en plus complexe. Du point de vue strictement économique, la proximité du Japon, dont l'efficacité de la structure informationnelle des entreprises a été démontrée par M.Aoki, et une coopération croissante entre ces dernières et celles des communautés chinoises expatriées, ne peuvent que laisser penser à l'épanouissement économique de l'Asie. Il ne faut pas non plus oublier le renforcement constant des liens entre les entreprises chinoises des communautés expatriées, ainsi qu'entre celles-ci et celles de Chine continentale en pleine croissance ⁴⁷. En ce qui concerne les dernières relations évoquées, les

⁴⁶ Soit parce qu'ils sont membres de la famille, soit parce qu'ils espèrent, par la suite, une aide financière et matérielle de la part du chef de l'entreprise pour créer la leur.

⁴⁷ Voir annexes 8,9,11 et 12.

liens de parenté ou claniques réactivés devraient continuer à avantager les Chinois d'outre-mer dans cet espace économique à la main d'oeuvre bon marché et dont les membres sont indéniablement, eux aussi, motivés par l'optique d'une appropriation du capitalisme ⁴⁸. Nous devons tout de même nous demander si la forme (C) ne fonctionne pas actuellement grâce à des facteurs indépendants de sa structure informationnelle, c'est-à-dire grâce à l'accès à une main d'oeuvre bon marché et, pour les petites et moyennes entreprises, à une certaine mise à l'écart du système juridique qui se concrétise par une faible imposition dans les pays d'accueil. Si cela se vérifiait, cette solution ne pourrait durer (les prix de la main d'oeuvre, tout comme les contrôles fiscaux risquant d'augmenter), et, de toutes les façons, ne peut être satisfaisante qu'à petite échelle. Ceci constituerait également un élément de compréhension au fait que les grandes entreprises malaisiennes se tournent vers des formes de plus en plus proches du modèle occidental, tout en conservant leurs relations de réseaux. La forme (C) serait-elle archaïque et en plein processus de modification? Nous ne pouvons prévoir une telle évolution, d'autant plus que les grandes entreprises taiwanaises semblent continuer de fonctionner sur ce modèle, mais cela prouve que, encore une fois, l'entreprise chinoise tente de s'adapter à un nouvel environnement économique coïncidant avec ses nouvelles ambitions. P.Engardio et J.Barnatham (1995, page 31) l'affirment: « The successful companies will be the ones whose management methods combine key ingredients from both East and West ».

Le but de ce point récapitulatif était donc de proposer un type idéal de la structure informationnelle de ce que nous avons appelé la forme (C) afin de la comparer aux formes (A) et (J) décrites par M.Aoki. Nous avons vu, dans le premier point, l'intérêt de la relation d'agence pour parvenir à un équilibre entre le contrôle et la flexibilité de l'organisation. Selon le type idéal de l'entreprise, la forme (C) semble plutôt avoir opté pour la hiérarchie avec, cependant, une évolution obligée vers la relation d'agence.

Le deuxième point, comparant les formes (A), (J) et (C), permet, grâce au tableau récapitulatif, de montrer que cette troisième dispose d'une structure informationnelle dont la verticalité n'est que relative puisque les membres de l'entreprise familiale sont particulièrement concernés par les résultats de celle-ci et concourent, plus que dans d'autres entreprises, à son bon fonctionnement. Les asymétries d'information sont donc limitées. Le contrôle hiérarchique y reste cependant fort, comme dans (A), mais la production est organisée sous forme de réseaux de partenaires et de sous-traitants comme dans (J). A la différence de (A) et de (J), le contrôle de l'entreprise et de la communauté sur l'individu s'effectue par la voie d'une responsabilité pyramidale que nous avons schématisée à la page 79 dans sa forme intergénérationnelle et à la page 216 dans sa forme interspatiale.

⁴⁸ Voir annexe 12.

La forme (C) est donc le résultat d'un compromis entre les formes (A), (J) et les traditions économiques des Chinois d'outre-mer. Elle est en transformation permanente, les chefs d'entreprises familiales chinoises adaptant sans cesse leurs stratégies aux nouvelles conditions économiques et sociales qui les contraignent, et cherchant à satisfaire des ambitions nouvelles.

Conclusion de la section 3

Cette section nous a éclairée sur la structure informationnelle qui régit les relations entre et au sein des entreprises des Chinois expatriés. Nous avons vu comment l'information pouvait servir de signal social, pourquoi les membres de la communauté avaient intérêt à coopérer et comment ils parvenaient à faire respecter des règles ancestrales. L'une de ces règles est bien sûr le contrat oral, basé sur la confiance et sur l'appartenance à une éthique commune. Nous avons vu par quels moyens de contrôle cette relation contractuelle était assurée. Enfin, nous avons proposé une ébauche de comparaison (qui mériterait un approfondissement) entre les différentes structures informationnelles.

En conclusion, compte tenu de leur structure informationnelle, les entreprises chinoises excellent surtout dans deux types de situations:

- lorsqu'une grande rapidité de réponse à la demande du marché est essentielle. Les techniques de gestion alliant tradition et modernité, associées à de bas coûts de production, permettent, en effet, une grande vitesse et une bonne flexibilité de la production. Les entreprises taiwanaises nous prouvent qu'il est possible de progresser sur la chaîne technologique et de pénétrer des secteurs à plus forte valeur ajoutée, tout en conservant des modes d'organisation ancestraux. Les entreprises malaisiennes semblent suivre l'exemple. Les délocalisations en Chine, pour trouver une main d'oeuvre moins coûteuse, sont facilitées par les réseaux de relations personnelles;
- dans les domaines où les qualités de négociateurs sont essentielles et ceux dans lesquels une capacité de réponse rapide à la demande du marché est indispensable.

En ce qui concerne les domaines à haute technologie où les entreprises occidentales et japonaises excellent, des joint-ventures avec celles-ci sont mises en place et contribuent au développement des compétences chinoises. Dans ces cas, l'entreprise chinoise doit accepter davantage de décentralisation au niveau de ses prises de décisions.

Conclusion du chapitre 4

Ce quatrième chapitre avait donc pour but de montrer que la circulation de l'information, au sein des réseaux constitués par les différentes communautés chinoises à travers le monde et par les entreprises qu'elles ont développées, est bien un facteur propice à la pérennité du système de SRG, de même qu'elle est, réciproquement, facilitée par celui-ci.

Lors de la première section, nous sommes remontée dans l'histoire en décrivant succinctement le fonctionnement des communautés chinoises de Malaisie pendant la période coloniale car celui-ci nous paraissait tout à fait spécifique à cette communauté relativement aux autres, placées, elles aussi, sous les jugs successifs des Portugais, Hollandais et Britanniques. La grande originalité de ce fonctionnement réside, on l'a compris, dans une circulation de l'information à la fois libre et rapide. Or, cette rapidité de la circulation de l'information semble être un élément tout à fait favorable à la flexibilité et à la productivité d'un système. Même si, par simplification, nous nous sommes arrêtée à l'exemple de l'entreprise, nous pouvons également parler d'une grande flexibilité et d'une grande productivité de la communauté entière dans sa production des biens collectifs comme l'éducation, la sécurité sociale, l'emploi etc ... Cette qualité de l'organisation chinoise, qu'est la circulation rapide et aisée de l'information, s'est développée grâce à un mode de contrôle particulier. Puisque l'information est également un signal social, le contrôle de la communauté sur l'individu s'exerce aussi par son biais. L'importance des signaux sociaux, dans toutes les relations au sein de la communauté, et les conséquences qui en découlent, favorisent le rôle essentiel détenu par la réputation, l'éthique et la confiance, notions que nous avons déjà rencontrées dans le chapitre 2. Toutes ces réflexions sur la structure informationnelle de la communauté des Chinois expatriés nous ont amenée à rechercher une comparaison avec d'autres structures. Nous avons trouvé des similitudes à la fois avec la structure de type « américain » et avec celle de type « japonais », définies par M.Aoki. La SRG interspatiale et la structure informationnelle des entreprises et des réseaux chinois s'influencent et se renforcent donc mutuellement, contribuant à l'efficacité économique et sociale du système dans son ensemble. En tant que fruit et facteur de SRG, la circulation de l'information s'avère une dynamique essentielle à la flexibilité et à la productivité des entreprises familiales constitutives des réseaux. Elle conduit donc à l'efficacité économique. En outre, en raison de son assimilation à un signal social, l'information favorise l'efficacité sociale de la communauté dans la mise en place et le maintien de la SRG. Tous ces éléments se tiennent et se renforcent mutuellement de sorte que les relations soient réciproques et circulaires.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Dans cette deuxième partie, présentant la SRG que nous avons appelée « dans l'espace », nous avons donc essayé de montrer les liens d'ordre géographique qui existent entre les individus, les entreprises, les sous-communautés, appartenant tous à cette « nation sans territoire » qu'est la communauté des Chinois expatriés. Nous avons continué à suivre le fil directeur proposé en introduction, page 7, et qui nous servait d'hypothèse de départ. En ce qui concerne la SRG dans l'espace, les différents liens à démontrer l'ont été lors de ces deux derniers chapitres.

Le premier chapitre de cette partie s'est appliqué à présenter le problème sous l'angle des relations au sein des clubs. Partie d'un bref historique spécifique aux différentes associations ancestrales chinoises, nous avons voulu insister sur l'ancienneté de la prédominance économique chinoise en Asie du sud-est. Puis, en regroupant ces associations sous le vocable de « club », nous avons présenté les conclusions essentielles du modèle de J.Buchanan. L'utilisation de ce modèle, principal représentant de la théorie des clubs, nous paraît indispensable à notre compréhension de la SRG chinoise et de son succès en matière d'efficacité économique. Pour ce faire, il nous a fallu adapter ses hypothèses et chercher à dépasser le paradoxe entre ses conclusions et la réalité chinoise. Ces modifications d'hypothèses portent surtout sur la liberté d'entrée et de sortie du club et sur la possibilité de réguler le nombre de ses membres. De plus, nous avons voulu relativiser les conclusions du modèle de J.Buchanan en présentant les avantages du grand groupe. Comparant ces résultats au cas de la communauté chinoise, nous nous sommes aperçu que celle-ci, loin de constituer un club de taille géante avec un centre de décision chapeautant tout le système, était plutôt un « club de clubs », c'est-à-dire un large réseau d'unités autonomes mais néanmoins reliées entre elles par des relations d'ordres anthropologique et économique. Nous nous sommes alors interrogée sur les avantages de ce type d'organisation dans la mesure où les observations empiriques confirment son succès économique et social. Ce réseau géant mais structuré et organisé, grâce à de petits groupes homogènes, participe à la SRG interspatiale de même que, réciproquement, il est encouragé et assuré par celle-ci.

Dans le dernier chapitre que nous venons de voir, nous avons voulu insister sur le ciment de cette organisation, à savoir l'information qui, afin d'assurer un fonctionnement optimal du réseau, particulièrement à l'échelle internationale, se doit de circuler le plus librement et le plus rapidement possible. Cette circulation confère à l'organisation une grande flexibilité ainsi qu'une grande productivité dans sa production de biens collectifs, ce qui mène à une efficacité économique puis sociale. Cette dernière est, de plus, garantie par un système de signaux sociaux qui permet un contrôle permanent de l'individu. La structure

informationnelle de la communauté chinoise de Malaisie apparaît alors comme un facteur essentiel de la SRG interspatiale et donc de l'efficacité économique de ses entreprises. Nous l'avons comparée aux formes américaine et japonaise présentées par M.Aoki. Le résultat de cette comparaison est que la forme chinoise se compose d'éléments propres à ses deux concurrentes, en combinaison avec des éléments issus de la tradition économique chinoise. Cette structure informationnelle particulière est également dynamique, c'est-à-dire qu'elle s'adapte sans cesse aux nouvelles contraintes et aux nouvelles ambitions des chefs d'entreprises familiales. Elle fait donc preuve d'une formidable capacité de flexibilité adaptative et d'innovation.

Nous avons donc établi des liens entre le réseau et la SRG interspatiale, entre la circulation de l'information et la SRG, et entre la SRG interspatiale et l'efficacité économique et sociale.

CONCLUSION GENERALE

Notre préoccupation majeure consistait donc, dans ce travail de thèse, à chercher les raisons essentielles et spécifiques du succès économique que nous observons dans la communauté chinoise de Malaisie, en utilisant des modèles propres à la théorie économique à l'aide de la méthode weberienne. De cette méthode de travail, nous avons surtout retenu l'idée de l'infini du monde sensible, dont découle celle de type idéal. Nous avons également voulu nous mettre en garde contre l'influence de notre éducation sur notre interprétation des faits en soulignant la distinction entre jugement de valeur et rapport aux valeurs. Nous devons être consciente de l'impossibilité de l'objectivité dans les sciences sociales. Cette prise de conscience est particulièrement essentielle dans le domaine de l'économie du développement. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes efforcée d'intégrer, dans les modèles économiques utilisés, des éléments appartenant à d'autres disciplines, et notamment à l'anthropologie, afin que notre travail se rapproche de l'anthropologie économique telle que nous l'avons définie. En considérant l'anthropologie dans son sens philosophique comme étude de l'homme, nous avons voulu la rendre compatible avec l'économie. L'anthropologie économique devient alors l'étude de l'homme dans sa vie économique. Cette vision particulière de la discipline nous aide également à montrer l'universalité des concepts de la théorie économique lorsque celle-ci autorise l'adaptation de ces concepts en fonction des spécificités de chaque communauté. C'est la raison pour laquelle le chapitre liminaire, qui établit le constat du succès chinois en Asie et retrace l'historique des communautés chinoises expatriées en Malaisie et à Singapour, est essentiel. Par la suite, certaines particularités de cette communauté ont été mises en évidence, notamment celles portant sur l'éthique avec des précisions sur l'éthique confucéenne et son rôle dans la structuration de la société chinoise.

Le choix de cette méthode nous a amenée à nous fixer comme objectif, non de fournir une interprétation de toutes les raisons du succès chinois, ni même d'énumérer ces dernières de façon exhaustive, mais de choisir celles qui nous paraissent essentielles et spécifiques à la communauté chinoise. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi de parler de facteurs « internes ». Nous savons évidemment que bien d'autres facteurs, autant internes qu'externes, auraient pu faire l'objet de notre analyse, mais aussi qu'une étude complète reste impossible. Le facteur externe de la colonisation britannique a tout de même été évoqué à plusieurs reprises puisqu'il a indéniablement favorisé le développement particulier de l'organisation chinoise que nous observons, qui constitue l'un des facteurs internes principaux du succès, et que nous appelons Solidarité Réciproque Généralisée (SRG). L'adoption de la conception weberienne de la compréhension, de même que la définition de l'ethos que nous avons proposée, nous protègent d'ailleurs des thèses simplistes appelées péjorativement « culturalistes ». En effet, nous refusons l'idée d'un modèle chinois idéal qui

répondrait parfaitement aux conditions de l'économie capitaliste mondiale actuelle et aurait la prétention d'expliquer, à lui seul, le succès que nous observons. Nous le soulignons de nouveau: tout évènement socio-historique est le fruit d'une synergie de facteurs qu'il est impossible d'énumérer. Les logiques sociales étant de caractère systémique, il est vain de chercher des facteurs ultimes explicatifs du phénomène observé. De plus, l'ethos n'est pas une réalité immuable; il évolue et oriente l'action de différentes façons selon le temps et le lieu. L'idée d'un « facteur culturel », directement transposable à une autre communauté ou à une autre époque, appartient donc au domaine de l'absurde. Dans notre cas d'étude, et conformément à notre méthode consistant à établir un type idéal, la SRG nous semble un facteur de compréhension essentiel. Or, les théories de l'altruisme nous paraissent les mieux adaptées à l'analyse de ce facteur interne. C'est ainsi que nous avons, par simplification, scindé notre étude en deux parties, présentant, pour l'une, la « SRG dans le temps », avec une définition de l'altruisme et de la SRG adaptée à notre cas d'étude, pour l'autre, la « SRG dans l'espace ». Nous aurions bien entendu pu traiter ce sujet de façons fort différentes, en choisissant d'autres facteurs ou en nous appuyant sur d'autres théories économiques, mais nous pensons fermement que notre choix final correspond bien à nos observations de l'organisation économique chinoise lors de nos séjours sur le terrain. L'altruisme est ici perçu de façon très large, c'est-à-dire comme une solidarité. Ceci permet d'utiliser les théories portant sur la solidarité intergénérationnelle dans la première partie et celles portant sur la solidarité interspatiale dans la seconde (théories des clubs, des organisations, de l'information). Pour mener à bien ce travail, nous sommes partis de deux hypothèses: 1) la SRG, dans ses formes intergénérationnelle et interspatiale, à la base du phénomène d'entreprise familiale et de réseau, s'avère le facteur interne le plus déterminant de l'efficacité économique chinoise. Cette hypothèse servant de fil directeur à notre travail a été schématisée en introduction (schéma 1); 2) l'individu chinois est confronté à une incertitude forte, c'est-à-dire non probabilisable. Le regroupement communautaire répond à cette incertitude en développant la confiance entre les membres.

La première partie présentait la « SRG dans le temps ». Une définition de cette SRG, transmise de génération en génération a été proposée dans le premier chapitre. La SRG chinoise est bien, selon cette définition, une forme d'altruisme, mais loin de la pure bienveillance. Elle ne fonctionne et ne se perpétue que parce que chacun y a intérêt ou y est obligé. La tontine est un élément représentatif de cette SRG dont la fonction est à la fois économique et sociale. Nous avons vu comment et pourquoi, malgré des taux d'intérêt très élevés, les individus continuaient à y avoir recours et comment certaines entreprises familiales s'étaient créés à partir de cet outil financier. Les clans familiaux se sont ainsi peu à peu étendus jusqu'à constituer de véritables réseaux et développer des monopoles sur les principaux créneaux commerciaux des économies malaisienne

et singapourienne. Les stratégies commerciales pour parvenir à ces fins font également partie des traditions transmises dans le temps par les Chinois dont les entreprises, à vocation économique, sont directement rattachées à la famille qui a une vocation sociale. La complémentarité de ces deux vocations permet aux membres de la communauté de survivre dans les environnements les plus dangereux et incertains. De plus, nous montrons que, pour maintenir, dans le long terme, un système basé exclusivement sur la solidarité, l'intérêt et la complémentarité des acteurs ne suffisent pas. C'est la raison pour laquelle il est indispensable qu'au sein de la famille élargie, du clan, du réseau, règne une confiance réciproque. Cette confiance, garante de la SRG, est elle-même développée grâce au système de réputation et à l'appartenance commune à l'éthique confucéenne. En prenant l'exemple de la piété filiale, nous montrons comment la SRG intergénérationnelle est assurée. Nous comprenons également que les règles éthiques répondent, elles aussi, à une logique d'intérêt. Ce que nous devons étudier, pour comprendre le succès chinois, est l'ethos confucéen, concept dynamique dont les valeurs sont adaptées aux intérêts dans l'optique de la survie du groupe. M. Weber étudiait, lui, le confucianisme officiel de la Chine mandarinale parce que celui-ci était la raison essentielle, selon lui, du non-développement du capitalisme dans cette partie du monde et à cette époque historique. Le succès des Chinois expatriés, enfin libérés de cette idéologie d'Etat, montre qu'il avait raison. L'éthique confucéenne peut contribuer, contrairement à ce que l'on pourrait croire, au développement de fortes individualités qui s'épanouissent si on leur en laisse l'occasion. L'éthique confucéenne des Chinois de Malaisie et de Singapour n'est pas identique à celle des Chinois de Chine continentale pendant les époques mandarinale et communiste. Elle s'est adaptée aux intérêts de ces commerçants, comme nous l'avons montré. C'est ainsi que nous fournissons une interprétation à l'appropriation du capitalisme en Asie du sud-est.

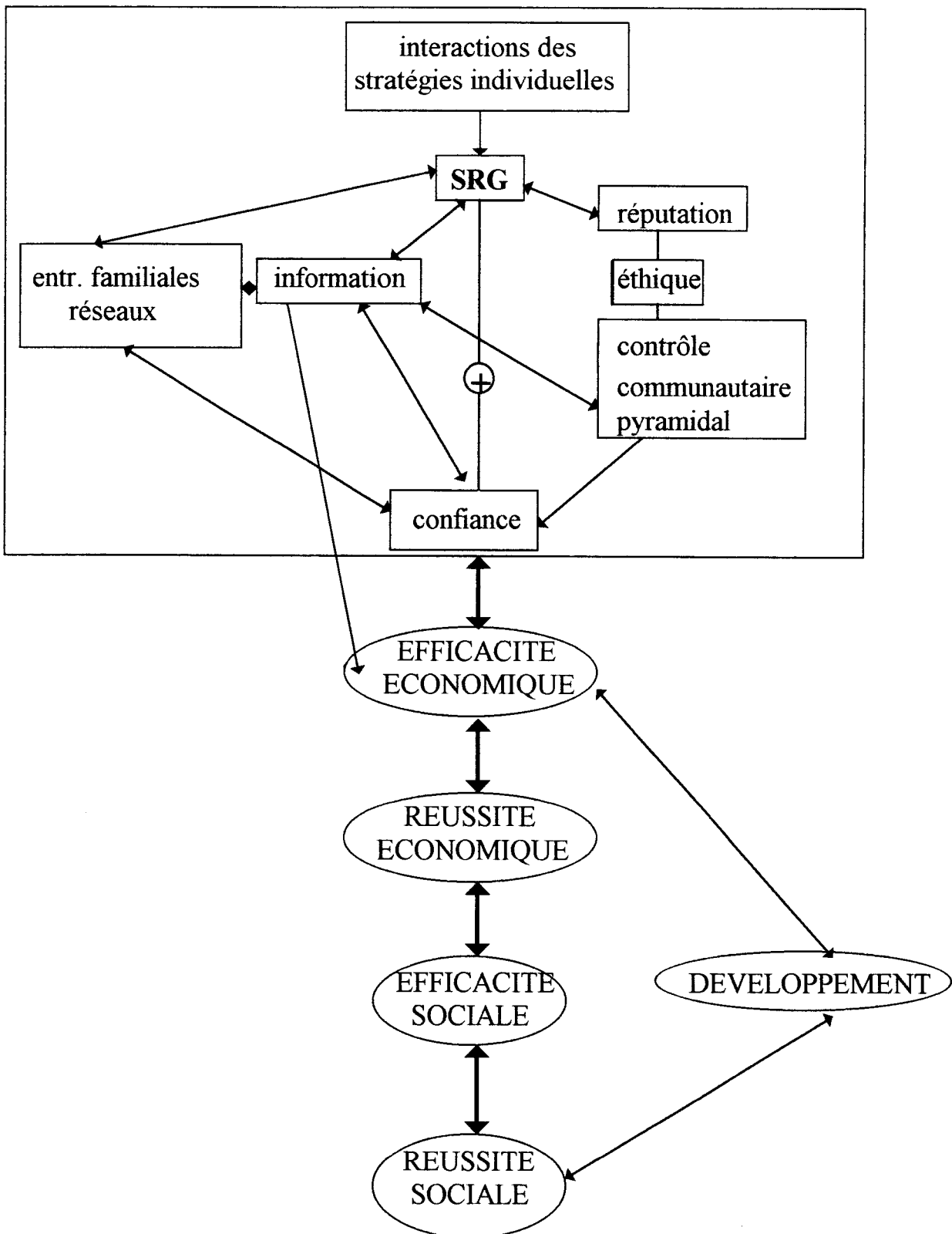
La première partie a donc permis l'établissement de liens entre: 1) la SRG (intergénérationnelle) et les entreprises familiales / réseaux; 2) la confiance et la SRG; 3) la confiance et les entreprises familiales / réseaux; 4) la réputation, l'éthique et la confiance. Ces liens sont repris dans le schéma 11 qui suit.

La deuxième partie présentait la « SRG dans l'espace ». Après avoir proposé un historique des associations et réseaux commerciaux chinois en Asie du sud-est afin de bien mettre en lumière la prédominance et l'ancienneté chinoise en la matière, nous avons voulu étudier ces réseaux sous l'angle de la théorie économique des clubs. L'interrogation principale portait sur la conclusion du modèle de J. Buchanan quant à l'impossibilité pour un club de trop grande taille, de proposer à ses membres un bien public impur de façon optimale. Le paradoxe tenait au fait que la communauté chinoise, en tant que « nation » sans territoire, connaissant le succès économique et social que nous observons, apparaît comme un club de très grande taille pour lequel, en outre, on ne peut limiter

arbitrairement l'entrée de nouveaux membres. Le paradoxe est levé grâce à l'introduction de la notion de « club de clubs » ou de réseau. Les différentes associations et communautés chinoises dispersées à travers le monde sont reliées entre elles par de nombreux réseaux pour constituer une communauté parfaitement structurée et organisée à l'échelle internationale. Nous avons, de plus, vu, dans la première partie, comment la confiance garantissait les relations de SRG. Pour parvenir à l'efficacité, le réseau favorise également une circulation particulièrement fluide de l'information en son sein. La structure informationnelle des communautés chinoises en Malaisie et à Singapour s'est développée lors de la période coloniale britannique. Le rôle de ce facteur externe est ici crucial puisqu'il a favorisé ce phénomène organisationnel qui constitue un facteur interne spécifique. Nous avons montré comment la vitesse de circulation de l'information pouvait s'avérer un facteur de flexibilité et de productivité, tant au niveau de l'entreprise dans sa production de biens privés, qu'à celui de la communauté dans sa production de biens publics impurs. L'information est également un signal social qui facilite le contrôle de l'individu par la communauté. Ce contrôle s'effectue, dans la communauté chinoise, sous une forme pyramidale. La structure informationnelle propre aux Chinois d'outre-mer est donc particulièrement efficace; elle est alors confrontée aux deux formes étudiées par M.Aoki que sont les formes américaine et japonaise. Nous voyons que la forme chinoise combine des éléments caractéristiques des deux précédentes avec d'autres éléments issus de l'histoire et de l'éthique propre à cette communauté. Elle dispose de l'avantage de sa flexibilité, de son dynamisme, et donc de sa capacité d'adaptation aux nouvelles conditions de l'environnement politique, économique et social, et aux nouvelles ambitions de ses chefs d'entreprises familiales.

La deuxième partie a donc, pour sa part, permis l'établissement de liens entre: 1) réseau et SRG (interspatiale); 2) SRG (interspatiale) et information; 3) information et contrôle pyramidal. Ces liens sont également repris dans le schéma global ci-après (schéma 11) et s'avèrent, pour la plupart d'entre eux, réciproques et circulaires, dans une logique systémique.

Schéma 11: les différents liens établis en première et deuxième partie.



Notre sujet porte sur les entreprises familiales traditionnelles constitutives de la communauté chinoise. De ce point de vue, notre position est d'éviter de juger la communauté comme une entité et de la déclarer « bonne » ou « mauvaise ». Lorsque nous nous penchons sur l'étude de la communauté chinoise, nous apercevons bon nombre de traits caractéristiques qui, confrontés à la théorie économique, sembleraient paradoxaux. C'est l'une des raisons pour lesquelles les économistes, et notamment ceux se consacrant au développement, doivent faire appel à l'anthropologie. Soulager les populations des Tiers-Mondes du poids de leurs communautés est-elle la solution à tous leurs maux, alors que les Chinois expatriés obtiennent d'excellents résultats économiques sur les bases d'une communauté traditionnelle? Comment comparer les communautés chinoise et africaine par exemple? A-t-on le droit d'encenser ou au contraire de fustiger la communauté selon ses expériences de terrain? La prudence invite à relativiser et à éviter les conclusions hâtives. Ce n'est pas parce que la communauté traditionnelle chinoise connaît des résultats positifs en matière de développement qu'il suffira, par exemple, aux communautés africaines, d'adopter un modèle « à la chinoise ». La définition que nous avons proposée de l'altruisme permet d'éviter les conclusions banales autant qu'erronées quant à l'inefficacité du comportement altruiste. La théorie des jeux, les modèles sur la réciprocité et l'assurance stratégique, nous ont montré, au contraire, que, dans certains cas, un certain type d'altruisme, la SRG, pouvait obtenir des résultats bien meilleurs que le comportement égoïste pur. Dans ces conditions, nous ne pouvons défendre l'idée que l'altruisme est systématiquement anti-économique et cause de sous-développement. L'adoption de la méthode weberienne pour l'utilisation de modèles économiques dans notre analyse de l'organisation de la communauté chinoise, et l'introduction, dans ces modèles, de concepts et points de vue issus de la sociologie et de l'anthropologie, contribuent à enrichir les conclusions de la science économique du comportement humain. Cette méthode de travail originale, portant ici sur l'altruisme, apporte une connaissance supplémentaire à ce type de problème universel, grâce à une meilleure compréhension d'un phénomène spécifique, qui est ici le succès économique de la communauté des Chinois expatriés dont l'organisation se base sur la SRG. Nous retrouvons ici la définition de l'anthropologie économique que nous avons adoptée dès l'introduction. L'analyse économique, en cherchant des modèles universels, est bien pertinente pour l'étude de l'homme. L'universalité n'existe qu'avec l'altérité et les concepts universels de la science économique ne peuvent être compris qu'à l'aide de recherches sur les phénomènes spécifiques. Il serait intéressant, par la suite, d'approfondir nos recherches sur la communauté chinoise en ouvrant celles-ci sur les liens entre les communautés expatriées et celles de Chine continentale. Depuis l'ouverture de ce pays à l'économie de marché, les réseaux, autrefois entravés par la politique économique des gouvernements mandarinal puis communiste, pénètrent enfin l'économie. Avec une population de plus d'un milliard d'êtres humains désirant s'approprier, eux aussi, le capitalisme, la Chine constitue une

opportunité unique et extraordinaire pour des Chinois d'outre-mer qui y ont encore parfois de la famille. Les réseaux financiers ou industriels se renforcent, les investissements se multiplient, surtout dans les régions du sud-est de la Chine d'où viennent la plupart des Chinois vivant en Asie du sud-est. Les plus gros investisseurs chinois en Chine continentale viennent de Hong Kong et du Japon ¹. D'après J.Randall, R.King et M.Klein (1992), on peut considérer aisément que la Chine continentale, Hong Kong et Taiwan forment une région économique ², qui dispose d'une part dans le commerce mondial de 1,8 % en 1980, et de 4,2 % en 1989. Le commerce à l'intérieur de la CEA représente 10 % de son commerce total en 1978, et 35 % en 1990, preuve de son dynamisme croissant. L'intégration économique entre les régions et pays dirigés par les communautés expatriées et la Chine continentale a commencé avec les provinces du Guangdong et du Fujian, dont la croissance du produit national brut excéderait 10 % par an depuis 10 ans. Le Guangdong réalise 8,3 % du PIB de la Chine en 1991, 8,9 % de sa production industrielle, 8 % de sa production agricole et 23,9 % de ses exportations. Quant au Fujian, il représente 2,6 % de son PIB, 2,3 % de sa production industrielle, 3,1% de sa production agricole et 5,4 % de ses exportations. Les provinces voisines réalisent des performances similaires ce qui renforce la suprématie économique des régions du sud ³. Hong Kong assure un rôle d'intermédiaire avec le reste du monde. C'est ainsi que les Chinois expatriés ont la possibilité de développer leurs affaires avec la CEA. Selon G.Muteaud et B.Birolli ⁴, la proximité de Hong Kong du Guangdong et du Fujian explique qu'« en 1994, année record pour les investissements étrangers en Chine (175 milliards de francs effectivement réalisés), le Guangdong et le Fujian en ont absorbé plus de 40 % ». La « nation » des Chinois expatriés pourrait alors s'élargir aux communautés des régions du sud de la Chine, et la nouvelle « nation » continuerait à développer son pouvoir économique à partir de l'Asie et de la CEA ⁵. Cette formidable expérience d'intégration paraît unique par sa dimension humaine et économique. C'est pourquoi son étude contribuerait encore davantage à la compréhension de phénomènes universels comme l'altruisme, ou l'intégration, dans leurs relations avec les efficacités économique et sociale.

¹ Voir annexe 12.

² Appelée CEA: « Chinese Economic Area ».

³ Voir annexe 12.

⁴ 1995, page 31.

⁵ Voir annexe 8.

BIBLIOGRAPHIE

- ✓ * ABRAHAM-FROIS G., Micro-économie, Economica, Paris, 1986, 307 pages.
- * AKERLOF G.A., « Loyalty filters », American Economic Review, march 1983, vol.73, n°1, pages 54-63.
- * AKERLOF G.A., An economic theorist's book of tales, Cambridge University Press, Cambridge, 1984, 191 pages.
- * ALBAGLI C. (sous la dir.de), Le nouveau bilan économique, politique et social du monde, conjoncture 1996, ed.Breal, Les Echos, Rosny, 1995.
- * ALCHIAN A.A., « Information costs, pricing and ressource employment », in Microeconomics foundation of employment and inflation theory, E.S.Phelps (ed.), W.W.Norton and Cy. inc., New York, 1970, 420 pages, pages 27-52.
- * ALCHIAN A.A., DEMSETZ H., « Production, information costs and economic organisation », American Economic Review, march 1972, pages 777-795.
- * ANDAYA B.W. and L.Y., A history of Malaysia, Mc Millan, London, 1982, 329 pages.
- * AOKI M., « Horizontal versus vertical information structure of the firm », American Economic Review, december 1986, vol.76, n°5, pages 971-983.
- * ARON R., La sociologie allemande contemporaine, PUF, Paris, 1950, 177 pages.
- ✓ * ARON R., Les étapes de la pensée sociologique, Gallimard, Paris, 1967, 659 pages.
- ✓ * ARROW K.J., Les limites de l'organisation, Presses Universitaires de France, Paris, 1976, 104 pages.
- * ARROW K.J., The economics of information, Basil Blackwell, Oxford, 1984.
- * ARROW K.J., « Informational structure of the firm », American Economic Review, may 1985, pages 303-307.
- * AXELROD R., The evolution of cooperation, Basic books, New York, 1984, 222 pages (traduction française: Donnant-Donnant, ed.O.Jacob, Paris, 1992, 214 pages).

* AZIZ A. (ed.), University education and employment in Malaysia, International Institute for education planning (IIEP), research report n°66, UNESCO, Kuala Lumpur, 1987.

* BATIFOULIER P., CORDONNIER L., ZENOU Y., « L'emprunt de la théorie économique à la tradition sociologique. L'exemple du don contre don », Revue Economique, vol.43, n°5, septembre 1992, pages 917-946.

* BAUMOL W.J., PANZAR J.C., WILLIG K.D., Contestable markets and the theory of industry structure, Harcourt Brace Jovanovich inc., New York, 1982, 483 pages.

* BECKER G.S., The economic approach to human behavior, Chicago University Press, Chicago, 1976a, 314 pages.

* BECKER G.S., « Altruism, egoism and genetic fitness: economics versus sociobiology », Journal of Economic Literature, september 1976b, vol.14, n°3, pages 817-826.

* BECKER G.S., « Altruism in the family and selfishness on the market place », Economica, vol.48, february 1981a, n°189, pages 1-15.

* BECKER G.S., « Altruism in the family » in A treatise on the family, Harvard University Press, Harvard, 1981b, pages 277-305.

* BECKER G.S., TOMES S., « An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility », Journal of Political Economy, 1979, vol.87, n°6, pages 1153-1189.

* BEN-PORATH Y., « The F-connection: families, friends and firms and the organisation of exchange », Population and Development Review, 1, 1980, page 1.

* BERGERE M.C., L'âge d'or de la bourgeoisie chinoise, Flammarion, nouvelle bibliothèque scientifique, Paris, 1986, 300 pages.

* BERNHEIM B.D., STARK O., « Altruism within the family reconsidered: do nice guys finish last? », American Economic Review, december 1988, vol.78, n°5, pages 1034-1045.

* BESLEY T., COATE S., LOURY G., « Rotating savings and credit associations, credit markets and efficiency », Review of Economic Studies, 1994, 61, pages 701-719.

- ✓ * BLAUG M., La pensée économique, Economica, Paris, 1981, 810 pages.
- * BLYTHE W., The impact of Chinese secret societies in Malaysia. A historical study, Oxford University Press, London, 1969.
- * BOUDON R., La place du désordre, Presses Universitaires de France, Paris, 1984, 245 pages.
- * BRADACH J.L., ECCLES R.G., « Price, authority and trust: from ideal types to plural forms », in Markets, hierarchy and networks. The coordination of social life, ed. by G.Thompson, J.Frances, R.Levacic, J.Mitchell, Sage publication, London, Newbury Park, New Delhi, 1991, 306 pages, pages 277-292.
- * BRESLER F., La mafia chinoise, ed. Philippe Picquier, Paris, 1991 (1ère éd.américaine: 1980), 276 pages.
- ✓ * BRY F. (de), « Paternalisme entrepreneurial: égoïsme éclairé ou altruisme rationnel? », document de travail, octobre 1995, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, à paraître chez Economica dans Altruisme et Développement.
- * BUCHANAN J., « An economic theory of clubs », Economica, february 1965, pages 1-14.
- * BUCHANAN J., TULLOCK G., The calculus of consent, Ann Arbor Paperbacks, the University of Michigan Press, 1965, 306 pages.
- * BURLING R., « Maximization theory and the study of economic anthropology », The American Anthropologist, n°64, 1962, pages 168-187.
- * BUSS A.E., « Max Weber in Asian studies », in International studies in sociology and social anthropology, ed. by K.Ishwaran, 1985.
- ✓ * CAHUC P., La nouvelle micro-économie, La Découverte, collection Repères, Paris, 1993, 115 pages.
- * CALLIER P., « Informal finance: the rotating saving and credit association. An interpretation », Kyklos, vol.43, fasc.2, pages 273-276.
- * CAMERER C., « Gifts as economic signals and social symbols », American Journal of Sociology, Supplement to volume 94, march 1989, pages S180-S214.

* CASSEN B., « Taiwan et les sirènes du continent », Le Monde Diplomatique, août 1993, page 15.

* CHAO P., Chinese kinship, ed.P.Kegan, London, Boston, Melbourne, 1983, pages 6-90.

* CHARREAUX G., « Un prolongement de la théorie de l'agence: la théorie des transactions informelles », Problèmes Economiques, n°2223, 30 avril 1991, pages 15-24.

* CHENG L.K., Social change and the Chinese in Singapore. A socio-geography with special reference to bang structure, Singapore University Press, Singapore, 1985.

* CHINESE CHAMBER OF COMMERCE, The Second Chinese Economic Congress, Kuala Lumpur, 18-19 août 1992.

* CH'NG D.C.L., The overseas Chinese entrepreneurs in Asia; background business practices and international networks, Committee for economic development of Australia, décembre 1993, 167 pages.

* CIGNO A., Economics of the family, chapitre 9, « Intergenerational issues », Clarendon Press, Oxford, 1991, 196 pages.

* CLAD J., Behind the myths. Business, money and power in Southeast Asia, Unwin Hyman Ltd., London, 1989, 260 pages.

* COATE S., RAVALLION M., « Reciprocity without commitment: characterization and performance of informal insurance arrangements », Journal of Development Economics, 40, 1993, pages 1-24.

* COHENDET P., LLERENA P., Flexibilité, information et décision, Economica, Paris, 1989, 387 pages.

* COLLARD D., Altruism and economy. A study in non-selfish economics, ed.M.Robertson, Oxford University Press, Oxford, 1978, 203 pages.

* COMBER L., « Chinese secret societies in Malaya. A survey of the Triad Society from 1800 to 1900 », Monographs of the Association for Asian Studies, New York, 1959.

* COMBER L., 13 May 1969, a historical survey of sino-malay relations, ed.Heinemann Asia, Kuala Lumpur, 1983, 88 pages.

- X * CORDONNIER L., Coopération et réciprocité; des équilibres stratégiques au don contre don (autour du dilemme du prisonnier), document de thèse non publié, Université de Paris X, 1993a.
- X * CORDONNIER L., « Normes de réciprocité et comportements stratégiques », La Revue du Mauss, 1993b, n°1, pages 139-173.
- X * CORIAT B., GUENNIF S., Incertitude, confiance et institution, document de travail non publié présenté au colloque « La confiance en question », Aix-en-Provence, 22-23 mars 1996, organisé par l'ADSE (Association pour le Développement de la Socio-Economie).
- X * DAWES R.M., THALER R.H., « Anomalies: cooperation », Journal of Economic Policy, vol.2, n°3, summer 1988, pages 187-197.
- X * DAWKINS R., Le gène égoïste, Mengès, Oxford University Press, Oxford, 1978, 279 pages.
- X * DELAPIERRE M., MICHALET C.A., « Vers un changement des structures des multinationales: le principe de l'internalisation en question », Revue d'Economie Industrielle, n°47, 1er trimestre 1989, pages 27-43.
- * DEVERGE M., « Confucianisme et succès économique à Taiwan », Etudes, Juillet-Août 1987, page 5.
- X * DIONNE G., « Incertain et information: où en sommes-nous 35 ans après le colloque de Paris? », Economica, Paris, 1988.
- X * DISSELKAMP A., L'éthique protestante de Max Weber, Presses Universitaires de France, Paris, 1994, 203 pages.
- * DORMEL A., « La diaspora chinoise en Asie du sud-est: un élément moteur de l'activité économique », Problèmes économiques, 28 Mars 1990, n°2168, pages 26-30.
- * DUGGER W.M., « The transaction cost analysis of O.E. Williamson. A new synthesis. », Journal of Economic Issues, vol.17, n°1, march 1983, pages 95-113.
- * DUMONT L., Homo Hierarchicus. Essai sur le système des castes, Gallimard, Paris, 1966, 399 pages.
- * DUMONT L., Homo Aequalis. Génèse et épanouissement de l'idéologie économique, Gallimard, Paris, 1977, 235 pages.

- * DURKHEIM E., De la division du travail social, Presses Universitaires de France, Paris, 1978 (1ère ed. 1960), 416 pages.
- * EAST ASIA ANALYTICAL UNIT, Overseas Chinese business networks in Asia, Department of Foreign Affairs and Trade, Commonwealth of Australia, 1995, 279 pages.
- * ECONOMIC AND SOCIAL COMMISSION FOR ASIA AND THE PACIFIC, Population of Malaysia, Country monograph series 13, United Nations, New York, 1986.
- * EE J., « Chinese migration to Singapore », Journal of Southeast Asian History, vol.2, 1961, pages 33-51.
- * ENGARDIO P., BARNATHAM J., « Asia's new giants », Business Week, november 27, 1995, pages 30-40.
- * ESTADES J., Confiance et contrôle dans le partenariat recherche industrie, document de travail non publié présenté au colloque « La confiance en question », Aix-en-Provence, 22-23 mars 1996, organisé par l'ADSE (Association pour le Développement de la Socio-Economie).
- * ETIEMBLE, Confucius, Gallimard, collection idées, Paris, 1956, 312 pages.
- * EVERAERE C., « Système d'information et organisation flexible: vers une méthodologie de l'intégration de systèmes de production », Economies et Sociétés, n°21, mai 1995, pages 191-208.
- * FAFCHAMPS M., « Solidarity networks in preindustrial societies: rational peasants with a moral economy », Economic Development and Cultural Change, 1992, pages 147-174.
- * FAR EASTERN ECONOMIC REVIEW, 30 décembre 1993, 6 janvier 1994 et 29 février 1996.
- * FEWSMITH J., « From guilds to interest groups: the transformation of public and private in late Qing China », Comparative Studies in Society and History, 25, 1983, pages 617-640.
- * FIRTH R., « The social framework of economic organisation », in LE CLAIR, Jr., E.E., SCHNEIDER H.K., Economic anthropology. Readings in theory and analysis, Holt, Rinehart and Winston Inc., New York, 1968, 487 pages, pages 65-87.

- * FONG M.L., The sociology of secret societies. A study of Chinese secret societies in Singapore and Malaysia, Oxford University Press, Kuala Lumpur, 1981.
- * FRENCH BUSINESS ORGANISATION, Fiches de synthèse, Kuala Lumpur, 1992.
- ✂ * FREUND J., Sociologie de Max Weber, Presses Universitaires de France, Paris, 1966, 252 pages.
- * GAFFARD J.L., Economie industrielle et de l'innovation, Dalloz, Paris, 1990, 445 pages.
- * GERNET J., Le monde chinois, A.Colin, Paris, 1972, 585 pages.
- * GERNET J., L'intelligence de la Chine. Le social et le mental, bibliothèque des histoires, Gallimard, Paris, 1994, 395 pages.
- * GIRAN J.P., Recherche d'informations et déséquilibre, Economica, Paris, 1979, 139 pages.
- ✂ * GIRAN J.P., Pour une économie de la recherche, Economica, Paris, 1982, 130 pages.
- ✂ * GODELIER M., Rationalité et irrationalité en économie, Maspero, Paris, 1971, 293 pages.
- * GODELIER M., Un domaine contesté: l'anthropologie économique, Mouton, Paris, La Haye, 1974, 374 pages.
- * GODELIER M., « L'Occident, miroir brisé. Une évaluation partielle de l'anthropologie sociale assortie de quelques perspectives », Annales Economies, Sociétés et Civilisations, A.Colin, 48ème année, n°5, septembre-octobre 1993, pages 1183-1207.
- * GODELIER M., MELITZ M.J., L'anthropologie en France. Situation actuelle et avenir, colloque international du CNRS n°573, 18-22 avril 1977, ed. du CNRS, Paris, 1979, 567 pages.
- * GOODFELLOW D.M., « The applicability of economic theory to so-called primitive communities », in LE CLAIR, Jr., E.E., SCHNEIDER H.K., Economic anthropology. Readings in theory and analysis, Holt, Rinehart and Winston Inc., New York, 1968, 487 pages, pages 55-64.

- * GOSLING P., LIM L.Y.C., The Chinese in Southeast Asia. Vol.1: ethnicity and economic activity, Maruzen Asia, Singapore, 1983.
- * GOTO A., « Business group in a market economy », European Economic Review, 19, 1982, pages 53-70.
- ✓ * GRANIER R., GIRAN J.P., Analyse économique, Economica, 4ème éd., 1990, 584 pages.
- * GRANOVETTER M., « Economic action and social structure: the problem of embeddedness », American Journal of Sociology, vol.91, n°3, November 1985, pages 481-510.
- ✓ * GRANOVETTER M., Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse, Presses Universitaires de France, Paris, 1994.
- * HAMILTON G.G., « Why no capitalism in China? Negative questions in historical comparative research », in International Studies in Sociology and Social Anthropology, ed. by K.Ishwaran, 1985.
- * HANSSON I., STUART C., « Social security as trade among living generations », American Economic Review, december 1989, vol.79, n°5, pages 1182-1195.
- * HARUN D. (ed.), Information Malaysia, yearbook 1992-93, Berita Publishing Sdn Bhd, Kuala Lumpur, 1992, 746 pages.
- * HASSOUN J.P., « Des patrons chinois à Paris. Ressources linguistiques, sociales et symboliques », Revue Française de Sociologie, 34, 1993, pages 97-123.
- ✓ * HERSKOVITS M.J., Les bases de l'anthropologie culturelle, Edition française Payot, Paris, 1967, 329 pages.
- * HICKS G.L. (ed.), Overseas Chinese remittances from Southeast Asia. 1910-1940, Singapore, 1993.
- * HIRSHLEIFER J., « Where are we in the theory of information? », American Economic Review, may 1973, pages 31-39.
- * HIRSHLEIFER J., « Economics from a biological point of view », Journal of Law and Economics, vol.20 (1), april 1977, pages 1-52.

- * HIRSHLEIFER J., « The expanding domain of economics », American Economic Review, vol.75, n°6, 1985, pages 53-68.
- * HOLLANDER H., « A social exchange approach to voluntary cooperation », American Economic Review, december 1990, vol.80, n°5, pages 1157-1167.
- * HUGON P., « Incertitude, précarité et financement local: le cas des économies africaines », Tiers Monde, n°145, janvier-mars 1996, pages 13-40.
- * JARILLO J.C., « On strategic networks », Strategic Management Journal, vol.9, 1988, pages 31-41.
- * JESUDASON J.V., Ethnicity and the economy. The state, Chinese business and multinationals in Malaysia, East Asian Social Science Monograph, Oxford University Press, Singapore, 1989.
- * JOFFRE P., KOENIG G., Stratégie d'entreprise, Economica, Paris, 1985, 239 pages.
- * JONES R.A., OSTROY J.M., « Flexibility and uncertainty », Review of Economic Studies, 1984, n°51, pages 13-32.
- * KANT E., Métaphysique des moeurs, 2ème partie, librairie philosophique J.Vrin, 1985, 180 pages.
- * KANT E., Anthropologie du point de vue pragmatique, trad. M.Foucault, Librairie philosophique J.Vrin, Paris, 1991, 174 pages.
- * KAO J., « Le business chinois tisse sa toile », Harvard l'Expansion, automne 1993, n°70, pages 23-31.
- * KEAK, C.L., Social change and the Chinese in Singapore. A socio-geographic with special reference to bang structure, Singapore University Press, Singapore, 1985.
- * KENNETT D.A., « Altruism and economic behavior. I: Development in the theory of public and private redistribution », American Journal of Economics and Sociology, vol.39, n°2, April 1980, pages 183-198.
- * KHOO S.G., Population and housing census of Malaysia, vol.2, Department of Statistics Malaysia, Kuala Lumpur, 1991, 890 pages.

* KIMBALL M.S., « Farmers' cooperatives as behavior toward risk », American Economic Review, march 1988, vol.78, n°1, pages 224-231.

X * KLUCKHOHN C., Initiation à l'anthropologie (« Mirror for man »), ed. Mac Graw-Hill book Co., New York, and C.Dessart, Bruxelles, 1966, 327 pages.

* KREPS D.M., A course in micro-economic theory. Chapter 20: Transaction cost analysis and the firm, Harvester Wheatsheaf, New York, 1990, 839 pages, pages 743-770.

* KREPS D.M., WILSON R., « Reputation and imperfect information », Journal of Economic Theory, 27, 1982, pages 53-279.

* LANDA J., « A theory of the ethnically homogeneous middleman group: an institutional alternative to contract law », the Journal of Legal Studies, n°10, 1981, pages 349-362.

* LE CLAIR Jr., E.E., SCHNEIDER H.K., Economic anthropology. Readings in theory and analysis, Holt, Rinehart and Winston Inc., New York, 1968, 487 pages.

X * LELART M., La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les PVD, Ellipses, Paris, 1990, 356 pages.

* LEMOINE F., La nouvelle économie chinoise, La découverte, collection Repères, Paris, 1994, 121 pages.

* LE MONDE, Bilan du monde. L'année économique et sociale 1995, Paris, 1996.

* LEVY A. (introduction, traduction, notes et commentaires), Les entretiens de Confucius et de ses disciples, GF-Flammarion, Paris, 1994, 256 pages.

* LIM L., « The emergence of a Chinese economic free zone in Asia? », Journal of Southeast Asia Business, vol.8, n°1, winter 1992.

* LIMLINGAN V.S., The overseas Chinese in ASEAN: business strategies and management practices, Vita Development Corporation, Manille, 1986, 166 pages.

* LINDBECK A., WEIBULL J.W., « Altruism and time consistency: the economics of fait accompli », Journal of Political Economy, vol.96, n°6, décembre 1988, pages 1165-1183.

- * LIU H.C.W., « An analysis of Chinese clan rules: confucianism theory in action », in Confucianism in action, ed. by D.S.Nivison, Standford University Press, Standford, 1959.
- * LODEVIJKS J., « Anthropologists and economists: conflict or cooperation? », Journal of Economic Methodology, vol.1, fasc.1, june 1994, pages 81-104.
- * LOMBARD D. et AUBIN J. (sous la direction de), Marchands et hommes d'affaires asiatiques dans l'océan indien et la mer de Chine, treizième-vingtième siècles, édition de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris, 1988, 375 pages.
- * MACAULAY S., « Non contractual relations in business: a preliminary study », American Sociological Review, february 1963, vol.28, n°1, pages 55-69.
- * Mc.VEY R., Southeast Asian capitalists, Studies on Southeast Asia, Cornell University, Ithaca, New York, 1992, 220 pages.
- * MAHIEU F.R., Les fondements de la crise économique en Afrique, L'Harmattan, Paris, 1990, 197 pages.
- * MAHIEU F.R., « Du métier d'économiste du développement », CLES, n°20, 2ème semestre 1992, pages 161-170.
- * MAHIEU F.R., Anthropologie économique revisitée, document de travail non publié, 15 novembre 1994, 23 pages.
- * MAHIEU F.R. et EBOUE C., Ménages dynastiques, fonction de consommation et politiques de stabilisation en Afrique, document de travail non publié, Ceretim, URA CNRS 1240, Université de Rennes 1, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, 1995, 37 pages.
- * MALINOWSKI B., Une théorie scientifique de la culture, Seuil, Paris, 1970, (édition originale, 1944), 183 pages.
- * MA MUNG E., « La diaspora chinoise en Occident », Revue Européenne des Migrations Internationales, vol.8, n°3, 1992, Université de Poitiers, URA CNRS 1145.
- * MA MUNG, E., et SIMON, G., Commerçants maghrébins et asiatiques en France, Masson, Paris, 1990, 130 pages.

- ✂ * MANN P., « Choix rationnel et théorie des jeux », dans L'action collective, mobilisation et organisation des minorités actives, A.Colin, Paris, 155 pages, 1991, pages 25-31.
- ✂ * MARGIRIER G., « L'impact des technologies d'information sur les performances et l'organisation de la firme; le cas des réseaux locaux industriels », Revue d'Economie Industrielle, n°51, 1er trimestre 1990, pages 75-95.
- * MARGOLIS H., Selfishness, altruism and rationality, Cambridge University Press, Cambridge, 1982, 188 pages.
- * MARSCHAK J., RADNER R., Economic theory of teams, Yale University Press, New Haven and London, 1972, 338 pages.
- * MARSHALL A., Principles of economics, ed.by C.W.Guillebaud, 9th. édition (1st.edition 1890), vol.1 (text), Mc Millan and Co.Ltd for the Royal Economic Society, 1961, 858 pages.
- ✂ * MAUSS M., « Essai sur le don, forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », dans Sociologie et anthropologie, Presses Universitaires de France, 1966 (1ère édition 1950), 475 pages, pages 145-275.
- ✂ * MENARD C., L'économie des organisations, La Découverte, Collection Repères, Paris, 1990, 120 pages.
- * MIZOGUCHI Y., VANDERMEERSCH L. (eds.), Confucianisme et sociétés asiatiques, L'Harmattan, Sophia University, Tokyo, 1991, 190 pages.
- * MONTAGU-POLLOCK M., « All the right connections. Chinese management has amazed advantages over « modern » methods », Asian Business, vol.27, n°1, january 1991, pages 20-24.
- ✂ * MONTMORILLON (de) B., « Une reformulation de la théorie du groupe », Revue d'Economie Industrielle, n°47, 1er trimestre 1989, pages 14-26.
- * MORICE J., « La tontine, contrat asiatique de crédit mutuel », Revue Juridique et Politique, Indépendance et Coopération, t.36, n°2, 1982, pages 811-822.
- * MORISHIMA M., Capitalisme et confucianisme. Technologie occidentale et éthique japonaise, (trad. de « Why has Japan succeeded? »), Flammarion, Paris, 1982, 287 pages.

- ✓ * MORVAN Y., Fondements d'économie industrielle, Economica, Paris, 1985, 439 pages.
- * MUTEAUD G., BIROLI B., « Les nouveaux conquérants », Challenges, n°100, février 1996, pages 76-121.
- * NAISBITT J., Megatrend for Asia, Nicholas Brealy Publisher, London, 1995.
- * NATIONAL PRINTING OF MALAYSIA, Sixth Malaysian Plan 1991-95, Kuala Lumpur, 1991.
- * NEEDHAM J., La tradition scientifique chinoise, Hermann, Paris, 1974, 306 pages.
- * NEVIUS J.L., The Chinese, Pelanduk Publications, Petaling Jaya, Malaysia, 1995, 274 pages.
- ✗ * OLSON M., La logique de l'action collective, Presses Universitaires de France, Paris, 1978, 190 pages.
- * ONG H.T., Beyond Sun Tzu's art of war. The confucian way, S.Abdul Majeed and Co., Kuala Lumpur, 1994, 240 pages.
- ✗ * ORLEANS A., « Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand », cahiers du MAUSS, La Découverte, n°4, 2ème semestre 1994 (« A qui se fier? Confiance, interaction et théorie des jeux »), pages 17-36.
- ✗ * ORLEANS A., La théorie économique de la confiance et ses limites, document de travail non publié présenté au colloque « La confiance en question », Aix-en-Provence, 22-23 mars 1996, organisé par l'ADSE (Association pour le Développement de la Socio-Economie).
- ✗ * PACHE G., « la firme-réseau: mode ou modèle? », les cahiers du LERASS, n°23, mai 1991, pages 51-70.
- * PAIRAULT T., « Approches tontinières ». Première partie: « De la France à la Chine par la Cochinchine et autres lieux », INALCO, Etudes Chinoises, vol.9, n°1, Printemps 1990, pages 7-34.
- * PAIRAULT T., « Approches tontinières ». Deuxième partie: « Formes et mécanismes tontiniers », INALCO, Etudes Chinoises, vol.9, n°2, Automne 1990, pages 75-130.

- *) * PAIRAULT T., L'intégration silencieuse, L'Harmattan, Paris, 1995, 225 pages.
- * PAIX C., PETIT M., « Logiques héritées, nouvelles stratégies: les groupes de Taiwan et de Singapour face aux défis de l'internationalisation », Tiers-monde, tome 31, n°124, octobre-décembre 1990, pages 735-762.
- * PAN L., Sons of the yellow emperor. The story of the overseas Chinese, Secker and Warburg publication, London, 1990, 379 pages.
- * PASSERON J.C.(sous la dir.de), « Max Weber », Cahiers du CERCOM, Juin 1992, n°7, EHESS NICE.
- * PENANG CHINESE CHAMBER OF COMMERCE, Diamond jubilee souvenir magazine 1903-1978, Penang, Malaysia, 1978, 500 pages.
- * PENANG CHINESE CHAMBER OF COMMERCE, Directors handbook 1994-95, Penang, Malaysia, 1995.
- * PENANG CHINESE TOWN HALL, Commemorative publication of centenary celebrations and inauguration of new building Penang Chinese Town Hall, Penang, Malaysia, 1983, 510 pages.
- * PLATTEAU J.P., ABRAHAM A., « An inquiry into quasi-credit contracts: the role of reciprocal credit and interlinked deals in small scale fishing communities », The Journal of Development Studies, vol.23, n°4, july 1987, pages 461-490.
- * POLLAK R.A., « A transaction cost approach to families and households », Journal of Economic Literature, vol.23, June 1985, pages 581-608.
- * POSNER R.A., « A theory of primitive society with special reference to law », The Journal of Law and Economics, vol.23(1), April 1980, pages 1-55.
- * POSTE d'EXPANSION ECONOMIQUE de l'Ambassade de France à Kuala Lumpur, Les grands groupes chinois en Malaisie, Kuala Lumpur, 1992a.
- * POSTE d'EXPANSION ECONOMIQUE de l'Ambassade de France à Kuala Lumpur, Le commerce extérieur de la Malaisie, Kuala Lumpur, 1992b.
- * POTTIER R., « Capitalisme, protestantisme et confucianisme », dans Confucianisme, permanence et renouveau, textes réunis par Le Huu Khoa, Université de Nice Sophia Antipolis, Institut du Droit de la Paix et du Développement, Economica, 1996.

- ✎ * POUILLON F. (sous la direction de), L'anthropologie économique, courants et problèmes, Maspero, Paris, 1976, 153 pages.
- * PRATT J.W., ZECKHAUSER R.J. (ed.), Principals and agents: the structure of business, Harvard Business School, Boston (Mass.), 1985, 209 pages.
- * QUAH C.E., « Differentiation within the Chinese community in Penang », report n°1 of the School of the Comparative Social Sciences, november 1975, ed.by Stuart Gardner, pages 1-44.
- * RABUSHKA A., Race and politics in urban Malaysia, Hoover Institution, Standford University, 1973.
- * RANDALL J., KING R., KLEIN M., The Chinese Economic Area: economic integration without a free trade arrangement, OCDE, Economic Department, Working Papers, Paris, 1992.
- * REDDING S.G., The spirit of Chinese capitalism, de Gruyter, New York, 1990, 261 pages.
- * REDDING S.G., The culture of entrepreneurship, ICS Press, San Francisco, 1993.
- * REDDING S.G., CLEGG S.R. (eds.), Capitalism in contrasting cultures, de Gruyter, New York, 1990, 427 pages.
- ✎ * REIX R., La flexibilité de l'entreprise, Cujas, Paris, 1979, 178 pages.
- ✎ * REQUIER-DESJARDINS D., « L'« économie des organisations » et l'analyse du comportement des unités domestiques en Afrique sub-saharienne », Economie Appliquée, t.46, n°4, 1994, pages 105-131.
- * ROSENZWEIG M.R., WOLPIN K.I., « Specific experience, household structure, and intergenerational transfers. Farm family land and labor arrangements in developing countries », The Quaterly Journal of Economics, vol.100, suppl.1985, pages 961-987.
- * SAHLINS M., « On the sociology of primitive exchange », in Banton M.(ed.), The relevance of models of social anthropology, London, Tavistok Association of Anthropologists Monographs, n°1, 1965.

* SAMUELSON P.A., « Altruism as a problem involving groups versus individual selection in economics and biology », American Economic Review, may 1993, vol.83, n°2, pages 143-148.

* SANDLER T., TSCHIRHART J.T., « The economic theory of clubs: an evaluative survey », Journal of Economic Literature, vol.18, december 1980, pages 1481-1521.

* SCHMIDT C., Confiance et rationalité: quelques enseignements sur la théorie des jeux, document de travail non publié présenté au colloque « La confiance en question », Aix-en-Provence, 22-23 mars 1996, organisé par l'ADSE (Association pour le Développement de la Socio-Economie).

* SCHROEDER R.S., Max Weber and the sociology of culture, Sage publications, London, 1992.

* SEN A., Ressources values and development, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1984, 547 pages.

* SENGHER H. (Von), Stratagème. Trois millénaires de ruses pour vivre et survivre, interédition, Paris, 1992, 288 pages.

* SERVET J.M., « Paroles données: le lien de confiance », cahiers du MAUSS, La Découverte, n°4, 2ème semestre 1994 (« A qui se fier? Confiance, interaction et théorie des jeux »), pages 36-56.

* SMITH A., The theory of moral sentiments, ed. by D.D.Raphaël and A.L.McFie, Clarendon Press, Oxford, 1976.

* SOWEL T., The economics and politics of race: an international perspective, William Morrow and Co., New York, 1983, 324 pages.

* STARK O., « Altruism and the quality of life », American Economic Review, may 1989, vol.79, n°2, pages 86-90.

* STARK O., « Non market transfers and altruism », European Economic Review, 37, 1993, pages 1413-1424.

* STERNBENZ F.P., SANDLER T., « Sharing among clubs: a club of club theory », Oxford Economic Papers, 44, 1992, pages 1-19.

* STIGLER G.J., « The economics of information », Journal of Political Economy, vol.69, june 1961, n°3, pages 213-224.

* SUGDEN R., « Reciprocity: the supply of public goods through voluntary contributions », Economic Journal, vol.94, 1984, pages 772-787.

* TAN C.B., « The ethnic Chinese in Malaysia and Singapore », in The ethnic Chinese in the ASEAN states. Bibliographical essays, ed. by Suryadinata L., National University of Singapore, Institute of South East Asian Studies (ISEAS), 1989, 259 pages, chapitre 4.

* TAN L.E., « Chinese education in Malaysia and Singapore », in The ethnic Chinese in the ASEAN states. Bibliographical essays, ed. by Suryadinata L., National University of Singapore, Institute of South East Asian Studies (ISEAS), 1989, 259 pages, chapitre 5.

* TAN T.T.W., Your Chinese roots. The overseas Chinese story, Times Books International, Singapore, 1988, 246 pages.

* TELSER L.G., « Supply and demand for advertising messages », American Economic Review, may 1966, vol.56, n°2, pages 457-466.

* THOMPSON G., FRANCES J., LEVACIC R., MITCHELL J. (ed.), Markets, hierarchies and networks: the coordination of social life, Sage publication, London, Newbury Park, New Delhi, 1991, 306 pages.

* THORELLI H.B., « Networks: between markets and hierarchies », Strategic Management Journal, vol.7, 1986, pages 37-51.

* TIEBOUT C.M., « A pure theory of local expenditures », Journal of Political Economy, october 1956, 64 (5), pages 416-24.

* TIROLE J., The theory of industrial organisation, The MIT Press, Cambridge (Mass.), 1990, 471 pages.

X * TONNIES F., Communauté et société. Catégories fondamentales de la sociologie pure, Presses Universitaires de France, Paris, 1944, 241 pages.

* TROLLIET P., « Les Huaqiao (Chinois d'outre-mer) et le socialisme du continent: une autre voie? », Tiers-Monde, t.22, n°86, avril-juin 1981, pages 459-466.

* TROLLIET P., La diaspora chinoise, Presses Universitaires de France, collection Que sais-je?, Paris, 1994, 124 pages.

- * TULKENS H., (textes rassemblés par), Efficacité et management, commission n°5 du huitième congrès des économistes belges de langue française, Centre Interuniversitaire de Formation Permanente (CIFOP), Charleroi, 1989.
- * VANDERMEERSCH L., Le nouveau monde sinisé, Presses Universitaires de France, Paris, 1986, 224 pages.
- * VARIAN H.R., Intermediate micro-economics, 2nd ed., Norton International Student edition, New York, 1990.
- * VARIAN H.R., Analyse micro-économique, (trad.frçaise, J.M.Hommet), De Boeck, Bruxelles, 1995, 509 pages.
- * VAUGHAN J.D., The manners and customs of the Chinese, Oxford in Asia Paperbacks, Oxford University Press, 1971, 126 pages.
- * VERIN H., Jalons pour une histoire de la confiance, document de travail non publié présenté au colloque « La confiance en question », Aix-en-Provence, 22-23 mars 1996, organisé par l'ADSE (Association pour le Développement de la Socio-Economie).
- * VIJVERBERG V.P.M., « Decomposing the earning differentials in Peninsular Malaysia », Singapore Economic Review, 32(1), avril 1987, pages 24-36.
- * WANG G., China and the Chinese overseas, Times Academic Press, Singapore 1991, 302 pages.
- * WANG T.P., The origins of Chinese kongsi, Pelanduk Publications, Petaling Jaya, Malaysia, 1994, 110 pages.
- * WEBER M., The religions of China: Confucianism and Taoism, The Free Press, Glencoe, Illinois, 1951.
- * WEBER M., L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, Plon, Paris, 1964a (1ère éd. allemande: 1903), 318 pages.
- * WEBER M., The theory of social and economic organisation, translated by A.M.Henderson and T.Parsons, The Free Press, New York, 1964b (1ère éd.1925), 436 pages.
- * WEBER M., Essais sur la théorie de la science, réédition, Agora Presses Pocket, Plon, Paris, 1992, 478 pages (Essais tirés de « Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre », Tübingen, Mohr, 1951).

- * WIJEYWARDENE G., Ethnic groups across national boundaries in mainland Southeast Asia, Institute of Southeast Asian Studies (ISEAS), Singapore, 1990.
- * WILLIAMSON O., « Calculativeness, trust and economic organisation », Journal of Law and Economics, vol.36, april 1993, pages 453-486.
- * WINTROBE R., BRETON A., « Organizational structure and productivity », American Economic Review, june 1986, vol.76, n°3, pages 530-537.
- * WU Y.L. and C.H., Economic Development in Southeast Asia. The Chinese Dimension, Hoover Institution, Standford University, Standford, 1980.
- * YANG M.M.H., Gifts favors and banquets. The art of social relationships in China, Cornell University Press, Ithaca, London, 1994, 321 pages.
- * YEN C.H., « Early Chinese clan organisations in Singapore and Malaysia. 1819-1911 », Journal of Southeast Asian Studies, vol.XII, n°1, march 1981, pages 62-92.
- * YONG C.F., « Ethnic Chinese in Southeast Asia », Journal of Southeast Asian Studies, vol.12, n°1, march 1981, special issue, pages 62-86.
- * YONG C.F., Chinese leadership and power in colonial Singapore, Singapore, Times Academic Press, 1991, 321 pages.
- * YONG M.C. (ed.), Asian traditions and modernization: perspectives from Singapore, Center for Advanced Studies, National University of Singapore, Times Academic Press, Singapore, 1992, 283 pages.

CARTES, GRAPHIQUES, TABLEAUX ET SCHEMAS:

- Cartes:

n°1, page 40: distribution de la population malaisienne par états et par groupes ethniques, 1970.

n°2, page 51: statuts des états de Malaisie (1896-1957).

- Graphiques:

n°1, page 25: PNB de la Malaisie par habitant en dollars US, 1988-1994.

n°2, page 26: évolution de l'inflation en Malaisie, 1988-1995.

n°3, page 27: évolution de la balance commerciale de la Malaisie, 1988-1994.

n°4, page 28: solde de la balance commerciale de la Malaisie, 1988-1994.

n°5, page 68: effets indirects de l'altruisme.

n°6, page 69: l'altruisme comme système d'assurance mutuelle.

n°7, page 70: le théorème de l'enfant gâté.

n°8, page 185: coût privé et collectif d'une activité.

n°9, page 190: l'équilibre des clubs.

n°10, page 196: les économies et déséconomies d'échelle.

n°11, page 235: flexibilité et courbes de coût moyen.

n°12, page 242: fonctions de production d'information sur les échanges.

- Tableaux:

- n°1, page 25: parts des secteurs économiques dans le PIB de la Malaisie (% en 1992).
- n°2, page 26: emploi en Malaisie en 1992.
- n°3, page 26: budget du secteur public et dettes publique et privée en Malaisie, 1991, 1992 et 1993 (prévisions).
- n°4, page 28: parts des catégories de produits dans les exportations et les importations de la Malaisie en 1992.
- n°5, page 29: principales zones d'exportations de la Malaisie en 1991 et 1992.
- n°6, page 29: principales zones d'importation de la Malaisie en 1991 et 1992.
- n°7, page 35: le fait chinois dans le monde, 1980-1985.
- n°8, page 41: taux d'urbanisation par groupes ethniques en Malaisie péninsulaire, 1980 et 1991.
- n°8 bis, page 41: composition ethnique et taux d'urbanisation de certains états de Malaisie péninsulaire, 1991.
- n°9, page 41: distribution des étudiants de l'université de Malaisie par groupes ethniques et par disciplines, 1959-1969.
- n°10, page 42: structure de l'emploi par groupes ethniques et par secteurs d'activités en Malaisie, 1970-1995.
- n°11, page 42: parts de capital de sociétés anonymes à responsabilité limitée (limited company) de Malaisie, 1971-1985, but et résultats effectifs en 1990.
- n°12, page 43: évolution de la propriété par groupes ethniques en Malaisie dans quelques secteurs du commerce, des services et de l'industrie, 1971-1981.
- n°13, page 43: évolution en pourcentages, du nombre d'entreprises et du chiffre d'affaires selon le groupe ethnique en Malaisie, 1971-1981.

- n°14, page 44: PIB par habitant pour les états de Penang, Selangor et Kelantan, et pour la ville de Kuala Lumpur, en dollars malaisiens, 1985, 1990, 1995 (prévisions).
- n°14 bis, page 44: revenu par habitant pour les états de Penang, Selangor et Kelantan, et pour la ville de Kuala Lumpur, en dollars malaisiens, 1985, 1990.
- n°15, page 47: différentes ethnies chinoises à travers le monde.
- n°16, page 53: évolution de la population de Singapour par groupes ethniques, 1824-1980.
- n°17, page 54: distribution en pourcentages, des Chinois de Singapour par groupes dialectaux, 1881-1980.
- n°18, n°19, page 88: types de tontines.
- n°20, n°21, page 89: « » .
- n°22, n°23, page 90: « » .
- n°24, n°25, page 91: « » .
- n°26, page 178: distribution des associations chinoises de Singapour par type et origine ethnique, 1976.
- n°27a, page 179: extrait de la liste des associations du Chinese Town Hall de Penang en 1983.
- n°27b, page 179: extrait de la liste des associations et entreprises individuelles membres de la chambre de commerce chinoise de Penang en 1978.
- n°28, page 260: les trois formes informationnelles de l'entreprise.

- Schémas:

n°1, page 7: liens entre la SRG et l'efficacité.

n°2, page 34: catégories de Chinois.

n°3, page 79: la responsabilité pyramidale, forme intergénérationnelle.

n°4, page 84: logique de financement dans la communauté maghrébine en France.

n°4 bis, page 84: logique de financement dans la communauté chinoise en France.

n°5, page 124: composition d'un conglomérat typique.

n°6, page 214: le dispositif économique des entreprises chinoises en France.

n°7, page 215: flux d'investissements productifs et spéculatifs dans le monde chinois.

n°8, page 216: la responsabilité pyramidale, forme interspatiale.

n°9, page 226: structure des communautés chinoises en Asie du sud-est, aux dix-neuvième et vingtième siècles.

n°10, page 230: structure informationnelle des communautés chinoises.

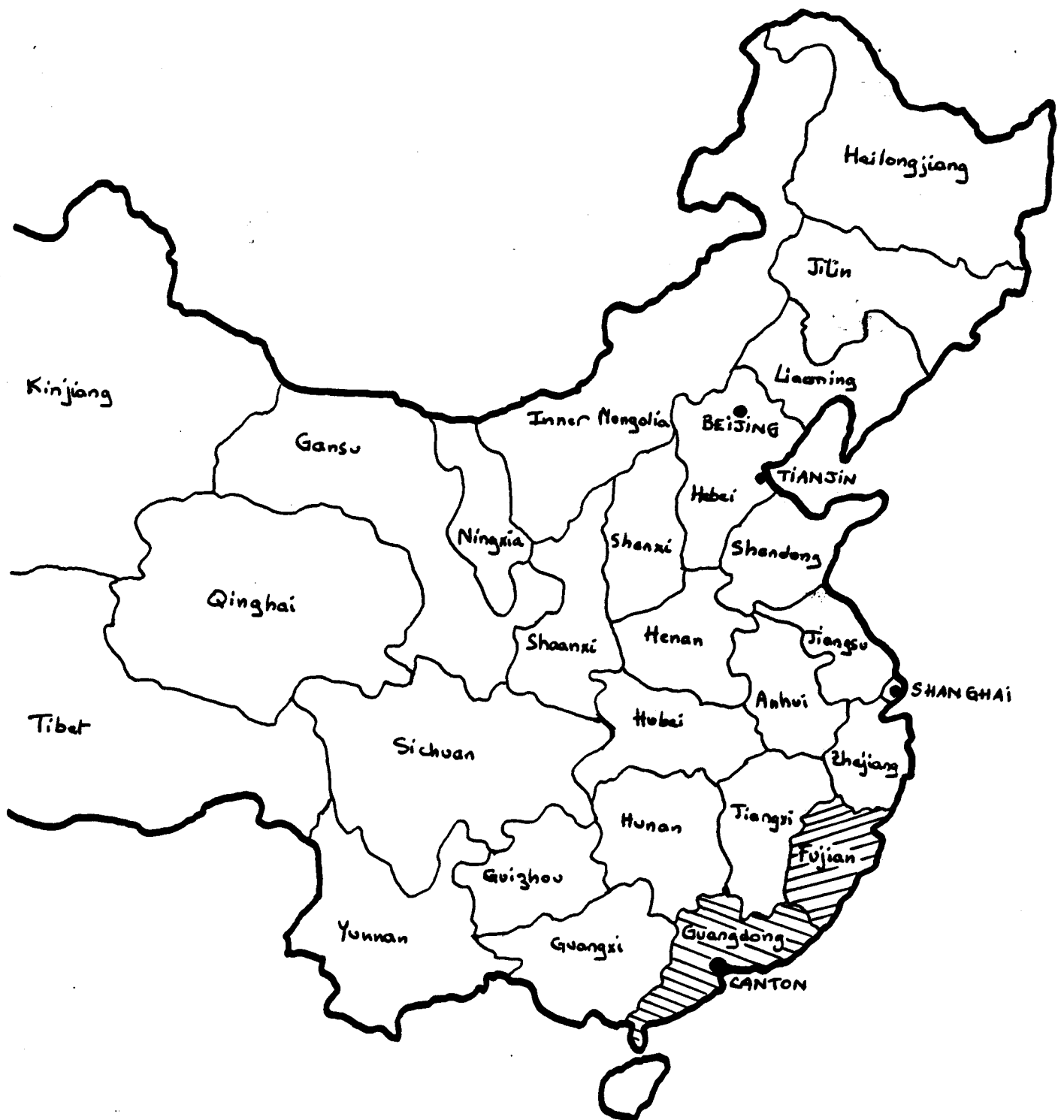
n°11, page 271: schéma global des liens entre SRG et efficacité.

ANNEXES

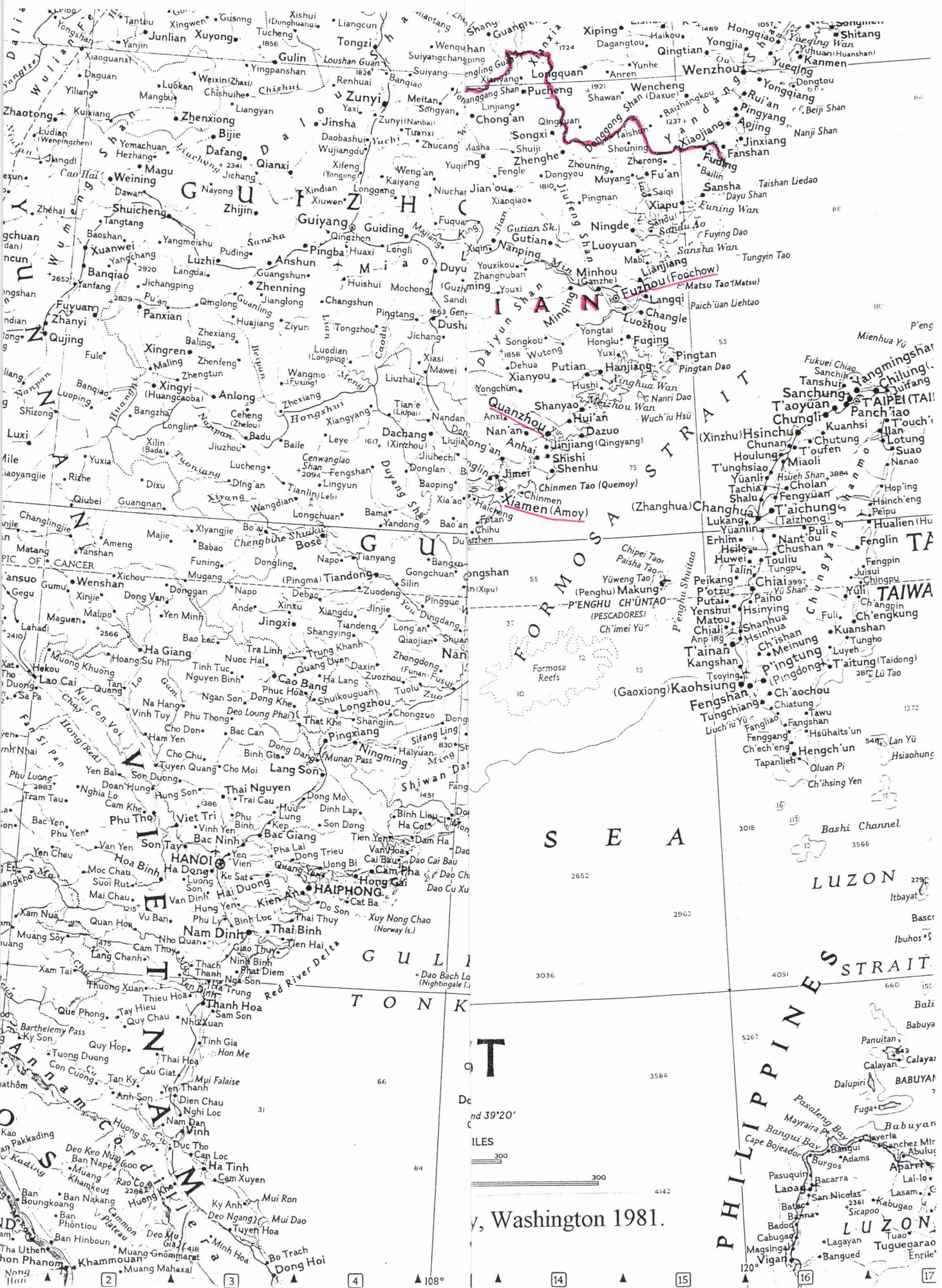
Annexe 1: L'ASIE DU SUD-EST



Annexe 2: Situation géographique du Fujian et du Guangdong en Chine



Source: « Atlas of the World » National Geographic Society, Washington 1981.



Washington 1981.



Source: « Atlas of the World » National Geographic Society, Washington 1981.

Longitude East 112° of Greenwich 116° 120° 124° 128° 132° 136° 140° 144° 148° 152° 156° 160°

Annexe 5: Les principaux Kapitan China de la communauté chinoise de Singapour, 1819-1900.

Nom	Lieu de naissance	Origine ethnique	Profession
Tang Che Sang (1763-1836)	Canton	cantonaise	marchand
Choa Chong Long (1788-1838)	Malacca	hokkienne	marchand
Tan Tock Seng (1798-1850)	Malacca	hokkienne	commerçant et spéculateur terrien
Seah Eu Chin (1805-1883)	Guangdong	teochew	planteur et vendeur de gambier, commerçant de coton et de thé
Tan Kim Seng (1805-1864)	Malacca	hokkienne	commerçant et propriétaire terrien
Hoo Ah Kay (1816-1880)	Canton	cantonaise	marchand de fournitures pour bateaux et directeur d'une compagnie de dockers
Cheang Hong Lim (1825-1893)	Singapour	hokkienne	propriétaire de navires, planteur d'opium et fabricant d'alcool
Tan Beng Swee (1828-1884)	Singapour	hokkienne	commerçant
Tan Kim Ching (1829-1892)	Singapour	hokkienne	propriétaire de navires et d'une scierie
Tan Seng Poh (1829-1892)	Guangdong	teochew	planteur d'opium et fabricant d'alcool
Gan Eng Seng (1844-1899)	Malacca	hokkienne	propriétaire terrien
Seah Liang Seah (1850-1925)	Singapour	teochew	marchand de gambier et de poivre, propriétaire d'usine de boîtes de conserve alimentaires
Tan Jiak Kim (1857-1917)	Singapour	hokkienne	commerçant en étain et autres produits locaux, fondateur d'une compagnie de commerce maritime
Lim Boon Keng (1869-1957)	Singapour	hokkienne	médecin
Song Ong Siang (1871-1941)	Singapour	hokkienne	notaire et avocat

Source: C.F. Yong, 1991, pages 5-6.

La chambre de commerce de Penang: historique et organisation.

PROFILE OF PENANG CHINESE CHAMBER OF COMMERCE

Established in 1903, the Penang Chinese Chamber of Commerce (PCCC) was one of the, if not the pioneer trade organization founded at the turn of the century in this region. It has come a long way since its humble inception and is now one of the strongest commercial institutions in Malaysia in terms of membership and organizational and functional characteristic that is well recognized by both the public and private sectors.

The Chamber now boasts a total membership of 2516 composed of 1073 individuals, 1393 corporations and 50 commercial associations and trade guilds.

Policy formulation and decision making at the highest level of PCCC are vested in a 51-member General Committee headed by a President assisted by a Deputy President and 3 Vice-Presidents. A 14-member Executive Committee elected from the ranks of the General Committee meet regularly to supervise the implementation of the policies and strategies formulated and planned by the latter while a permanent Secretariat takes charge of the day-to-day running of the Chamber's affairs.

There are 10 Committees and 10 Sub-Committees charged with various specific functional topics such as trade, industry, manpower development, business development, transport, finance and taxation, housing and public works, tourism etc., all geared towards complementing the Chamber's important role as a conduit for the exchange of views and information between the Authorities and the business community and in promoting the interest of its members in particular and the economic well-being of the country in general.

The Chamber has great rapport with the Government at regional as well as national level through its direct affiliation to the Associated Chinese Chambers of Commerce and Industry of Malaysia and indirect connection with the National Chamber of Commerce and Industry of Malaysia. PCCC is officially represented at the following public bodies:

- Industrial Advisory Council, Ministry of Trade & Industry
- National Consultative Panel of the Royal Customs
- Penang Port Commission
- Penang Port Consultative Committee
- Penang Port Labour Board
- Penang Customs Liaison Committee
- Penang Development Corporation Trade & Industry Consultative Committee
- National Poisons Board
- State Consultative Committee
- State Road Safety Committee
- Penang Tourist Centre Bhd.

Annexe 6:



L'Hotel de Ville chinois et la Chambre de Commerce chinoise de Penang.



LEONG SAN TONG KHOO KONGSI

Le Leong San Tong Khoo Kongsi est l'une des plus belles maisons de clan de Penang. En 1835, 102 membres du clan Khoo de la province Hokkien de Chine, s'entendirent pour construire une: kongsi (maison de clan) au bénéfice des membres du clan sejournant à Penang et pour les nouveaux arrivants.

Le site actuel, acheté en 1850, possédait une large maison qui devint le premier temple élevé à Tua Sai Yeah, le saint patron des Khoo. La construction du temple fut commencée en 1894. Ce fut un projet coûteux, au toit construit à la manière de ceux des palais. La construction prit huit ans, mais fut immédiatement ravagée par un feu mystérieux. On a dit que le bâtiment était trop riche pour un saint et pour les tablettes des âmes des simples mortels.

Le temple fut alors reconstruit à échelle plus modeste et c'est la structure que nous connaissons aujourd'hui. Fait des meilleurs matériaux, les poutres du toit, les piliers et les murs du temple sont soigneusement décorés d'une profusion de sculptures représentant des figures mythiques ainsi que des scènes de légendes chinoises. Ces œuvres furent adroitement réalisées par des experts de Chine. La sculpture fut utilisée généreusement partout. Le toit lui-même pesait environ 25 tonnes. L'intérieur a trois halls spacieux. Dans le hall central se trouve le saint patron, Tua Sai Yeah; dans le hall de gauche, Tua Peh Kong, le dieu de la Prospérité et le hall de droite contiennent les tablettes ancestrales. De l'autre côté de la cour se trouve le théâtre pour les opéras.

La maison du clan Khoo, Penang.



Les maisons claniques sont aussi des lieux de rencontre pour hommes d'affaires...



Association des vendeurs de liqueurs du nord de la Malaisie, Penang.

ROBERT KUOK

Family Head: Robert Kuok (Kuok Hock Nien)

Other Family: Philip Kuok (brother); Kuok Khoon Chen (son); Kuok Khoon Ean (son); Chye Kuok (cousin)

Main Companies

In Malaysia:

Kuok Brothers

Some Kuok Brothers Companies: Perlis Plantations (sugar, tin and iron ore); Federal Flour Mills

Main Activities: Plantations; commodity trading and processing (palm oil, rubber, rice and flour milling, sugar refining); wood processing (veneer and plywood manufacture); iron and tin

Location of Main Activities: Worldwide

In Singapore:

Kuok (Singapore) Ltd

Chairman: O.K. Kuok

Kuok Company: Kuok Oils and Grains

Main Activities: General trading, holding and property

In Hong Kong:

a) Kerry Group

Private holding company

b) Shangri-La, Asia

Major Shareholders: Kuok Family

Chairman: Pho Ba-quan

Executive director: Kuok Chong Heng

Market Capitalisation: 1994, US\$1.4 billion

Main Activities: Newly listed holding company for Kuok family owned hotels in Hong Kong and China

c) TVE Holdings

Major Shareholders: Shaw Holdings (35 per cent); Kerry group (31 per cent)

Chairman: Sir Run Run Shaw

Managing Director: Kuok Khoon Ho

Market Capitalisation (June 1994): US\$183 million

Main Activities: Entertainment, leisure, retailing, travel and movie production, property

Location of Main Activities: Hong Kong

d) Television Broadcasts Ltd

Major Shareholders: Shaw Holdings (31 per cent), Kerry Group (32 per cent)

Chairman: Sir Run Run Shaw

Managing Director: Kuok Khoon Ho, Chye Kuok

Market Capitalisation (June 1994): US\$1.55 billion

Main Activities: Television broadcasting. Mandarin language programming for overseas markets

Location of Main Activities: Regional

e) South China Morning Post

Major Shareholders: Kerry Media (35 per cent)

Chairman: Kenneth Edward Cowley

Chief Executive: Lindley John Holloway

Market Capitalisation: US\$900 million

Main Activities: Daily Newspaper, bookshops, magazine

Location of Main Activities: Hong Kong

Robert Kuok's interests epitomise the kind of diversified, transnational ethnic Chinese conglomerate that has grown out of commodity trading, and that is now moving rapidly into new territory in China and the region, and into new fields such as global communications. Although ten Kuok companies are listed, many more are not, making it difficult to gauge the size and the performance of the Group overall.

The family business, at first a grocery shop then moved into commodities trading, was founded in what was then Malaya by Robert Kuok's father, an immigrant from Fujian who established friendly relations with the Sultan of Johore. Robert Kuok was born in Malaya in 1923. He founded his first company Kuok Pte Ltd., general merchants, in Singapore after the war and formed Kuok Bros, rice, sugar and flour merchants in Malaya. His brother, a member of the Communist Party of Malaya was killed by British troops during the Emergency and the family subsequently spent some years in London.

When he returned at the end of the 1950s, he founded Malaya's first sugar refinery and developed a worldwide network for trading and processing commodities. He bought sugar from Cuba and sold it to Indonesia, establishing a close relationship with Liem Sioe Liong, and becoming a partner in Liem's Integrated Sugar Mill and Plantations in Indonesia. He imported raw sugar from Thailand; refined it in Malaya; and sold it to China via his Hong Kong-based commodity brokerage. In the 1960s, he also had agencies for supplying China with cameras, refrigerators and dyeing materials. He created Perlis Plantations in Malaysia where he harvested his first crop of sugar cane in 1973, and he acquired interests in sugar mills in Thailand. He became known as the 'sugar king' with 1.5 million of the world's 16 million tons a year international sugar trade passing through his hands.

He was similarly engaged in world trading and transnational division of labour with rice (bought from Thailand, sold in Malaysia and Singapore) and wheat (bought from the United States and Australia and processed in his mills in Malaya or in Liem's in Indonesia). He established Malayan Veneer in the 1960s to manufacture veneer and plywood, 95 per cent of which was exported to Asia, the United States, and Europe via Kuok Bros (Singapore). From commodity trading and processing, he diversified into shipping and thence into insurance, shipyards and engineering, palm oil and rubber, bridges, pylons, oil rigs, railways and hotels.

By the late 1970s, the Kuoks were one of the wealthiest families in Malaysia and with their series of interlocking companies, they were one of a small number of systematically linked dominant groups amongst the top 100 firms. They also had corporate roots in Singapore and Hong Kong. As early as 1983, Kuok-controlled Kerry Industrial joined a joint venture to build the US\$480 million China World Trade Centre in Beijing (offices, shops, hotels and residences).¹¹ Robert Kuok himself moved to Hong Kong with his sons, and from there, he has focused increasingly on developing hotels around the region and especially in China, on property development and on the media group he is building up with Sir Run Run Shaw. His most prominent current development project in China is the US\$590 million Everbright City in Shanghai. In this he has linked up with Cheung Kong (HK) of Li Ka-shing and Top Glory of Singapore. His brother, Philip Kuok, has taken charge of the family's Malaysia- and Singapore-based companies and his businesses continue to expand. His son Khoo Ean is heavily involved in the Malaysia- and Singapore-based companies. A cousin, Chye Kuok, is involved in managing the Group and its TVE interests.

The Kuok-controlled Shangri-La Asia has two major hotels in Hong Kong. In China, it has major stakes in hotels in Beijing, Shanghai, Hangzhou, Xian and Shenzhen, and in November 1993, it announced the purchase of interests in another twelve hotel and associated mainland projects, including plans to construct on Hainan Island. There are also Shangri-La hotels in Bali, Fiji, Jakarta, Kota Kinabalu, Kuala Lumpur, Penang, Singapore, Taipei and Vancouver. There are reportedly plans for a US\$100 million hotel in Fuzhou, a Shangri-La in Yangon (Myanmar) is underway, and the feasibility of one in Mandalay (Myanmar) is being assessed. In addition, the Group controls the three-to-four star Traders Hotel chain. The chain has hotels in China and is building one in Yangon.

Robert Kuok is an almost equal shareholder with Run Run Shaw (the Hong Kong and Singapore film producer and distributor) in TVE and Television Broadcasts (TVB) which operate two Hong Kong TV channels and are the world's largest producers of Chinese language TV programs. They dominate Cantonese and Mandarin programming and have a large number of viewers in south-eastern China who can receive Hong Kong television. They also sell dubbed and subtitled programs throughout Asia and are the main rivals to Star TV, now controlled by Rupert Murdoch. This competition is likely to increase as TVB received approval from the Hong Kong government in October 1994 to set up a

regional satellite TV service. This is in addition to the current satellite service to Taiwan. They have recently expanded their reach to Mandarin speakers in North America with stakes in a Canadian cable TV service that also reaches 52 000 viewers in Los Angeles and San Francisco. In 1993, Kerry Media bought Murdoch's controlling share in South China Morning Post Holdings, the publisher of the leading English-language newspaper in Hong Kong, and also a Chinese-language newspaper (*Wah Kiu Jiu Po* - since closed) in Hong Kong and 15 per cent of the *Bangkok Post*. The Wee family of Singapore's United Overseas Bank took a minority stake. The purchase has caused some concern about editorial independence in Hong Kong, in the run up to 1997, as Kuok has close relationships with China's leaders and is an adviser to China on Hong Kong affairs.

There are other diverse activities. Kuok's Kerry Group recently took a 15 per cent stake in Hong Kong's new Western Harbour Tunnel project, and has 13.5 per cent of Citic Pacific, the overseas arm of China's state-owned China International Trust and Investment Corporation (CITIC).

The Kuok Group (Singapore) moved into property development in the Philippines in 1988 and had a leading position within three years. It built and now operates a toll-road in Thailand. With Li Ka-shing and the Japanese Yaohan Group (a family business whose owner spends half the year in Hong Kong), Kuok is in a joint venture for a major commercial and shopping complex in Japan. In China, there are projects to develop a major commercial complex in Shanghai, an oil refinery and petrochemical complex in Behai, a flour and food mill, a US\$100 million investment in Coca Cola bottling plants, and an investment of US\$100 million in vegetable oil plants. In March 1993, Kuok pulled Kerry out of a US\$130 million project to redevelop Beijing's Wangfujing shopping district reportedly because of differences with the local partner, but insisted on his continuing commitment to China investment.

Currently, the Kuok Group is leading the way for investment into Myanmar, now a priority market. This compares with Vietnam, where the Group has deliberately avoided any significant investments to date, preferring to wait instead for the current investment bubble to burst and for assets to cheapen. The Group also is expanding its vegetable oil interests in China, complementing the Group's large oil palm interests in Malaysia. As for succession, it is not clear who is going to takeover when Robert Kuok moves aside; this issue is yet to be resolved.

¹¹ Plans are now underway to expand the Trade Centre.

QUEK/KWEK FAMILY

Family Head and Founder: Kwek Hong Png in Singapore (retired 1984, deceased 1994)

Singapore Branch: Kwek Leng Beng (son of Kwek Hong Png, head of Hong Leong Group, Singapore); Kwek Leng Joo (son of Kwek Hong Png, head of the Singapore Chinese Chamber of Commerce)

Malaysian Branch: Quek Leng Chan (son of Kwek's brother Kwek Hong Lye, died 1973; Kwek Leng Hai (brother of Quek Leng Chan)

Singapore Branch, Main Companies:

Hong Leong Group (Singapore)

Managing Director: Kwek Leng Beng

Main Companies: City Developments; Hong Leong Finance (Singapore); Hotel Properties; King's Hotel Group; Quality Hotels; Manila Plaza (Philippines); Grand Hyatt (Taipei); CDL Hotels (HK Capitalised at US\$560 million); Hong Leong International (HK)

Main Activities: Real estate, hotels, finance

Location of Main Activities: East Asia

Malaysia Branch:

Hong Leong Company (Malaysia) is a general holding company for companies in Malaysia and around the region.

Group Head: Quek Leng Chan

Assets in Malaysia, 1993: US\$1.18 billion

a) **Hong Leong Credit (Malaysia)** and seven associated companies

Main Activities: Finance

b) **Hong Leong Bank (Malaysia)** (35 branches and Hong Leong Finance)

Main Activities: Retail banking, finance

c) **Hong Leong Industries (Malaysia)** and 15 associated companies

Main Activities: Manufacture of building materials, motorcycles, steel, electronics, packaging

d) **Hume Industries (Malaysia)** and five associated companies, including Nanyang Press

Main Activities: Construction, daily Chinese newspaper

e) Guoco Group (Hong Kong)

Market capitalisation June 1994: US\$1.686 billion

Main Shareholders: Hong Leong Co. (27 per cent); Kuwait Investment Office (17 per cent)

Chairman: Quek Leng Chan

Managing Director: Kwek Leng Hai

f) Dao Heng Bank (Hong Kong)

Market capitalisation June 1994: US\$1.888 billion

Main shareholder: Guoco Group

Chairman: Quek Leng Chan

Managing Director: Kwek Leng Hai

Dao Heng Bank, listed in 1994, is the third largest bank in Hong Kong in terms of branches and the fifth largest in assets. Guoco's acquisition of Overseas Trust Bank in 1994 increased the Dao Heng group's branch coverage to 97 in Hong Kong.

The Group has a further 33 associated companies including 14 in Hong Kong; two in London, including Benchmark Bank; five in Singapore (amongst which Guoco Investment, First Capital Corp); six in the Philippines, including the First Lepanto Group; six in China; and a regional merchant bank, Hoare Govett Asia.

Main Activities: Banking, finance, manufacturing (engines, construction materials), property development

Location of Main Activities: Malaysia, Hong Kong, China, Singapore, Philippines

The Kwek family migrated from Fujian to Singapore in the 1920s. After saving his earnings as a shop assistant working for his brother-in-law, Kwek Hong Png started a small machinery shop in 1941. In 1963, he sent his brother Kwek Hong Lye to Malaya (from which Singapore was soon to separate) to extend the family's operations there. When Hong Lye died in 1973, his son, Quek Leng Chan then aged 30, took over the Malaysian business. Relations between the two branches have been strained at times, as the junior branch has grown bigger than the senior one. Those in Malaysia sought and obtained control over their own operations, and their purchase (via their Hong Kong Guoco Group) of First Capital Corporation in Singapore, in 1988, was seen as a hostile act, encroaching on the other branch's territory. Despite some family differences, there has been no split and ownership of the Malaysian holding company, Hong Leong Company (Malaysia), is fairly evenly spread between both sides of the family. Family members exclusively control the Group through a series of family-owned holding companies and interlocking directorates. The Group has the appearance of being quite Western in its outward appearance, but decision making is still tightly controlled by a small circle of family members. The Kuwait Investment Office and the Italian Agnelli family are long-term minority shareholders in the Malaysian branch's operations.

Hong Leong (Malaysia) has grown into one of the biggest conglomerates in Malaysia. Its ten companies listed on the Kuala Lumpur Stock Exchange, the most by any group, have an annual turnover of US\$1.3 billion and are involved

in everything from the manufacture of roofing tiles and semi-conductors to property and the largest circulation Chinese daily newspaper. Hume Industries is one of Malaysia's biggest construction companies and is expanding rapidly in tandem with a massive infrastructure development program being undertaken in Malaysia. Hong Leong Industries produces building materials, steel and electronic products and components, and assembles Yamaha motorcycles (supplying 50 per cent of the Malaysian market). Through Hong Leong Credit, Quek has interests in finance companies, insurance and stockbroking, and in 1993, he finally acquired a commercial bank in Malaysia, MUI Bank, which has been renamed the Hong Leong Bank. Quek is well connected to senior members of Malaysia's Government and has a close relationship with companies controlled by Malaysia's dominant political party UMNO.

Like a number of South-East Asian conglomerates, Malaysian Hong Leong's regional and China activities are carried on from a Hong Kong-based company. Since 1983, this has been through their Guoco Group, which is run by Quek Leng Chan's brother, Kwek Leng Hai. Guoco merged three Hong Kong banks, Dao Heng and Hang Lung in 1990, and the Overseas Trust Bank in 1993, producing the fifth largest banking group in Hong Kong with 97 branches. Dao Heng's original client base was the Hong Kong Teochiu business community, notwithstanding the fact that Quek is Hokkien. It faced liquidity problems in the mid 1980s, and was subsequently passed into government receivership before being acquired by Guoco. This was also the fate of the Overseas Trust Bank. Through subsidiaries, Guoco is engaged in securities broking, insurance, property, manufacturing and trading in the region, especially in the Philippines and Singapore. Non-financial diversification in Asia is mainly through Guoco's Singapore-listed, First Capital Corporation.

Both branches of the family are involved in China. Quek, through Guoco, has a hotel in Fuzhou, and motorcycle assembly and garment factories (Heshe and Benefashions). The Singapore Kweks have announced a US\$150 million plan to build a chain of budget hotels in China; US\$10 million to set up a plastics packaging plant in Qingdao; and US\$52 million (with other Singapore and Hong Kong partners) for a 51 per cent stake in a diesel engine manufacturing joint venture in Guangxi. The Singapore Kweks have also invested heavily in real estate in Australia, New Zealand and the United States.

Kwek Leng Joo, Managing Director of Hong Leong International (Singapore) and the current president of the Singapore Chinese Chamber of Commerce and Industry, presented a plan to the World Chinese Entrepreneurs Convention in Hong Kong in November 1993, for co-operative investment in China and elsewhere by investors from Chinese Chambers of Commerce in Singapore, and also in countries like Malaysia, Taiwan and Hong Kong.

Source: « Overseas Chinese Business Networks in Asia », East Asia Analytical Unit, Department of Foreign Affairs and Trade, Commonwealth of Australia, 1995, 279 pages, annexe 7.

DRAGON POWER

The Richest Chinese in Southeast Asia

Of the 20 billionaires in this list (ranked by family's net assets), six were born in China and the rest descended from immigrants. In 1991 Filipino and Indonesian Chinese comprised less than 4% of their countries' populations, but owned more than half the listed shares.

No. of Tycoons from Country	3	PHILIPPINES
4	INDONESIA	3 SINGAPORE
4	MALAYSIA	6 THAILAND



1 **Liem Sioe Liong, 78**
 Indonesian name: **Sudono Salim**
 Ancestral province: **Fujian**

\$3b.

Controls **\$9b. Salim Group**: Bogasari Flour, Indocement, Singapore's UIC property giant, HK's First Pacific trading and finance group; plantations, consumer goods. As **1940s trader**, supplied freedom fighters. **China investments**: industrial park. Goal: invest \$1b. in Fujian.



2 **Eka Tjipta Widjaja, 72**
 Chinese name: **Oei Ek Tjong**
 Born in **Fujian**

\$2.7b.

Runs **Sinar Mas** paper and timber group. Also controls **Bank Intl. Indonesia**, food, chemicals, property and plantations. During World War II, the Sulawesi shopkeeper's son became a **master copra trader**. **Major China investments** include \$34m. pulp and paper plant.



5 **Chatri Sophonpanich, 60**
 Chinese name: **Tang Yue Hang**
 Ancestral region: **Taichew**

\$2.4b.

Son of **Bangkok Bank** founder, Chatri joined the bank at 25 and today is chairman. His father started by financing traders. Chatri is second-generation Thai. Also in securities firms, insurers. Bank branches in Beijing, Shanghai, Shantou.



6 **Robert Kuok, 71**
 Chinese name: **Kuok Hock Nien**
 Ancestral town: **Fuzhou, Fujian**

\$2.1b.

"**Sugar King**" controls **Perlis Plantations**, **Federal Flour**, HK's TVB station and top English paper; **Shangri-La** hotels. Began with father's commodities business. Befriended rising political stars. **Extensive China investments**: hotels, commercial property, Coca-Cola plants.



7 **Lim Goh Tong, 76**
 Born in **Anwei, Fujian**

\$2.1b.

Built **Genting gaming and leisure group** from one casino license. **Kien Huat Realty**, **Resorts World**, **Asiatic Devt.**, hotels, theme parks, plantations. **Made fortune in iron mining** and construction before betting on casinos. **Palm-oil bulking** installation plant in Guangdong.



8 **Quek Leng Chan, 50**
 Nephew of **Kwek Hong Png**
 Ancestral home: **Fujian**

\$2b.

Heads **Hong Leong Group**: finance, real estate, factories. Controls HK's **Guoco Group** (including **Dao Heng Bank**). In 1973, succeeded **Kwek Hong Lye**, his father. The cigar smoker is astute and flashy. **Guoco Group** has some interests in **China banking and property**.



13 **Mongkol Kanjanapas, 74**
 Chinese name: **Wong Chue Meng**
 Born in **Hong Kong**

\$1.6b.

Chairman of **Bangkok Land-Tanayong** real estate group: **HK Watchmaker**, **Stelux**, property, **City Chain**, **Optical 88** shops. Mongkol's sons run family's property companies. In joint venture with Chinese authorities, **Bangkok Land** developing **huge Beijing residential project**.



14 **Kho Teck Puat, 78**
 Ancestral province: **Fujian**

\$1.6b.

Owens hotels, real estate, 15% stake in **Standard Chartered Bank**. Joined **Oversea-Chinese Bank** as a teen. In 1959, as deputy general manager, left to **set up Malayan Banking**. In mid-1960s, was pushed out when bank made huge losses. No known China investments.



15 **Thaksin Shinawatra, 45**
 Ancestral region: **Taichew**

\$1.5b.

Founder of **Shinawatra Computer & Communications**. Satellite, paging & data systems; TV broadcasting, phone books. Thaksin's family made money in Thai silk, but he ventured into **computer distribution** while a lieutenant colonel in the Thai police force. No China investments.



16 **Lee Seng Wee, 64**
 Ancestral province: **Fujian**

\$1.3b.

Controls **Lee Rubber, Oversea-Chinese Banking Corp.**, **Great Eastern Life** insurance, **Dole** pineapple, palm oil, real estate holdings & development. Lee's legendary father, **Lee Kong Chian**, built a fortune on **rubber, oil palm & pineapple estates**. No known China ventures.



DILEMMAS

Under Fire?



Over the past two decades, Southeast Asian nations have accepted ethnic Chinese as entrepreneurial dragons firing up economic growth. That has enabled many of them to become some of the region's richest tycoons, joining the ranks of the world's billionaires.

Of late, however, that wealth has been cause for new tensions. Sofyan Wanandi has had enough of them. "I'm more Indonesian than some people here," the ethnic Chinese magnate burst out at a press conference on Aug. 1. The Muslim-backed *Republika* newspaper had said his Gemala Group, one of the country's top ten conglomerates, borrowed \$30 million from a state bank to prop up its car-battery

3 Dhanin Chearavanont, 55

Chinese name: Chia Kok Min
Ancestry: Shantou, Guangdong

\$2.6b.



Chairs **Charoen Pokphand**, \$5b. agro-industrial group: 200-odd firms in trading, manufacturing and telephones. Arriving in Bangkok in 1921, Dhanin's father sold seeds from shacks which became CP. China businesses: poultry feed, farms; motorcycle assembly, petrochemicals.

4 Prajogo Pangestu, 53

Chinese name: Phang Djun Phen
Ancestral province: Fujian

\$2.5b.



Founded **Barito Group**: Barito Pacific Timber, 10% of Astra International, pulp and paper, olefins. Born in W. Kalimantan, the former minibus conductor later befriended Suharto and his kids. Most China investments undisclosed: believed to include manufacturing, toll roads.

9 Kwek Hong Png, 83

Born in Fujian

\$2b.



Controls **City Developments** (huge Singapore property owner), Hong Leong Finance, hotels including Grand Hyatt Taipei, HK-listed CDL Hotels. Opened small ship-supply company in 1941. Founded Hong Leong with three brothers in 1963. China hotels include Holiday Inn Xiamen.

10 Rachman Halim, 47

Chinese name: Tjao To Hing
Ancestral province: Fujian

\$1.8b.



Family owns **Gudang Garam** Indonesia's biggest clove cigarette maker. His family, the Suryowidjojoes, also has a bank. Halim's father, Tjao Jien Hwie, emigrated from China. No major Chinese investments reported.

11 Banthoon Lamsam

Ancestral province: Guangdong

\$1.8b.



The family controls No. 2 **Thai Farmers Bank**, which Banthoon's grandfather founded. Also real estate and trading. Family began in logging, then insurance, rice export, trading. In China, the bank will operate travel services, industrial estates, stores, consulting, brokerages.

12 Lucio Tan, 60

Chinese name: Tan Ing Chai
Born in Qing Yang, Fujian

\$1.8b.



Controls giant **Philippine** enterprises Asia Brewery, Fortune Tobacco, Allied Bank, Foremost Farms, hotels, Philippine Airlines. As a youth, swept floors to support family. Began with his own corn starch maker Himmel. Many HK properties. Understood to have China investments.

7 Henry Sy, 69

Chinese name: Si Tsi Xing
Born in Long Hu Hong Xi, Fujian

\$1.3b.



Founded **Shoe Mart** group: SM shopping megamalls with supermarkets, Banco de Oro, real estate, Fortune Cement. Immigrated to Manila at age 12. During World War II, Sy bought shoes from U.S. servicemen and set up a string of shoe stores. Has Xiamen hotel and is building malls.

18 Tan Eng Soon

Ancestral province: Fujian

\$1.1b.

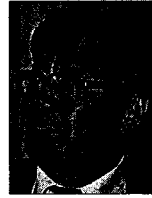


Heads Malaysia's **Tan Chong Motor**, vehicle assembly, sales and components, sales of Shiseido cosmetics, local tours, property investment, hire-purchase financing. Family started out selling Datsun cars from one sales office in the 1950s. Car seat production, power plants in China.

19 John Gokongwei, Jr., 68

Chinese name: Go Kong Wei
Born in Hang Dong, Fujian

\$1.1b.



Owns **JG Summit**: CFC/Robina food and textiles, Robinson's department stores, Midtown hotels, power plants, two banks, electronics. Gokongwei set up a corn starch factory and rebuilt the family fortune wiped out in World War II. No substantial Chinese investments reported.

20 Krit Ratanarak, 48

Thai Chinese

\$1b.



Head of **Bank of Ayudhya**, Siam City Cement, TV and insurance firms. The bank is expanding in China, the U.S. and Vietnam. Krit's father, Chuan, came to Thailand in 1925. He founded the bank in 1945. Low profile due to earlier issues with Chuan's citizenship.

Annexe 8: le dynamisme asiatique.

Economic Prospects

Panel of Economists' revised estimates for 1993 and 1994

	Japan		S. Korea		Taiwan		China		Hong Kong	
	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994
GDP	0.0	0.6	5.2 ^A	6.8 ^A	6.2	6.3	13.0	8-9	5.3	5.5
Trade balance	\$135,000	\$115,000	\$2,100	\$3,300	\$4,073	\$4,648	-\$7,500	\$0-2,000	-\$4,000	-\$4,400
Current-account balance	\$130,000	\$100,000	\$400	\$2,300	\$6,771	\$6,094	—	—	\$1,900	\$1,600
Inflation	1.3	0.4	5.8	5.8	2.9	3.7	13.0	10.0	8.5	8.8
Prime lending rate	4.2	3.0	8.8	10.0	8.2	8.0	—	—	6.5	7.0
3-month deposit	3.1	2.0	13.1	11.8	6.5	6.2	—	—	3.1	4.0
Jobless rate	2.4	3.2	2.8	3.0	1.5	1.6	—	—	2.1	2.3
Currency/US\$	110	115	802.5	806	26.4	26.9	5.75	8.6-8.8	7.74	7.73

	Vietnam		Thailand		Malaysia		Singapore		Indonesia		Philippines	
	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994
GDP	7.5	8.0	7.3	8.2	8.3	8.0	9.8	8.2	6.5	6.7	1.5	3-4
Trade balance	-\$100	—	-\$9,643	-\$11,547	\$5,000	\$6,000	-\$13,173	-\$17,176	\$8,200	\$8,900	-\$6,100	-\$6,700
Current-account balance	—	—	-\$7,503	-\$9,216	\$500	\$1,200	-\$1,147	-\$3,829	\$2,800	\$3,100	-\$2,400	-\$2,000
Inflation	4.0	10.0-	3.2	3.8	3.8	4.2	2.4	4.0	9.8	7.5	7.6	8-9
Prime lending rate	—	—	11.0	10.0	9.2	8.7	5.4	6.0	20.0	19.0	13.5	14.5
3-month deposit	1.5/month	—	7.0	6.5	7.3	7.0	2.25	2.75	14.0	15.0	12.3 ^B	13-14 ^B
Jobless rate	—	—	3.0	3.0	3.0	2.6	2.1 ^E	1.8	—	2.5-3.0	8.6	8.4
Currency/US\$	10,800	—	25.35	25.25	2.55	2.50	1.624	1.547	2,120	2,268	27.10	28.60

	India ¹		Pakistan ²		Sri Lanka		Bangladesh ²		Australia		New Zealand	
	1993-94	1994-95	1992-93	1993-94	1993	1994	1992-93	1993-94	1993	1994	1993	1994
GDP	4.5	5.5-6.0	3.0	6.5	5.7	6.2	5.0	6.0	2.8 ^C	3.4 ^C	3.1	3.3
Trade balance	-\$4,260	-\$4,000	-\$3,100	-\$2,800	-\$1,120	-\$1,212	-\$1,700	-\$1,850	\$340	\$1,000	\$915 ^D	\$1,230 ^D
Current-account balance	-\$4,277	-\$3,800	-\$3,000	-\$2,300	-\$564	-\$652	-\$735	-\$580	\$11,000	\$12,500	-\$575	-\$530
Inflation	8.1	7-8	9.3	8.8	11.7	10.0	3.0	4.0	2.4	3.2	1.3	1.4
Prime lending rate	15.0	13.0	13.4-15.5	16-18.5	20.4	19.0	6.0	5.5	9.5	10.5	10.3 ^F	9.3 ^F
3-month deposit	8.0	—	5.7-12.0	6.3-13.5	19.0	18.0	6.25	6.0	4.9	5.3	6.25	5.5
Jobless rate	—	—	6.2	6.2	13.6	12.0	—	—	10.9	10.5	9.7	9.4
Currency/US\$	32.6	33.0	27.16	30.4	48.44	50.38	39.0	40.0	1.47	1.41	1.84	1.79

Note: Figures are real growth rates in %, unless stated otherwise.

Trade values are US\$ million

Inflation refers to consumer prices

Exchange rates are number of local units to U.S. Dollar

Inflation, interest rates, Jobless rates are year averages

— Not available 1-Fiscal years, Apr.-Mar. 2-Fiscal years, July-June

A: GNP B: 91-day T-bill C: Dec. quarter on Dec. quarter D: Goods/services balance

E: Estimate F: Base business rate

CRUOSSANCE Les économies d'Asie ont dans l'ensemble manifesté, une nouvelle fois, leur exceptionnel dynamisme en 1995, au point que le Japon, en récession depuis plus de

trois ans, fait désormais figure de malade du continent. ● TROIS PÔLES émergent de l'ensemble : la Chine ; les quatre « dragons » (Corée du Sud, Taiwan, Hongkong et Singapour) ;

l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (Asean), dont le décollage date de 1986 et dont le dynamisme a été, l'an dernier, le plus marqué de la planète. Ce dynamisme de l'Asean

cache des disparités entre les « nouveaux tigres » (Malaisie, Thaïlande et, avec des retards, Indonésie et Philippines) et le nouveau venu qu'est le Vietnam. ● LA CHINE, notamment

celle du Sud, en dépit de très graves problèmes sociaux, demeure favorite des investisseurs étrangers, malgré le ralentissement voulu par le régime pour lutter contre l'inflation.

L'Asie confirme sa vitalité économique, la plus dynamique du monde

En dépit d'un ralentissement en 1995, les trois pôles émergents du continent, la Chine, les quatre « dragons » et l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (Asean), connaissent une croissance très supérieure à celle du reste de la planète

BANGKOK
de notre correspondant
en Asie du Sud-Est

Hauts de 450 mètres, les silhouettes de tours jumelles de bureaux, dont la construction s'achève, dominent déjà l'horizon de Kuala Lumpur, la capitale malaisienne. Quant aux officiels vietnamiens, ayant mieux pris la mesure des faiblesses de leur système bancaire et financier, ils n'ont plus avancé la date de l'ouverture d'un premier marché boursier à Ho Chi Minh-Ville. Mais ni les grandes entreprises ni les prudences des autres n'oblitérent une évidence : en 1995, le taux de croissance a été de 8,6 % en Malaisie et de 9,3 % au Vietnam.

On peut en dire autant des autres économies de la région. En dépit de pénuries de riz et d'une criminalité inquiétante, la reprise amorcée aux Philippines en 1994 (4,3 %) s'est consolidée en 1995 (5 %). A Singapour, un « atterrissage » en douceur s'est amorcé, avec un taux de croissance de 8,3 % en 1995, au lieu de 10,1 % l'année précédente. De désastreuses inondations en Thaïlande n'ont eu qu'une légère incidence sur l'expansion (8,3 % au lieu des 8,6 % prévus). Un flot continu d'investissements étrangers a contribué à nourrir une forte croissance en Indonésie (7,3 %). La Birmanie elle-même tire quelques dividendes d'un premier afflux de

capitaux étrangers, avec un taux d'expansion situé dans une fourchette de 7 % à 8 % en 1995, au lieu de 5,9 % en 1994.

L'Asie du Sud-Est demeure donc la région la plus dynamique du monde. Pour s'être déjà un peu égarés à plusieurs reprises, les experts se hasardent moins à prévoir un ralentissement de cette forte expansion économique d'ici à la fin du siècle.

La stabilité politique est largement le fruit d'un exceptionnel dynamisme économique drainé, en grande partie, par des exportations

La raison est évidente : drainés par les économies plus avancées d'Extrême-Orient, les économies émergentes de la région n'ont pas encore fait le tour de leur potentiel. Même lorsque l'une des locomotives du « miracle » de l'Est asiatique, le Japon, marque à tout le moins une pause, les autres - Corée du Sud, Taiwan, Hongkong, Singapour - ainsi que certaines ré-

gions de Chine, assurent le relais, alors que de derniers wagons, tel le Vietnam, ne font que s'ébranler.

Lors d'un séminaire, à la fin de 1995, à Bangkok, Kenneth Courtis, stratège de la Deutsche Bank pour la région, a estimé que, sur « les 50 à 55 milliards de dollars que le Japon devra investir en Asie en 1996, de 20 à 25 le seront en Asie du Sud-Est ». Pour étayer cette prévision, il a rappelé qu'au cours des quatre mois précédents, en dépit de la stagnation et de l'existence de « 700 milliards de dollars de mauvaises dettes », le Japon avait représenté « 60 % des exportations mondiales de capitaux ». Le mouvement de délocalisation amorcé, l'an dernier, avec la forte appréciation du yen ne s'est pas démentie depuis lors, encourageant une nouvelle vague d'investissements nippons en Asie du Sud-Est.

En outre, l'amorce d'une zone de libre-échange de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (Asean), qui groupe déjà sept des dix Etats de la région, a tendance à renforcer le courant d'investissements étrangers. Même si l'Asean Free Trade Area (AFTA) ne se réalise pas en l'an 2005 comme annoncé, personne ne veut manquer le coche. Européens et Américains veulent aussi disposer d'une « niche » plus spacieuse à l'intérieur de la zone, au cas où cette dernière ne serait pas ouverte sur le reste du monde.

En effet, l'Asie du Sud-Est a beau conserver un pied dans le tiers-monde, avec ses vastes poches de pauvreté, surtout en secteur rural, elle n'en représente pas moins un potentiel de près d'un demi-milliard de consommateurs, dont une bonne vingtaine de millions disposent déjà d'un niveau de vie équivalent à celui de l'Europe de l'Ouest. Exemple d'infiltration sur le marché régional : General Motors s'appête à investir 1 milliard de dollars aux Philippines ou en Thaïlande dans une usine d'assemblage de véhicules. Les grands constructeurs américains s'étaient, en effet, retirés de la région dans les années 70, n'ayant pas prévu l'explosion qui s'est produite depuis lors.

En 1995, les économies émergentes d'Asie du Sud-Est, menacées par une inévitable surchauffe après des années de rapide expansion, se sont surtout efforcées d'enrayer une relance de l'inflation liée, au moins en partie, à des déficits croissants des balances des paiements (Malaisie, Thaïlande, Indonésie) ou à un déficit budgétaire (Vietnam). Mais si le phénomène persiste, l'inflation a été, en règle générale, bridée : 8 % en Indonésie (9,2 % en 1994), 5,6 % en Thaïlande (5,1 %), 14,7 % au Vietnam (9,9 %), 3,5 % en Malaisie (3,7 %), 6,5 % aux Philippines (9 %). Singapour (1,9 %) constitue un cas à part.

Chaque économie a ses problèmes spécifiques. Le plein emploi en Malaisie, où les cadres qualifiés font en outre défaut, contribue à relever rapidement le coût de la main d'œuvre. Autre « bébé tigre », la Thaïlande fait face à plusieurs goulets d'étranglement : retard de certaines infrastructures de communications, encombrements de Bangkok, manque de cadres supérieurs. Mais ces économies émergentes ont néanmoins choisi de suivre un rythme rapide de développement, un taux de croissance de 8 % étant souvent cité comme optimal.

C'est, en tout cas, l'avis de Nimit Nontapantawat, vice-président exécutif de la Bangkok Bank, qui a encore estimé, à la fin de décembre, que la solution était souvent, contrairement à ce qui se passe ailleurs, « de freiner, non d'accélérer ». Dans le cas de la Thaïlande, un taux de 8 % est « viable », a-t-il dit, alors qu'un taux de 9 % serait trop fort, et qu'un taux de 7 % serait insuffisant pour des raisons « politiques, sociales et économiques » ; les tensions seraient alors tolérées - crédit à la consommation, marché du travail - que les problèmes sociaux pourraient affecter un équilibre politique déjà précaire. La stabilité politique en Asie du Sud-Est en général, est en effet largement le fruit d'un exceptionnel dynamisme économique drainé, en

grande partie, par des exportations.

Cependant, les succès ne se démentent pas. En 1970, les exportations de la Malaisie s'étaient élevées à 4 milliards de dollars, dont 15 % seulement de produits manufacturés. En 1994, ces derniers ont représenté 78 % des 153 milliards d'exportations de cette fédération. L'Indonésie, quant à elle, a aussi réussi à diversifier ses exportations : les produits pétroliers représentent moins de la moitié des exportations, au lieu de 80 % à la fin des années 70. Les exportations de la Thaïlande sont supérieures, pour leur part, à celles de l'Inde.

En outre, par le biais de leurs communautés d'origine chinoise, qui demeurent le principal moteur de leur vitalité, les économies de l'Asie du Sud-Est ont notamment investi plus d'une dizaine de milliards de dollars en Chine, ces dernières années, et ce mouvement ne fait que s'accroître. Cette projection vers l'extérieur souligne non une volonté de placer des capitaux hors zone mais celle de conquérir des marchés jugés accessibles et à forts profits. Elle contribue, en outre, à souligner l'interdépendance entre les « témoins » d'Extrême-Orient et les économies émergentes de l'Asie du Sud-Est.

Jean-Claude Pomonti

La Chine s'efforce de contenir la surchauffe de son économie

PÉKIN
de notre correspondant

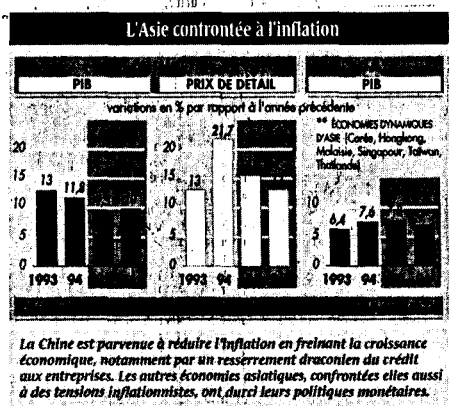
Pour la première fois, s'il faut en croire les statistiques officielles, la Chine a réussi, en 1995, à respecter deux des principaux objectifs qu'elle avait assignés à son économie : ralentir une croissance qui menace cycliquement de s'emballer, et réduire une inflation politiquement dangereuse en recourant notamment à une politique de contrôle des prix. Les autorités ont quelque peu plastronné en annonçant que les estimations initiales, pour l'année écoulée, faisaient apparaître un taux de croissance de 10,2 % du produit intérieur brut (PIB), qui frise désormais les 700 milliards de dollars, en baisse de 1,6 % par rapport à 1994, et que cette croissance malgré tout respectable avait été réalisée « sans être accompagnée d'une inflation galopante comme dans les années précédentes » puisque le taux moyen de celle-ci, toutes provinces confondues, était de 14,8 %, soit juste en dessous des 15 % auxquels s'était engagé le premier ministre Li Peng.

Ces résultats tendraient à mon-

trer, que l'économie chinoise commence à s'arracher à un cercle vicieux dans lequel alternaient périodes de surchauffe et coups de freins brutaux imposés par le gouvernement pour des raisons essentiellement politiques : l'inflation, phénomène par définition contradictoire avec le dogme socialiste encore en vigueur, est l'un des maux que craint le plus l'oligarchie pékinoise en raison de son potentiel déstabilisateur. Jusqu'à récemment, elle ne disposait pas pour la maîtriser d'autre méthode que d'imposer un ralentissement de la croissance, en resserrant notamment le crédit. Les circonstances politiques font qu'aujourd'hui cette méthode est d'un emploi plus que délicat, le gouvernement étant condamné à garantir une croissance soutenue s'il veut s'assurer la paix sociale.

MESURES ARTIFICIELLES

Mais de l'avis de bien des économistes, y compris chinois, les chiffres qui permettent de prétendre au succès, cachent des problèmes fondamentaux auxquels le gouvernement ne s'est guère atta-



La Chine est parvenue à réduire l'inflation en freinant la croissance économique, notamment par un resserrement draconien du crédit aux entreprises. Les autres économies asiatiques, confrontées elles aussi à des tensions inflationnistes, ont durci leurs politiques monétaires.

Outé d'abord, sont-ils crédibles? L'outil statistique chinois est extrêmement approximatif de l'aveu même de ses utilisateurs. Il ne faut pas oublier que la science statis-

des administrations locales à altérer les résultats en fonction de leurs besoins. Des statisticiens reconnaissent que les données sur lesquelles ils travaillent, représentent au mieux une « moyenne plausible » entre des chiffres délibérément établis à la hausse et d'autres volontairement fixés à la baisse...

RISQUES SOCIAUX

En outre, la bataille contre l'inflation est menée à l'aide de mesures artificielles : contrôles des prix d'achat de la production agricole ou subventions à l'alimentation en milieu urbain, qui ne vont nullement dans le sens de l'ouverture du marché et coûtent cher à l'Etat. Au demeurant, l'inflation mesurée à l'échelle nationale est une donnée abstraite qui ne rend pas compte des disparités entre campagnes et villes, qui se mesurent généralement dans un rapport de 1 à 2. Or, c'est bien dans les villes que le gouvernement redoute le plus la pression inflationniste du fait du mécontentement social qu'elle peut fêter.

S'y ajoutent les facteurs tradi-

tionnels de l'inflation chinoise, notamment le déficit constant du secteur industriel public, maintenu de plus en plus difficilement à flot par le gouvernement. Près d'un tiers des entreprises de ce secteur ont cessé partiellement ou complètement de produire. Près de la moitié sont dans le rouge. Dans certaines régions pourtant fortement subventionnées comme le nord-est, ce chiffre atteindrait jusqu'à 60 % des entreprises. Les dettes mutuelles contractées par ces firmes - dont les employés n'étant plus payés de manière régulière, sont contraints de subvenir à leurs besoins par des « petits boulots » de vendeurs - s'élevaient à près de 100 milliards de dollars, soit plus de cinq fois le montant de 1994.

Pour autant, les autorités ont dû mal à freiner les investissements de base dans ce secteur, alors même que la productivité de l'ensemble continue de baisser, à croire les chiffres officiels. Elle était mesurée à moins 10 % sur les huit premiers mois de 1995, soit plus de 1 % de réduction par rapport à la même période l'année précédente. Face à de tels chiffres la science économique redevient naturellement incertaine : les optimistes assurent que le secteur public, sous la pression des réalités va être contraint de se réformer sans attendre les mots d'ordre de dirigeants politiques. Les pessimistes prévoient un relâchement du crédit décidé par le pouvoir pour éviter l'asphyxie industrielle et les risques de débordements sociaux.

Autant de possibilités devaient les expérimentations mides du pouvoir en matière de refonte du secteur public - port sur un petit milieu d'entreprise paraissent, au mieux, singulièrement timorés.

Francis De...

Une chaîne de télévision britannique dénonce les orphelinats « mouroirs » de Shanghai

LONDRES
de notre correspondant

On connaissait déjà en Chine les usines à la Dickens. Voici désormais que l'on y découvre des orphelinats à la Ceausescu, des mouroirs à enfants abandonnés. C'est du moins ce que montre un documentaire qui devrait diffuser, mardi 9 janvier, la chaîne privée britannique Channel 4 et auquel la presse dominicale consacre une large page. Le moment ne pouvait être plus mal choisi pour Londres comme pour Pékin, alors que le secrétaire au Foreign Office, Malcolm Rifkind, visite Hongkong et la capitale chinoise pour tenter d'apaiser les divergences sur la restitution de la colonie britannique à Pékin.

L'enquête de Channel 4, appuyée sur un rapport de l'organisation humanitaire américaine Human Rights Watch et le témoignage d'un médecin de l'Institut de Shanghai pour le bien-être des enfants a de quoi faire frémir. Avant même d'avoir vu le documentaire, les officiels chinois l'ont dénoncé comme faux, et ont demandé l'interdiction de ce qui menace de devenir un « poison » dans les relations sino-britanniques.

« Retour aux chambres de la mort » fait suite à une émission diffusée en juin. Le

docteur Zhang Shuyun, qui a quitté son pays l'an dernier, y raconte, photos d'enfants-squelettes semblant sortir de camps de concentration à l'appui, le sort de nombreux petits pensionnaires : ainsi Jiang Xun, mort de faim à onze ans, attaché à son lit, ou Zeng Yuan, admise, le 30 novembre 1991, à l'Institut alors qu'elle avait cinq semaines et pesait 4,5 kilos.

Trois jours plus tard, un docteur la diagnostiqua comme « apathique » et « souffrant de malnutrition au second degré ». Le 12 décembre, son poids était « bas et faible » et « ses intestins étaient visibles à travers la peau de son abdomen ». Le 13, « la graisse sous-cutanée avait disparu » et un médecin-chef demandait que l'on « prenne les mesures adéquates aux symptômes ». Elle mourut le 29, officiellement de « malformation congénitale au cerveau ».

OBSESSION EUGÉNISTE

Une « solution sommaire » du même genre a été appliquée à de nombreux autres enfants, attachés à leur lit où à des chaises avec pot de chambre, laissés dévêtus en plein hiver, à peine ou pas nourris. Environ 50 % des enfants admis dans l'Institut seraient morts entre 1986 et 1992 - 187 sur

3 210 en 1989 -, abandonnés dans des « chambres pour attendre la mort ». Ils étaient parfois maltraités, mordus par des rats, affamés, comme la petite Sun Zhi, qui « tentait de mâcher la peau de ses mains », selon le docteur Zhang. Seuls ont survécu les plus solides ou les plus chanceux, ceux qui n'étaient pas handicapés ou tout simplement « difficiles », ceux qui étaient adoptables par des Occidentaux.

Human Rights Watch, citant des documents officiels sortis de Chine, parle d'orphelinats urbains où le taux de mortalité se situait à 90 %. Elle y voit un système « opérant à peu près comme une chaîne d'élimination d'orphelins non désirés ». Même s'il est vrai qu'il est plus difficile d'être orphelin en Chine que partout ailleurs, encore plus si l'on est une fille ou handicapé, même si l'on continue de fuir à la naissance des bébés filles et de pratiquer l'avortement forcé du second enfant, ces informations paraissent stupéfiantes dans ce pays de l'« enfant-roi ». Surtout si l'on sait que la situation sanitaire est meilleure dans les villes que dans les campagnes et que, selon un expert international que nous avons interrogé, le taux de mortalité infantile à Shanghai est le plus bas du pays.

Peut-être doit-on un tel état de fait à l'obsession eugéniste des autorités chinoises, qui a conduit à adopter des textes ordonnant entre autres l'avortement forcé de handicapés physiques ou de personnes souffrant de troubles mentaux, voire de tuberculeuses. La province du Sichuan a ainsi promulgué, en 1987, une loi « pour avoir des bébés en meilleure santé et plus intelligents (...) et élever la qualité de la race chinoise ».

Il est aussi difficile pour Pékin, si sensible à son image et à ses succès économiques, de devoir reconnaître que ses orphelins ne sont guère mieux traités que ceux d'URSS sous Staline et Brejnev ou que ceux de la Roumanie de Ceausescu. Les autorités - comme le maire de Shanghai, membre du bureau politique du Parti communiste et vice-premier ministre, Wu Bangguo, mis en cause dans cette émission - ont beau avoir fait le ménage depuis lors à l'Institut de Shanghai, entrèrent les rapports critiques, déplacé un directeur accusé de viol et de concussion, il est difficile de faire disparaître tant de témoignages accablants. C'est dire le cas que fait la Chine de la Charte sur les droits de l'enfant, qu'elle a ratifiée en 1991.

Patrice de Beer

■ Les échanges commerciaux entre la Chine et Taiwan ont progressé de plus de 10 % en 1995, indiqués, lundi 8 janvier, l'Agence Chine Nouvelle, malgré l'accroissement de la tension entre deux rives du détroit de Formosa au printemps. Le volume total de commerce a atteint 18 milliards de dollars au lieu de 16,33 milliards en 1994.

AN OVERVIEW OF MALAYSIA'S NEW ECONOMIC POLICY

The main aspects of Malaysia's New Economic Policy (NEP) are set out below. The NEP is discussed in Chapter 3.

- Firms were required to establish plans for employing, training and promoting Malays at all levels of operations. Such plans were prerequisites for government contracts and licences. Malay employment quotas varied according to the size of a firm. Larger firms were required to achieve a 40 per cent quota.
- Twenty per cent of all loans made by commercial banks were to be made to *bumiputeras*.
- *Bumiputeras* were given price preferences for all government tenders ranging from two to ten per cent and additionally, 30 per cent of the contracts were reserved for *bumiputeras*.
- Preference was to be given to *bumiputeras* in the issue of new licences or permits pertaining to logging, sawmilling, timber exports, vehicle import, mining, banking, finance, insurance, transport, and tin and rubber dealing.
- A preferential share allocation scheme was introduced whereby all companies listing on the KLSE must offer at least 30 per cent of their shares to *bumiputeras*. This is often achieved by having two floats - a 30 per cent tranche is available only to *bumiputera* applicants, and then a 70 per cent tranche is made available to all share applicants including *bumiputeras*.¹
- In 1975, the Government introduced the Industrial Coordination Act (ICA) requiring every manufacturing firm with shareholders' funds in excess of M\$250,000 or employing more than 25 full-time workers to apply for a manufacturing licence. The Act specified that firms covered must organise in a way which would further the 'national interest', which subsequently was defined by regulation, giving the responsible Minister enormous powers to regulate all aspects of firms' operations. Regulations thus imposed have included: requiring respondent firms to put aside at least 30 per cent of their equity for Malay interests; requiring non-Malay firms to employ and train Malaysian citizens to reflect the multiracial composition of the country's population in all grades of appointment up to managerial level; and requiring firms to adopt real measures over a reasonable time to use Malay distributors to the maximum extent possible, the minimum being 30 per cent of turnover.
- In a further effort to expedite Malay ownership and control, the government formed public corporations, known as agencies, to buy corporate shares in select companies on behalf of the government.
- For a time, the Government pursued what has been termed 'joint ventures' by which joint ventures between the *bumiputera* holding companies and government-linked companies have looked beyond local partners to Japanese partners for heavy investment.
- Ethnically-based quotas were introduced for local universities. The official quotas for all local universities stand at 30 per cent for *bumiputeras*, 35 per cent for Chinese, and ten per cent for those of mixed race.

Annexe 11

Résultats économiques des nouvelles provinces industrialisées de Chine continentale:

	Gangdong		Fujian		Zhejiang	
Poids en % du total Chine	1979	1991	1979	1991	1979	1991
PIB	5,2	8,3	1,8	2,6	3,9	4,7
Production industrielle	4,6	8,9	1,5	2,3	3,4	6,4
Production agricole	5,9	8,0	2,5	3,1	5,4	4,5
Exportations	12,5	23,9	1,8	5,4	0,7	4,9

	Jiangsu		Shandong		sous-total	
Poids en % du total Chine	1979	1991	1979	1991	1979	1991
PIB	6,7	7,4	6,4	7,5	24,0	30,5
Production industrielle	8,3	11,2	6,7	9,2	24,5	38,0
Production agricole	8,6	7,1	8,0	9,7	30,4	32,4
Exportations	4,5	6,2	9,6	6,2	29,1	46,6

Source: F.Lemoine, 1994, page 83.

Les premiers partenaires commerciaux de la Chine en 1992 (en % du total):

	Exportations	Importations
ASIE		
Hong Kong	44,1	25,5
Japon	13,8	17,0
Singapour	2,4	1,5
Corée du Sud	2,9	3,2
Thaïlande	1,0	7,3
Taiwan	0,8	7,3
EUROPE		
Allemagne	2,9	5,0
Italie	1,3	2,2
Pays-Bas	1,4	0,6
France	0,9	1,8
Russie	2,7	4,4
AMERIQUE		
Etats-Unis	10,1	11,0
Canada	0,8	2,4
MONDE	100	100

Source: F.Lemoine, 1994, page 98.

CHINE DU SUD



Capitalisme now!

De deux provinces méridionales, Deng Xiaoping a fait le laboratoire de ses réformes. A elles seules, elles emballent aujourd'hui toute l'économie du pays. Et échappent au

contrôle du pouvoir central. Mais, entre les modèles de Taiwan et de Hong-kong tout proches et les rappels à l'ordre de Pékin, la Chine du Sud a choisi : elle fonce.

	
Population (en millions d'habitants)	1 200
Taux de croissance (en % par an)	9,8
Revenu par habitant* (en francs)	13 300
Exportations (en milliards de francs)	675
Balance des comptes courants (en milliards de francs)	38,5
Réserves de change (en milliards de francs)	349

CHINE DU SUD PRATIQUE

Décalage horaire : + 7 heures.
Paris-Canton : 9 500 kilomètres.
Vols : voir vols Paris-Hong-kong.
Contact à Paris : service commercial de l'ambassade de Chine.
 47-20-17-47.
PEE en Chine (Pékin) :
 (86) 10-467-88-22,
 extension 1202.

A l'intérieur d'un Extrême-Orient en pleine expansion, la Chine a atteint en 1995 un objectif peu banal : réduire sa croissance, devenue trop rapide. Les 10% affichés au cours des derniers mois de 1995 ont paru plus sérieux aux autorités de Pékin que les quelque 13% de progression annuelle enregistrés de 1992 à 1994...

Au centre de ce formidable emballement, on trouve deux moteurs tournant à plein régime. Logés dans le coin sud-est du pays, isolés par un relief accidenté, le Guangdong et le Fujian, respectivement peuplés de 67 et 32 millions d'habitants, ne représentent que 8% de l'énorme population de la Chine (1,2 milliard). Mais leur PIB par habitant dépasse largement la moyenne nationale, de 70% pour le Guangdong et de 45% pour le Fujian. Performance d'autant plus remarquable que la région est partie de très bas. En 1978, à l'aube des réformes économiques, le Guangdong était juste en dessous de la moyenne chinoise. Le Fujian, lui, était très attardé, avec un PIB par habitant inférieur de 30% au chiffre national.

Cet enrichissement extraordinaire a d'abord une explication politique. La Chine du Sud, loin de Pékin, a été choisie comme laboratoire initial des réformes économiques lancées par Deng Xiaoping. C'est là que sont créées, en 1980, les premières Zones économiques spéciales - Shantou,

Shenzhen (joutant Hong-kong) et Zhuhai (à côté de Macao) au Guangdong, Xiamen au Fujian -, qui offrent des conditions préférentielles aux investisseurs étrangers. C'est là aussi que, en 1992, trois ans après les événements tragiques de Tian An Men, le « Petit Timonier » viendra faire une tournée pour la relance des réformes.

Mais le succès du Sud tient aussi à des raisons structurelles. « Vilains petits canards » de la période d'économie socialiste parce que dépourvus d'industrie lourde, le Guangdong et le Fujian ne sont pas entravés aujourd'hui par les énormes problèmes de reconversion qui se posent à certaines régions.

Et surtout, avec l'ouverture qui a accompagné la réforme, la Chine du Sud a retrouvé le bénéfice de sa situation géographique. De par leur position - aux portes de Hong-kong pour le Guangdong, face à Taiwan pour le Fujian -, ces deux provinces sont les plus directement intégrées à la dynamique du Sud-Est asiatique. Ce qui explique qu'en 1994, année record pour les investissements étrangers en Chine (175 milliards de francs effectivement réalisés), le Guangdong et le Fujian en ont absorbé plus de 40%.

Le Sud bénéficie aussi du fait d'avoir longtemps été une terre d'émigration. Les « Chaozhou » du Guangdong et les « Hokkien » du Fujian ont constitué l'essentiel



« Enrichissez-vous », semble être le nouveau mot d'ordre du « Petit Timonier » Deng Xiaoping.

d'une diaspora, qui a fondé à travers l'Asie du Sud-Est de puissants réseaux d'affaires. Ceux-ci ont trouvé dans le Guangdong, à partir de 1980, un arrière-pays naturel à l'enclave de Hong-kong, dont les capitaux ont représenté 60% des investissements étrangers en Chine en 1994. Le Fujian a bénéficié, lui, de l'afflux des capitaux taiwanais. Souvent informel, à cause des relations orageuses entre Pékin et Taïpei, cet afflux est difficile à chiffrer, les évaluations s'étirant de 50 à 135 milliards de francs cumulés...

Mais désormais, après quinze ans de réformes, c'est la profusion d'initiatives locales qui fait la force de la Chine du Sud. Tandis qu'entreprises privées et entreprises collectives se concurrencent pour poursuivre le développement du Guangdong, le Fujian, lancé à la poursuite de son grand voisin, est en proie à une véritable explosion capitaliste. Ce développement accéléré a bien sûr ses revers.

Face aux inégalités régionales (le rapport des PIB par tête de la province la plus pauvre de Chine, le Guizhou, et du Guangdong est de 1 à 4), face au développement de la criminalité (la région de Dongguan, à l'est de Canton, est désormais évitée par les hommes d'affaires par crainte d'enlèvement), le Guangdong et le Fujian sont dans le collimateur du pouvoir central. Leur reprise en main par l'Etat serait d'autant facilitée que la fraude fiscale règne dans ces provinces riches, alors que les revenus budgétaires du gouvernement central sont passés de 35% du PIB en 1978, à 15% aujourd'hui.

En attendant, la Chine du Sud fonce. Plus sensible aux appels de l'Asie du Sud-Est qu'aux sermons de Pékin, elle continue à plein régime. Avec l'espoir avoué que le successeur de Deng Xiaoping se refusera à casser le moteur de l'économie chinoise.

Jean-François Dufour
avec Louis Augustin-Jean

PRATIQUE

Banques françaises présentes : Société générale (Canton, Shenzhen), BNP (Canton, Shenzhen), Paribas (Canton).
Le livre recommandé par la LCI : *Travailler avec les Chinois*, Nathan, 1995, 126 pages, 74 francs.
Formalités : passeport et visa.
L'avis de la Coface : bon risque.
Éléments favorables : croissance à un niveau élevé et basée sur des fondamentaux favorables. Investissements étrangers importants.
Éléments défavorables : problèmes de restructuration du secteur public. Incertitudes politiques et montée des tensions sociales.



Change : 100 renminbi
= 59 francs

Culture serves politics in the creation of a national ideology

Playing the identity card

By Lynn Pan

Is Singapore adopting Confucianism as its political ideology? One might think so from some of its leaders' pronouncements. First Deputy Prime Minister Goh Chok Tong, Lee Kuan Yew's designated successor, said in a speech in June last year that "Singaporeans have superimposed [upon the British system of government] the ideal political leader as a Confucian gentleman, a *junzi*, someone who is upright, morally beyond reproach, someone people can trust . . . If I may quote in Mandarin from Confucius, "*Zheng zhe zheng ye, zi shuai yi zheng, shu gan bu zheng*. To govern is to set things right. If you begin by setting yourself right, who will dare to deviate from the right?" . . . American politics is totally different from ours. The brightest and the best do not get, as a rule, elected into government."

Brig.-Gen. George Yeo, the finance and foreign affairs minister usually referred to as BG Yeo, spoke in a similar vein in December 1988, stressing the intellectual and moral leadership of the Singapore civil service, and juxtaposing its role with that of the Roman Catholic Church and the Imperial Chinese mandarin. "The moral basis of the civil service of the Roman Church," he said, "is the Christian Bible. The moral basis of the Chinese mandarin was and may well again be Confucianism . . . Like the priests of the Roman Church and the mandarins of Imperial China, we have a mission

On other pages

Core values touted as an antidote to Westernisation: 32. Mandarin is back in fashion in the language debate: 40.

before us and it is worthy of us all."

Confucius had a thin time of it in Singapore until early 1982, when the then deputy prime minister and education minister, Goh Keng Swee, announced that Confucian ethics would be offered as a moral education option to be taken by secondary school students. Singapore shares with many other young nations the wish to have it both ways, to be modern and traditional at once, to modernise but not Westernise. Inculcating Confucian and other "Asian values," it was said, would provide the corrective to such "Western" attributes as materialism, individualism and hedonism, and stop young Singaporeans from becoming pseudo-Americans or Britons.

The Institute of East Asian Philosophies (IEAP), strongly Confucian in emphasis and proud of it, helped design the syllabus and write the text. Eight Confucian scholars from abroad were enlisted as consultants; two, professors Tu Wei-ming of Harvard and Yu Ying-shi of Princeton, were invited to sit on the IEAP's Board of Governors. A student at Taiwan's Tunghai University when IEAP's director Wu Teh-yao was its president, Tu has since become Singa-

pore's most influential Confucian guru.

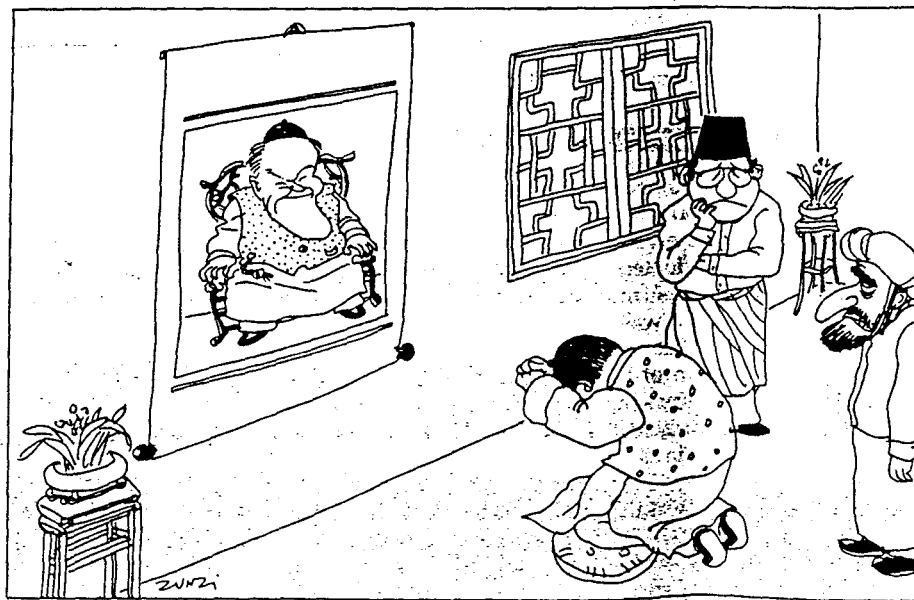
The introduction of Confucian ethics as a subject did not go unchallenged. During his preliminary talks with politicians, administrators, community leaders, academics and educators, Tu was asked some tricky questions. One was: how to explain to the 24% of the population who are not Chinese that the promotion of Confucianism did not imply an assertion of Chineseness? To this Tu, citing the cases of Korea, Vietnam and Japan, said that the Confucian ethic transcended ethnic and national lines.

Another worry was that Confucianism had always been used in the service of validating and perpetuating autocratic rule. The historical facts speak for themselves. The government which Confucius taught was a kind of despotism: the people would move to the virtue of their ruler as "the grass bends to the wind." The mandarins, as superior Confucian gentlemen, knew better than the people what was good for them.

In practice, the central Confucian virtues of filial piety and loyalty blurred all too often into unthinking obedience, and family feeling into clanishness and nepotism. The individual counted for little; he had duties and obligations, not rights. How was one to square this, asked some sceptical Singaporeans, with the fact that Singapore's government was founded on Western notions of individual rights, the rule of law, and democracy? In picking Confucianism, were the leaders dragging Singapore back to a coercive style of politics?

Tu met these objections by drawing a distinction between Confucianism as "a personal ethic" and Confucianism as "a political ideology" — the one to be promoted, the other to be avoided. The distinction would elude most hardheaded students of Chinese history, but Tu reasons like Marxists who say that one cannot judge socialism by the Soviet Union, China, Eastern Europe and Cuba because these are all aberrations. What he had in mind for Singapore, he argued, was not the politicised ideological kind of Confucianism, but something he called the "core values" of Confucian thought.

"Core values" surfaced as key words in the recent government call for Singaporeans to evolve a "national ideology." Launched by Goh Chok Tong in an address to the People's Action Party Youth Wing in October last year, the quest for a "national ethic" is said to be aimed at helping Singaporeans



keep their Asian bearings as they move into the 21st century.

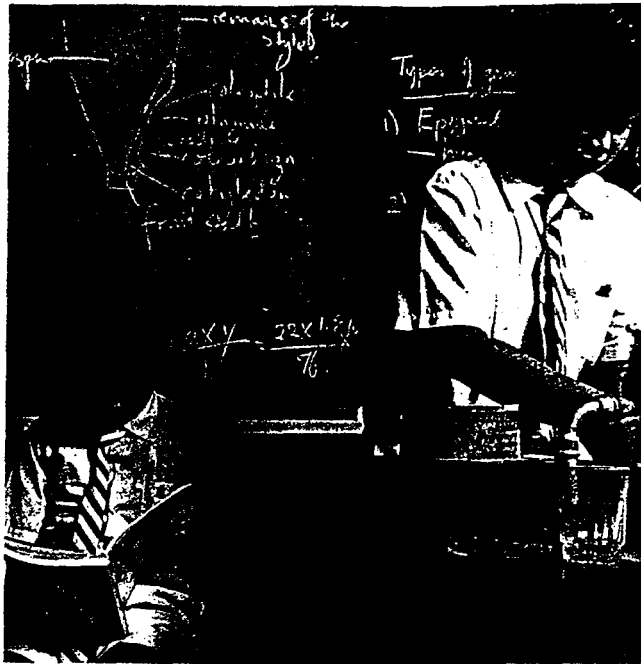
All sectors of society, including the Malay and Indian minorities, are urged to submit their views on the proposed ideology to the government. Among the first to do so were pupils of the Clementi Town Secondary School. Although some of them listed air-conditioned classrooms and extra recreational facilities as important elements in the national ideology, most chose the right things, namely filial piety, loyalty, honesty and responsibility. Remarkably few, noted *The Straits Times*, thought to mention multi-racialism.

Although Goh had spoken of the need for each citizen to retain his "Chineseness, Malayness, Indianess or Singaporeanness," the minorities, particularly the Malays, fear that the national ideology will show a bias towards Chineseness. At the first public forum held by the Malay community to discuss this in December last year, a participant questioned the government's sincerity, and wondered if the leaders had not already made up their minds what the core values should be.

It is difficult to escape that conclusion. During his tour of Australia in November, Lee Kuan Yew told reporters what he thought were the two core values vital for Singapore's long-term survival. First, "the basic attitude that the individual is lesser than the society," the notion of "society as number one and the individual as part of that society, as number two." And second, the recognition that the family is the basic unit of society.

Goh was even more explicit when he referred in his October speech to a book he was reading, *Ideology and National Competitiveness*, by Harvard professors George Lodge and Ezra Vogel (the author of the provocative *Japan as Number One*). Goh was persuaded by the authors' argument that part of the reason Japan, South Korea and Taiwan succeeded in catching up with the industrial West was that they were "communitarian" rather than "individualistic" in their value system. Singaporeans, he said, had now to decide whether individualism or communitarianism would serve them better.

They had, he added, already been given their cue by the prime minister; in his speech to the Conference on Global Strategies earlier that month; Lee Kuan Yew had referred to the cultural and institutional factors underlying the rise of the so-called post-Confucian states of industrial East Asia. The Japanese, Koreans and Chinese, Lee maintained, were alike in their thrift, industry and social cohesiveness, values attributed to the Confucian ethic. Singaporeans shared that ethic, Goh said, and "If we want to continue to prosper, we must not lose our core



Students were the first to be taught Confucian ethics.

values of hard work, thrift and sacrifice."

None of this can be very reassuring to the Malays and Indians, because "what they're really saying," said one Indian community worker, "is that Singapore's economic success is owed to the Confucian (read Chinese) two-thirds of the population. Where does that leave us Indians, where does that leave the Malays?" Lee Kuan Yew himself is inclined to cultural explanations for the economic destinies of peoples, and believes that innate ethnic qualities, combined with climate and diet, give the East Asians a cultural edge over Indians and Southeast Asians.

As for the institutional factors he mentioned, these come down to what Tu, at an IEAP-sponsored seminar he gave in August, terms "maximum government." Tu's talk, entitled "Confucian Humanism and Democracy," says that "the institutional and cultural factors that make industrial East Asian countries . . . strong in economic competitiveness" are the very factors that militate against their becoming full democracies. In Singapore it is widely assumed that the rich man is happier than the free. What Tu is saying in effect is that in East Asia, he is rich because he is unfree.

Nevertheless, he hopes to see the emergence of a "true democracy with East Asian characteristics." At the instigation, said a high-placed source, of Lee himself, almost the entire text of Tu's talk was published in *The Straits Times*. An editorial comment accompanying it read, "Singapore is pointed out as an example of a desirable style of leadership, or maximum government, where the populace instinctively appeals to the government for solutions to their problems."

Recalling the historical link between Confucianism and despotism, a fellow Confu-

cian scholar at the seminar, Prof. Julia Ching of Toronto University, observed that Tu had "idealised and romanticised" Confucianism. It was all very well for Tu to say in 1982 that the danger lay not in Confucian philosophy itself, but in its politicisation. Seven years on, it would be hard to argue that Confucianism has remained unpoliticised in Singapore.

There is always something bogus about a value system imposed from above, and Singapore's is no exception. As if one has only to be born a Chinese to be Confucian, Chinese Singaporeans of Buddhist, Daoist and Christian persuasion are considered Confucian. Confucianism is after all but one aspect of Chineseness, and one would not have thought that the avid embrace of commerce by the Singaporean Chinese businessman was particularly Confucian, or that the pursuit of profit would commend itself to a mandarin mentality.

What makes it all the more bogus is that Singapore arrogates to itself only those bits of Confucianism that fit with the government's purpose. Nor do these bits always fit very well among themselves, as is clear from a consideration of the two core values singled out by Lee. The Confucian idea that the virtues nurtured in the family have their correspondences in the state and society (with filial piety appearing as loyalty, and fraternal submission as obedience to authority) may be behind the call to uphold the family, but to regard the family as primary, as Chinese experience abundantly shows, is very often to regard the state as secondary — the Chinese have habitually put family before society, guild before government.

But there is nothing unusual about the indifference to such contradictions, for the entire discourse on the relationship between post-Confucian values and the capitalist vigour of East Asia, in Singapore as elsewhere, has been marked by a neglect of what it is inconvenient to consider, such as the fact that the economic success of Japan and South Korea is inextricable from their long traditions of political and ethnic homogeneity, or the possibility that less Confucianism might have meant more capitalism in pre-socialist China.

In Singapore, less Confucianism is taken to mean more individualism, and just as excessive individualism, it is argued, has contributed to the decline of the West in relation to Japan, so the seeds of Singapore's destruction lie in more individualism. Even if it is conceded that capitalist individualism has a place in modern economic development, it is with the implication that in the West, specifically in the US, such individualism has become so extreme that it has not only perverted democracy but has invited economic

decline. Unless Singaporeans are armed with a national ideology, the leaders say, they will be headed for a similar fate.

Since the national ideology is to be taught in all the schools, what is also being debated is the language in which it is to be taught. A nervous Majlis Pusat, the umbrella organisation of Malay-Muslim bodies, proposed that the core values be taught in a common language like English. Enthusiasts of the Chinese language, on the other hand, would like to see it taught in the mother tongue. But years of encouraging Chinese education to die on its feet have assured the government — dominated at the top by Chinese who find it easiest to express themselves in English — of a generation of creolised Singaporeans who speak only a fractured Chinese. Lee Kuan Yew has recently expressed doubts about the wisdom of teaching Singaporeans English, because it has given everybody, he said, "a translator in his pocket," and facilitated the wholesale absorption of Western habits.

The government's nine-year-old "Speak Mandarin" campaign is meant to provide a buffer against this. Statistics were released last year to show that 87% of the Chinese population can now speak Mandarin, but to go by what one hears in the streets and shopping centres, the campaign has chiefly succeeded in producing Chinese children who can speak neither dialect, nor Mandarin, nor English with first-language proficiency. It has also succeeded in alienating the minorities — by creating, according to a disaffected Indian, "an Us-and-Them climate. Us used to be fragmented into Hokkien, Teochew, and other dialect speakers; now Us is a solid, Mandarin-speaking bloc."

But the government has noted the findings of a study commissioned by the Community Development Ministry which show the Chinese-educated to be more serious-

minded and more supportive of the government than the English-educated, as well as being the only ones in the survey who do not contemplate emigration. Lee Kuan Yew, who when he came to power had made it his first business to hobble Chinese-ness — and the activism and communism that went with it — now finds himself, ironically, more popular with the Chinese stream.

Nearly two decades ago, he noted that "the English-educated do not riot." Today, he sees opposition as a Western attitude. Observing that the English and Chinese editions of *Asiaweek*, the weekly news magazine, were "totally different," he said last year that while the "English newspaper will take an opposition point of view and splash it all over as if it is *the* point of view," the Chinese version will have "none of the strident, antagonistic press approach of the West." "It's a different culture," he added.

When it comes to preserving Chinese language and heritage, few can hold a candle to dialect and clan associations, historically the repository of Chineseness in immigrant Chinese societies the world over. In 1986, in an attempt to revitalise such organisations, the Singapore Federation of Chinese Clan Associations was founded with the blessing of the government. Presided over by Wee Cho Yaw, head of the United Overseas Bank, the federation works to ensure the continued survival of its member associations and to attract more young people to their ranks.

One local social scientist calls it a "re-ethnicisation." Privately, a number of government officials say that the re-ethnicisation has been taking place on an individual level — in Lee Kuan Yew himself. Lee, whose mother is said to have had a Malay for a great-grandmother, was brought up speaking English and Malay, and to aspire to the

standards of the English gentleman. As a child he adamantly refused tuition in Chinese, and his grasp of the Mandarin he learned as an adult remains less than fully confident.

He is thus a Singaporean version of what Lord Macaulay, the one to whom the idea of nurturing an anglicised elite in India is attributed, would term a "brown Englishman." Zhou Enlai called him a "banana," a derisory epithet for those who are yellow of skin but white underneath. Lee himself has said that he was nearly "deculturalised," a condition for which, some scornful Chinese-educated Singaporeans say, he is now over-compensating. But however often he and his lieutenants may style themselves Confucian "gentlemen," a British colonial governor would still recognise their breed for one of his own.

Other observers say that if Lee has indeed become more Chinese, it is only because it serves his purposes better. The call for a return to traditional values looks to some like a vain attempt to put the clock back, and to others like a cunning move to make Singaporeans care for the aged, a matter of growing concern in Singapore. Many do not see Confucian ideas taking root in Singapore. Confucian ethics is not a popular school subject. As a pupil at the Singapore Chinese Girls' School put it: "I'm not really into it; it's boring. The Conthics class is when we take catnaps or read Mills and Boon romances under our desks."

For all that, in late December *The Confucian Way: A New and Systematic Study of the Four Books* was a best-seller. Asked why, a shop assistant at a bookstore — where copies of the book were prominently displayed beside a stack of *How to Keep a Man in Love with You Forever* and *101 Ways to Boost Your Business* — unhesitatingly replied: "Because it's a Christmas offer." ■

SINGAPORE 2

Core values touted as an antidote to Westernisation

Pledge of allegiance

By N. Balakrishnan

While the world's major powers are supposedly getting away from the grip of ideology, Singapore, long praised by some but reviled by others for its non-ideological pragmatism, now is engaged in a feverish process of formulating a "national ideology" — 23 years after its independence.

An articulated national ideology, usually in the form of a few short slogans, is a common enough phenomenon in developing countries. Indonesia has its "Pancasila," a

pithy, five-point prescription of ideals, and Malaysia its "Rukun Negara," a virtually forgotten dictum on Malaysian values. But, until now, Singapore's leaders apparently never saw the need for one.

Moreover, Singapore has historically put its status as an open commercial port before any ideology. In fact, in the not too distant past Singapore's leaders lectured other countries for letting ideology get in the way of development by restricting the entry of capital from Western countries.

Why then this sudden need for an ideology at such a late date? Can this move to de-

vide an ideology be seen as a tacit admission that past policies have not brought about a Singaporean identity? Since its separation from Malaysia in 1965, Singapore has been obsessed with its physical survival. Partially because its army is based on near universal conscription and its number of combat aircraft is larger than that of both Malaysia and Indonesia combined, Singapore's fears have eased somewhat. More importantly, Singapore's confidence in its future has risen along with its economic growth rates and standard of living, now one of the highest in Asia. On the political front, relations with its bigger Malay neighbours are better than ever, and neither Singapore's population nor the leadership see any immediate threats from them.

With peace prevailing in the military, political and economic fronts, Singapore's fears have been shifting to the cultural sphere. It is now obsessed with the notion of being swamped by foreign cultures, particularly

Western ones, and of ending up a "pseudo-Western" society, according to People's Action Party (PAP) leaders.

During his November 1988 visit to Australia, Prime Minister Lee Kuan Yew said: "I watch Singapore becoming more cosmopolitan, wondering what the end result will be."

The *Straits Times* newspaper quoted him as having said: "If one went back to Korea, Taiwan, or Hongkong 100 years from now, their descendants would be recognisable because what they took in from the West was what their leaders decided to translate into their books, newspapers and TV programmes," but "in Singapore we have given everybody a translator in his pocket and all doors are open. The results could be a wholesale revision of values, attitudes of good and bad, or role-models and so on."

The problem facing the PAP leadership is how to forge its distinctness, how to ensure that there is something Singaporean and that it will be long-lasting. The problem may well be that Singaporeans brought up on pragmatism seem to think that the logical conclusion of a "pragmatic" way of life is to move on to another country, should it offer more opportunities than Singapore.

That there is emigration from Hongkong should not be surprising. That there also is emigration of professionals from Singapore — an MP described the problem as a time bomb ticking away — despite its stability and prosperity, can only be attributed to the lack of any emotional commitment by Singaporeans for a place that has room only for pragmatic values.

The fear that Singapore may not survive and the feeling that it must find a separate identity is extremely strong among Singapore's leaders. This fear may strike outsiders as strange, given the affluence and peace that prevails in Singapore today, but it is understandable if one looks at the history of Singapore.

First Deputy Prime Minister Goh Chok Tong once said that he had already had three nationalities in his lifetime — he was a British subject before 1963, a Malaysian citizen between 1963 and 1965 and a Singaporean after that — and that he hoped that he did not have to take a fourth citizenship.

The Prime Minister's son Lee Hsien Loong and other PAP leaders' answer to Singapore's identity problem is to formulate a national ideology based on what they have termed "core values."

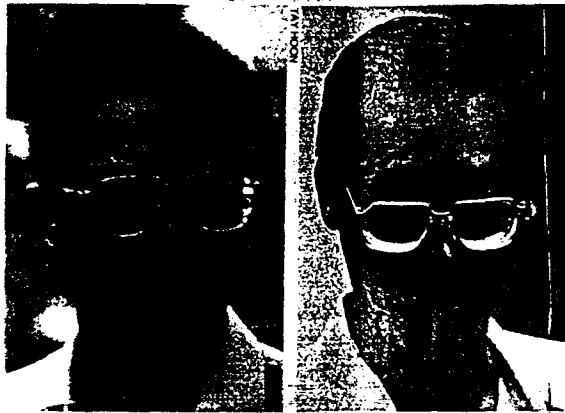
On 17 January, Lee, speaking in parliament, posed the problem this way: "What do we have in common as . . . third-generation Singaporeans which can hold us together, despite belonging to different political parties?" He answered by saying that surely there must be some-

thing special about being Singaporean.

The *Straits Times* reports Lee Hsien Loong as having said that "no Western country believes that it is ordinary. The British . . . believed they had some special ethos and so did the French and the Americans, who felt that they had energy, enterprise, imagination, initiative and drive. These were their axioms of faith. What is our axiom of faith? Can we do with none?" Thus the need for a national ideology.

The fulfilment of this need is being carried out in the political sphere, in political terms. So far, the debate has revolved around accolades for what are termed Confucian values and criticism of what are termed Western values. The evolving description of Singapore's "core values," especially when spelled out by the younger Lee, often is cast in terms of what the national ideology should not include: Excessive Western individualism, for instance, is not to be included in Singapore's "core values."

While Western values are denigrated, Singapore's leaders fail to mention that their country's economy is almost totally depen-



BG Lee; Goh: promoting 'core values.'

dent on foreign investment (especially Western) and trade for its growth. The magnitude of this dependence is illustrated by the fact that the value of Singapore's foreign trade is three times the size of its GDP — a degree of dependence greater than Hongkong's.

In this debate it is Japan and the newly industrialised countries of East Asia, such as Taiwan and South Korea, which are touted as models for Singapore. Taiwan and South Korea are said to represent places that are commercially free but socially controlled, and they are said to possess strong communitarian values. However, the recent political changes in South Korea and Taiwan, particularly the emergence of strong opposition parties, are not mentioned.

The committee to formulate this new national ideology is headed by Lee Hsien Loong, who also is the minister of trade and industry. He is leading the debate on the matter, despite a statement by Goh on 16 January that he is now "in charge" of running the government rather than Prime Minister Lee Kuan Yew. Goh said that ques-

tions to the prime minister should in future be directed to him.

Goh is scheduled to take over as prime minister from Lee in 1991 but many believe that the younger Lee will be the eventual successor to his father. Goh himself revealed in parliament that the presidential speech had been drafted by Lee Hsien Loong, though Goh set the themes, and that the younger Lee is often used by him in those instances where there is a "need to articulate a point strongly." Prime Minister Lee had publicly criticised Goh last year for being "wooden" during public appearances.

At a larger level, the debate on national ideology may well reflect the differences between the two leaders and the classes they represent. Goh, an English-educated bureaucrat, is essentially a conservative pragmatist, not too inclined to start campaigns to push new values down the throats of a society. Lee, educated in Chinese and English and an army man, has shown that he wants to be perceived as a leader with political vision and the determination to implement his views.

The formal debate on national ideology began with President Wee Kim Wee's opening address to parliament which began its session on 9 January. Wee said that the "core values [on which national ideology is going to be based] include placing society above self, upholding the family as the basic building block of society, resolving major issues through consensus instead of contention and stressing racial and religious tolerance and harmony."

While the core values look general enough for everyone to agree with, the context in which the debate is being conducted has led to fears among non-Chinese minorities and those who want further liberalisation of Singapore's system that the new ideology may be used to implement Chinese chauvinist policies and reinforce the status quo of authoritarian rule.

They fear that once the national ideology has been devised it may turn out to be a convenient basis for labelling individuals or groups who do not share the national ideology as "anti-national." Then, as one professional put it, the national ideology would become "an instrument for exclusion rather than integration."

Those who may be excluded include Singaporeans who insist on having the substance and not merely the form of Westminster-style democracy, lawyers who insist on practising "confrontational" law, Malays who feel that being Muslim means they cannot adopt dominant Confucian values and perhaps even Christians who feel that they have values which supercede a national ideology.

The groundswell of opposition from the Malay community has been strong enough even for PAP Malay MPs to voice their opposition openly in parliament. One of them, Ab-

dullah Tarmugi, reported that he had heard from some people that the government has already made up its mind on what the national ideology will be. They have described the current "debate" as "going through the motions."

While there has been criticism from the Malays they in turn have been criticised by PAP leaders, a trend which began in 1987 when the younger Lee started thinking aloud about whether Malays can be expected to remain loyal should Singapore come into conflict with a Malay nation.

The latest round of criticism directed at the Malays' sense of loyalty followed the elections last September, when the PAP was stung by an analysis of voting which showed that Malays, who comprise about 15% of the population, had voted in disproportionate numbers for the opposition. Goh criticised the Malays publicly for not supporting the government. Until then, open discussion of race by Singapore's leaders had been taboo and the implicit assumption had always been that Singapore's multi-racialism worked very well.

Perhaps summing up the feelings of the Malays, Tarmugi said in parliament on 16 January: "It appeared we [Malays] did nothing right. It seemed that we were singled out for regular unmeritorious mention." He added that feelings ran so high that "some members of my own community were on the verge of disowning my Malay parliamentary colleagues and I for not openly championing their interests or challenging strong enough the perceived indignities aimed at the community."

Echoing the fears of many Malays of being swamped by a Confucian national ideology, Tarmugi told parliament: "It is one thing for the people to dress in the national costume of others or to partake of other culinary traditions, but to adopt from elsewhere and call one's own something as personal, deep and powerful as a value is a different and more serious exercise altogether." He also said that, "the inherent nature of a national ideology and the heterogeneity of our society inevitably begs the question: whose values do we adopt?"

Tarmugi got his answer the next day when in a surprisingly frank statement, Lee Hsien Loong said that Singapore was not a melting pot — in reply to a point raised by the lone opposition MP, Chiam See Tong, who had said that he preferred the melting pot approach to bring harmony among various ethnic communities of Singapore and that Western values such as economic development, democracy, freedom and the rule of law, if properly promoted, will serve the needs of Singapore in the future.

Chiam had also stated that "when we introduce Confucianism, we must inevitably refer to China. In this way, we will be reviving our racial links with China. It is dangerous and will have harmful effects on the promotion of racial harmony." Chiam added: "Any promotion of Chinese chauvinism must be dangerous in our multi-racial society."

Chiam also gave an international dimension by pointing out that "we are in an area where the Malay race is dominant and we cannot be seen to be advocating values which will make us more and more distinct and different from the rest of the region."

In his reply delivered on 17 January, Lee Hsien Loong dismissed Chiam's statements as being "a fashionable, utopian argument," and did not accord with Singapore's "reality." He continued: "Now if you seriously say you wanted a melting pot, I would first ask you: all right, what flavour soup are you looking for? Do you want a Muslim soup, a Christian soup, a Hindu one or one in which



Emphasis on things Chinese worries Malays and Indians.

there is no religion, because we can't agree, so we will abandon all?"

"Or do you want a soup so bland that there is no taste, in which case we will all deculturalise," he said. Then, Lee asked: "How many non-Chinese MPs would prefer to take that route? How does it help them if the Chinese become deculturalised?"

The issue, according to Lee, is the too rapid Westernisation of the Chinese in Singapore and the need to stop this with an ideology. Although the PAP leaders have been polite enough in public to say that Malays and Indians can also use their own values to stop Westernisation of their own communities, it seems that the government does not attach the same urgency to preserving the core values of non-Chinese communities. Perhaps the government believes that it is unwise to have a largely Chinese Government attempt to define the "core values" of Malays who also are Muslims.

Lee Siew Choh, the veteran politician from the old leftwing Barisan Sosialis party

and currently a Workers Party MP with restricted voting rights, has expressed the view that the national ideology campaign may be nothing more than the revival of a campaign launched a few years ago to declare the PAP a "national movement," unlike the other political parties with narrow political interests. The campaign slowly ran out of steam as second thoughts on the matter seemed to have developed within the PAP leadership itself.

"What better idea than to link the Eastern values to a national ideology, get the whole population to support it and gradually shift support for the national ideology into a support for the government and the PAP," said Lee Siew Choh on 18 January in parliament. He claimed that to gain support for the proposed ideology and "consolidate PAP rule," the government came up with the "vaguely phrased core values."

Lee Siew Choh also noted that Singapore's national pledge, repeated by school children daily, already contains values such as democracy, justice and equality in it. He said that "our problem lies not in knowing what values we need but in how to get everyone to put these values into practice."

Addressing the fears of those with Western ideas such as democracy, Lee Hsien Loong said: "We are not talking about making zombies of Singaporeans . . . But just shift the balance some . . . from forgetting your communitarian links and bonds to reinforcing them and holding back the process of dissolution."

There are those in the opposition who believe that the real fear of the Singapore Government may not be so much fear of losing one's culture or values as

the fear of losing power. Despite a denial by Lee Hsien Loong that the national ideology is a device to perpetuate PAP power, many observers are fearful that this may be exactly what is happening. Chiam said: "As Singaporeans become more Westernised, they would press for 'real' democracy, elect more opposition candidates and even change the government." He added: "I think that is the crux of the matter . . . That is the real problem."

Other observers are more sanguine and feel that while the government launches every campaign as if the very life of society depends on it, in practice the government is duly mindful of the practical consequences of any policy change, and takes a pragmatic attitude on policy and an extremist attitude when it comes to slogans. These observers point to campaigns such as the one to make PAP a "national movement" or proposals to tamper with the one man, one vote system which got nowhere in the face of quiet resistance from the population.

Mandarin is back in fashion in the language debate

Speak Singaporean

What has distinguished the Chinese in Singapore from other Chinese communities in Asia has been their acceptance of English as their main and often only language. But that may change, albeit very gradually, if proposals for altering the language policies being debated in conjunction with the national ideology are carried to their logical conclusion.

Singapore supposedly has four official languages — Malay, Chinese, Tamil and English — but unlike Hongkong, a British territory where the street signs are in English and Chinese, all the street signs in Singapore are in English only.

Singapore is, at least in public life, effectively an English-speaking society. The prime minister delivers his national day speech in English after a summary in Chinese and Malay and all the important ministers and MPs speak English in parliament. The courts conduct their affairs in English, and all the tertiary institutions and most of the schools teach in English. Many schools, concerned with maintaining English "standards," have imported teachers from Britain. Is all this about to change?

Singapore's concern at preventing the excessive Westernisation of its population may also foreshadow, in addition to the formulation of a national ideology, changes in its language policy. Prime Minister Lee Kuan Yew, perhaps alluding to this when he was in Australia last year, said: "I am not at all sure that the things that we set in motion as necessary for our survival — like teaching the population the English language — that that was a wise thing because we are in the process of becoming a different people."

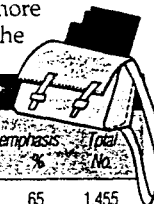
Along with the debate over national ideology, a parallel debate has arisen over whether or not the "core values" of the Chinese can be taught in a foreign language such as English, or whether such values can only be imparted in the mother tongue. The government has come down on the side of mother tongue. In this case, mother tongue means Mandarin, despite the fact that many Chinese Singaporeans speak in dialects such as Hokkien, Teochew and Cantonese, and some only recently have started learning Mandarin because of the government's "Speak Mandarin" campaign. The government's slogan is: "Use more Mandarin, Less Dialect."

The campaign against the use of dialects has gone to curious lengths, including dubbing the Hongkong-made, Cantonese soap operas into Mandarin for Singapore TV.

Many Chinese-educated Singaporeans do not entirely support the Mandarin campaign. One of them said that the "policy merely makes us speak a kind of mongrel Mandarin and robs us of our spontaneity that we have when we use our dialects." Some of the diehard Chinese traditionalists are also unhappy about the use of simplified characters to teach Mandarin in Singapore.

The policy against dialects also means that, increasingly, Singaporean Chinese find it difficult to communicate with their Chinese neighbours and therefore Confucian cousins, the nearly 4 million Chinese in Malaysia, since the Malaysian Chinese and the Chinese communities in other countries of Southeast Asia still use only dialects.

Many observers have remarked that Malaysian Chinese, who are more rural and who have to deal with a party system based on ethnic lines, have retained more of their "Chineseness" than the



More English by the year

Year of Intake	English emphasis No.	Chinese emphasis No.	Chinese emphasis %	Total No.	
1979	513	35	942	65	1,455
1980	506	37	870	63	1,376
1981	752	46	876	54	1,628
1982	821	59	554	41	1,385
1983	753	60	502	40	1,255
1984	1,398	73	364	21	1,762
1985	1,830	84	351	16	2,181
1986	1,957	91	137	7	2,094

Note: Students in Chinese-medium schools are given more Mandarin instruction.
Ministry of Education, Singapore.

urbanised Chinese of Singapore. The response of the Malaysian Chinese to the Mandarin campaign in Singapore has been muted, though some of the Malaysian politicians have on occasion proposed their own "Speak Mandarin" campaign to unify the Malaysian Chinese.

Perhaps aware of this, the Singapore Government has given as one of its reasons for the encouragement of Chinese the possibility of enhanced commercial ties with China and Japan, because the latter two essentially have the same script. Some officials have even said that Singapore will win out over Hongkong because the bureaucrats in Peking prefer to deal with Mandarin-speaking Singaporeans rather than Cantonese-speaking people from Hongkong.

All Singaporeans, who study in English, are expected to learn a second language. In

the current debate, which seems designed to elevate the status of Chinese, the designation of "second language" is being changed to "mother tongue."

Not all second languages or mother tongues are equal, however. It is mandatory for all Chinese to study Mandarin; they cannot study Malay for example, though the other ethnic groups, the Indians and Malays, can study Mandarin. In practice, most students study the language of their ancestors.

Some observers say the Mandarin campaign and the proposed national ideology will have the effect of declaring the Chinese community as the dominant community in Singapore, and that other communities can only challenge this at their political peril. These observers say that Singapore, rather than being the multi-racial antithesis of racially segregated Malaysia, might now become Malaysia's mirror image, with the Chinese, rather than the Malays, as the dominant community.

The current aim of Singapore's linguistic policy is to produce a bilingual people comfortable in both Mandarin and English, but in practice some schools are still thought of as being "Chinese" and others of being "English" because of tradition.

Singapore's language policy has produced students "weak in one or the other language and sometimes good in neither language," according to an educator.

If the policy to increase the importance of Mandarin does gather momentum and sustains itself, unlike other education campaigns that have been abandoned because of silent resistance from the population, the chequered linguistic history of Singapore will have come full-circle. The vicissitudes of Singapore's changing linguistic policies reflect in part the changing political complexion of Southeast Asia and the world, and in part Lee's changing personal beliefs.

In the 1950s, when the People's Action Party (PAP), including Lee, was basically a united front party of the Malayan Communist Party, it championed the cause of native languages, particularly Chinese but also Malay, over English.

As soon as the communists split with the PAP and the faction controlled by Lee seized power, Lee went on the offensive against the section of the population favouring greater use of Chinese, calling them Chinese chauvinists. The fact that a large number of those favouring the greater use of Chinese were communist sympathisers must have been a factor in Lee's change of tactics, but it could not have been the only reason.

The "anti-Chinese chauvinist" policy of Lee climaxed with the closing of the Chinese-language Nanyang University in 1980, the only Chinese-language university in Southeast Asia and what could have become a fountainhead of Chinese culture in Singapore had it been allowed to exist.

The anti-chauvinist policy also involved

the jailing of Chinese-language newspaper editors. It is significant that these moves were carried out not only against the left-wing, which had become a spent force in Singapore by the late 1960s, but also against the Chinese-educated business classes and in some cases even sections of the English-educated Chinese.

One owner of a Chinese-language newspaper detained and accused of spreading Chinese chauvinism, Lee Mau Seng, was from a prominent Westernised Chinese business family of Singapore and did not even speak Chinese. After his release, he migrated to Canada.

The language policy was modified to favour Malay as Lee led the campaign in the early 1960s to merge with Malaysia. Apart from brushing up his own Malay, Lee also enrolled his son, Lee Hsien Loong, in a Chinese-language secondary school and arranged intense private tuition in Malay. This has given Lee Hsien Loong a trilingual facility that few other second-generation leaders of Singapore have.

The importance of Malay declined rapidly after Singapore left the Malaysian Federation in 1965, and few non-Malay Singaporeans speak Malay. It is not often realised that the ascent of English in Singapore came not only at the expense of Chinese but also of Malay. Until the 1960s, Malay was the language of the marketplace and the lin-

gua franca for Singapore's working classes, a function that has been usurped by a kind of pidgin English, sometimes known as Singlish.

Not only did the importance of Malay decline in the lower reaches of society, it also declined among higher up the scale. A section of the older Chinese community in Singapore, known as Peranakans, had absorbed Malay so thoroughly that they had stopped using Chinese. The maternal side of Lee Kuan Yew's family actually belonged to this group. But this group, too, has abandoned Malay in favour of English.

Is Chinese now going to become dominant in Singapore again? It seems unlikely, say most observers, though it may gradually become more important than it is now. The Singaporean Chinese themselves, who see the importance of English as a commercial language, will not want to turn their back on it to any significant degree, they say.

The policy changes being proposed by the Ministry of Education to promote Chinese are minimal. The ministry has proposed increasing the number of schools teaching Chinese according to demand. It has also proposed strengthening the Chinese language department of the National University of Singapore and has proposed "immersion" schemes in association with Chinese clan associations for those wanting to learn Chinese.

The ministry has been careful to say that "parity of treatment" will be given to all languages and has said it may even consider the setting up of a Tamil studies department, but the emphasis is clearly on improving the standard of Chinese.

One of the common reasons given by the Singaporean Chinese professionals for emigrating to Australia is that they are doing so for the sake of their children, because they think the emphasis on learning Mandarin is hindering their children's educational development. Most Singaporean parents object to the government's language policy not because of ideology or nationalism, but because it has undergone too many changes in too short a time or that it may be placing an extraordinary burden on the children, who also devote very long hours for studying the other subjects in the rigorous schools of Singapore.

The revival of Chinese language now, in the context of a national ideology, is a very different phenomenon from the upsurge of Chinese-language nationalism in the 1950s, when it was inextricably tied up with the anti-colonial struggle and therefore did not threaten the non-Chinese groups. Now, with the PAP in charge and the party losing a considerable amount of Malay support, the Chinese language policy is often perceived to be Chinese chauvinism by the minority groups.

■ N. Balakrishnan

Annexe 14: rapport d'activité, Kuala Lumpur, février 1996.

Report after a one-month stay in Malaysia and in Singapore (february 1996) with a view to complete information for a Phd Thesis in Economics of Development, at the university of Lille (France). The final paper will be translated into english and sent to the Economic Planning Unit within a year, under the title:

« THE CHINESE ECONOMIC ORGANISATION. AN ECONOMIC STUDY ».

As a french student preparing for a Phd in economics of development, I am trying to understand how the Chinese people organise themselves economically and how they developed in overseas countries. People of this community seem to maintain very strong links that help to build economic and social networks all around the world. It also seems that whichever the country they immigrated to, their type of organisation looks the same.

My study focuses on concepts such as network, altruism and reciprocity, family, clubs and organisations, information. In this framework, I intend to study the history of the Chinese in Malaysia, the Chinese entrepreneurs and their business strategies, the traditional organisation of Chinese family companies, the rotating savings, confucianism as a way to structure the society.

From my readings in France and in London, I have already constructed the basis of my thesis. The main question can be expressed in these terms: « At any moment in history, the synergy of favorable factors creates an indispensable environment for the development of a particular phenomenon. What are, in this framework, the main factors of the development of overseas chinese economic organisations? »

This question is quite in line with the methodology proposed by the well-known German economist and sociologist Max Weber. It is the reason why his writings will also be studied.

To answer this question is not easy and it is virtually impossible to give an exhaustive list of reasons. Therefore, we will try to propose only a few elements, which, we think, are the most specific to Chinese people.

We chose to treat this subject with the help of micro-economic theories, because they permit a study of the individual, taking into account his environment (social, cultural, historical ...). We will use the concept of maximisation under constraints, well developed by American economists

like Gary Becker. We also want to show that this kind of economic models can be adapted to all kinds of societies, but only if we take into account the peculiarities of these societies (social, cultural, historical ...). So, our study is theoretical as well as empirical. We call it « economic anthropology » because we introduce non-economic factors into economic models. The term « anthropology » must be taken in its philosophical sense proposed by Emanuel Kant ¹. This new way of defining economics should permit a better understanding of all kinds of societies with their peculiarities and avoid to applicate economic theory without being careful with the social, cultural and historical specifications of these ones.

The major concept used to answer this question is the one of Generalized Reciprocal Solidarity (GRS) which is defined as a type of altruism. So, altruism is not seen as a synonymous of kindness as it is usually understood. Reciprocity means that the relationships between individuals in the society are regulated under the rule of reciprocity: I give - you give back. Trust, generated by a system of reputation and by a common ethics (the confucian one), play a major role in Chinese relationships because it gives a guarantee to the GRS system. The importance of trust is among the reasons why family links are so strong and are reinforced by education, partly based on adapted confucianist rules, and by clan tradition. Attached to this concept is the one of network. We defend the idea that one of the main elements of Chinese economic efficiency is the building of networks, at local, national and international levels.

In order to follow an economic logic and to present our thesis in an economic way, we chose the following framework:

First part: GRS is analysed in its intergenerational sense; that means that we discuss the intergenerational family links. We also show how the business strategies are transmitted from one generation to another, how the typical Chinese family firm is organised, how and why the rotating savings are used, and the role of confucianism in business (with a focus on trust, filial piety, hard work ethics ...).

Second part: GRS is analysed in its spatial sense, that means that we focus on clan associations and commercial networks in space (local, national and international levels). We use the economic theories of clubs and organisations to show how a network of small firms or small communities can be more efficient than big ones. We also use the theory of information

¹ Anthropology means the general study of man and economic anthropology means the study of man in his economic life.

