4090

CENTRE D'ETUDES ET DE RECHERCHE SUR LA POPULATION POUR LE DEVELOPPEMENT

CILSS DOCUMENTATION

CERPOD

INSAH-CILSS

Working paper

ISSN 1012-778 X

No 15 - Février 1994

Insertion économique des immigrants en ville dans différentes régions du monde* Bilan des Travaux

Soumaïla Mariko

* Texte soumis à titre d'épreuve écrite de l'examen général
Programme de Ph. D. en démographie Université de Montréal

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 4

I INSERTION DES IMMIGRANTS SUR LE MARCHE DU TRAVAIL 6

1.1. L'assimilation de l'immigrant 6
1.2. La division sectorielle du marché du travail 9

1.2.1. La perspective des «minorités» . . 9
1.2.2. La perspective de la segmentation du marché du travail 12

1.2.2.1. Le marché du travail dans les villes du tiers-monde . . . 12
1.2.2.2 le marché du travail dans les pays développés 18

1.3. La hiérarchisation sociale et sexuelle de l'insertion 30

1.3.1. Les modalités d'insertion et les origines sociale de l'immigrant : . 30
1.3.2. Les modalités d'insertion et le sexe de l'immigrant 33

II ACCES A L'EMPLOI PAR L'INTERMEDIAIRE DU MARCHE FINANCIER 36

2.1. Sources de financement des entreprises des immigrants 37
2.2. Modes de fonctionnement 38

III SYNHESE 44

CONCLUSION 50

BIBLIOGRAPHIE: 51

INTRODUCTION

L'objet de ce document est de passer en revue les travaux qui portent spécifiquement sur l'insertion économique des immigrants en ville dans différentes régions du monde. Le champ d'études de la thèse, elle même, relève du continent africain. Or les études sur l'insertion économique des immigrants dans les centres urbains en Afrique sont relativement très insuffisantes. Par conséquent, la revue sera orientée sur l'insertion économique des immigrants dans les métropoles d'Amérique du Nord et d'Europe en provenance du tiers-monde, et sur celle des immigrants dans les centres urbains d'Asie, d'Amérique-Latine et des Caraïbes et de l'Océanie. Cela exclut les migrations entre pays développés et les transferts inter-régionaux à l'intérieur de ces pays. Le bilan des travaux dans ces autres régions du monde permettra de situer correctement le cadre théorique et méthodologique de la thèse afin qu'elle puisse étoffer les travaux portant sur l'Afrique, et le Sahel en particulier. Pour cela, il est question de montrer les contributions et les limites des différentes approches utilisées par les auteurs. Nous nous intéresserons aux travaux réalisés à partir de 1970, avec une concentration particulière sur les plus récents.

Les recherches sur les problèmes de l'immigration concernent plusieurs champs dont l'accessibilité des immigrants aux emplois dans les zones d'accueil. Ce champ relève d'un ensemble de problématiques portant sur l'insertion sociale, résidentielle, et économique. Cependant, les raisons économiques des migrations focalisent davantage les axes de recherche sur l'accès des immigrants au marché du travail.

L'approche de recherche qui sera retenue dans la thèse recoupe différents courants en démographie, économie et sociologie sous lesquels l'insertion économique des immigrants en ville a été traitée à travers le monde. Cependant, les travaux ne traduisent pas les frontières entre ces différentes disciplines. Par contre,le séminaire international de Lomé (Dupont et Attahi, 1987) a suggéré parmi ses recommandations d'étudier l'insertion économique des immigrants en distinguant l'accès au marché du travail, et l'accès à l'emploi par l'intermédiaire du marché financier.

Tout en étant descriptifs, les travaux seront distingués dans le présent document suivant ces deux axes recommandés par le séminaire et selon les différents mécanismes d'insertion de l'immigrant aux emplois en milieu urbain.

Parmi ces différents mécanismes, on note que l'immigrant peut s'insérer sur le marché du travail par l'acceptation de son **«assimilation»** complète à la société d'accueil. Cela se traduit chez lui par l'abandon de ses coutumes et pratiques traditionnelles, et par un degré plus élevé de tolérance et de consentement.

Il peut accéder aussi au marché du travail à travers les secteurs de la structure du marché, dont chacun comporte ses propres conditions d'accès. Cette approche concerne la **«division sectorielle»** du marché du travail urbain dans les pays développés et du tiers-monde. Selon les travaux, l'approche peut être scindée en deux perspectives :

+ la perspective des **«minorités»** s'intéresse à la situation des minorités ethniques sur le marché du travail des pays développés ;

+ la perspective de la **«segmentation»** du marché du travail, concerne autant les villes du tiers-monde que les pays développés. Cette perspective considère que les modalités d'insertion de l'immigrant aux emplois varient selon les différents secteurs de la structure du marché du travail.

L'immigrant accède également aux différents secteurs de l'emploi selon sa catégorie de sexe et sa classe sociale à l'origine. Cette **«hiérarchisation sociale et sexuelle»** de l'insertion professionnelle constitue une autre orientation dans les axes de recherche sur l'accès des immigrants aux emplois urbains.

Enfin, l'immigrant accède aussi à certains emplois par l'intermédiaire du **«marché financier»**. Selon cette approche, certains immigrants financent leur installation sur le marché du travail à l'aide de l'épargne et du crédit financier.

Suivant cette présentation, les questions de l'insertion économique des immigrants urbains sont abordées en deux parties : la première partie traite l'insertion des immigrants sur le marché du travail urbain, et la deuxième partie porte sur l'accès aux emplois par l'intermédiaire du marché financier. La synthèse de la revue de littérature est menée à la troisième partie. Au delà du simple résumé, nous tenterons de dégager à ce niveau les particularités des schémas observés dans les pays développés par rapport à ceux caractérisant les villes du tiers-monde.

I INSERTION DES IMMIGRANTS SUR LE MARCHE DU TRAVAIL

Les études portant sur l'insertion des immigrants sur le marché du travail en milieu urbain sont fort nombreuses. Les toutes premières ont mis l'accent sur **l'«assimilation»** (ou l'adaptation) de l'immigrant à la société d'accueil pour avoir accès aux emplois. Ensuite, il y a eu celles qui soutiennent l'insertion professionnelle selon la division du marché du travail en secteurs (ou **«division sectorielle du marché du travail»**). Enfin, d'autres prônent l'insertion de l'immigrant aux emplois selon sa catégorie de sexe et sa classe sociale à l'origine (ou **«hiérarchisation sociale et sexuelle de l'insertion professionnelle»**. Nous allons examiner tour à tour chacune de ces approches.

1.1. L'assimilation de l'immigrant

Les travaux qui concernent l'insertion par **«assimilation de l'immigrant»** sont relativement abondants. Cependant, ceux qui sont orientés spécifiquement sur l'accès aux emplois urbains sont par contre beaucoup moins importants, et la plupart porte sur le cas des immigrants aux Etat-Unis. En effet, les travaux qui touchent cette **«théorie de l'adaptation»** ont été menés le plus souvent au sein de la société américaine. Malgré les diversités observées entre les différents groupes ethniques d'immigrants, la théorie soutient le schéma classique d'un groupe social qui cherche, progressivement, à s'identifier parfaitement à la société américaine typique (Chiswick, 1978). La thèse retient que le processus d'intégration est vécu de façon linéaire quelque soit le groupe ethnique d'immigrants. C'est à dire une fois introduit dans le pays d'accueil le groupe ethnique démarre provisoirement dans une situation économique difficile et de discrimination. Par la suite, il découvre mieux la société d'accueil et les ressources disponibles.

Sowell (1981) a effectué une étude sur les immigrants aux Etats-Unis en provenance d'Asie, d'Afrique, d'Amérique Latine et d'Europe (juifs). Il conclue que la discrimination des employeurs vis à vis des groupes ethniques ne peut expliquer l'énorme différence de revenu entre les diverses couches d'une même communauté. Par exemple, il soutient que la pauvreté différentielle entre les Chinois venant de Hong Kong et les Chinois nés aux Etats-Unis, et l'énorme différence de revenu entre les premières et les générations récentes d'Américains d'origine Nexicaine, ne peuvent être attribuées à la seule discrimination raciale des employeurs. Selon lui, les employeurs sont beaucoup moins intéressés de savoir si une personne est descendante d'hommes **«libres»** pour lui attribuer du travail (Sowell, 1981:291). En outre, l'auteur fait observer que les noirs d'origine Ouest-Indienne représentent seulement 1% de l'ensemble de la population Noire aux Etat-Unis. Cependant, ils sont disproportionnellement sur-représentés dans les secteurs les mieux rémunérés du marché du travail. En effet, ils sont le plus souvent parmi les professionnels, les hommes d'affaires et dans les services publics. A titre d'illustration, Marcus Garvey, James Weldon Johnson, Shirley Chisholm, Malcom X, Sidney Poitier,

Arthur Lewis, Kenneth B. Clark, Harry Belafonte, etc,. sont de ces Noirs d'origine Indienne (Sowell, 1981:216). Pour les Juifs, Sowell émet que ceux-là étaient beaucoup plus handicapés par leurs contraintes religieuses et leur recherche d'identité culturelle que par la discrimination des employeurs. Par conséquent, l'auteur explique qu'une fois que le membre du groupe se révèle capable d'accepter ou d'assimiler les différences de sociétés, il s'intègre d'avantage dans la société d'accueil. Il continue en affirmant que si le groupe ethnique d'immigrants arrive à assimiler parfaitement les modes de vie de la société d'accueil, celle-ci lui offre d'énormes possibilités pour son ascension socio-économique. Cela veut dire que l'intégration de l'immigrant sera d'autant plus facile qu'il accordera une grande ouverture aux différences de sociétés.

D'autres auteurs plus récents comme Borjas (1982, 1985), William (1983), Kossoudji (1988) se sont intéressés à la "compréhension de la langue de la localité" comme moyen d'insertion des immigrants sur le marché du travail. William et Kossoudji avec les immigrants d'origine Asiatique, et Borjas ajoutent à la thèse de la théorie d'adaptation que la difficulté d'apprendre l'anglais est un autre handicap important dans la réussite de l'insertion de l'immigrant sur le marché du travail. Ces auteurs trouvent que c'est plutôt l'incapacité des immigrants d'origine asiatique d'apprendre parfaitement l'anglais qui les exclut d'une large gamme d'emplois salariés. Ils ajoutent que la difficulté pour ces immigrants de communiquer parfaitement dans la langue **«Américaine»** (anglais) les conduit au regroupement entre ethnie et dans des emplois indépendants, ou à vivoter entre emplois précaires, et le plus souvent au rejet par la société d'accueil.

En ce qui concerne les immigrants sur le marché du travail au Canada, Breton (1979) souligne que l'assimilation au groupe dominant peut être appréhendée par trois perspectives possibles : la **«compétition individuelle»**, la situation de **«classe»** et le **«climat»** (ou condition) social. L'auteur explique la perspective de la **«compétition individuelle»** par les motivations de l'immigrant et le type d'emploi obtenu. Les motivations des immigrants et les emplois qu'ils obtiennent au Canada sont déterminés par les caractéristiques biographiques individuelles comme l'influence familiale, l'éducation, le niveau scolaire et de la qualification, et l'expérience professionnelle. L'auteur ajoute que pour la deuxième perspective, ou perspective de **«classe»**, il existe une dichotomie sur le marché de l'emploi. En effet, c'est la situation où une minorité d'employeurs (ou de non productifs) détient les moyens de production et exerce un contrôle sur le groupe majoritaire des employés (ou productifs). Ces derniers cherchent l'ascension, la plupart du temps, pour intégrer le groupe minoritaire de ceux qui détiennent les moyens de production. La troisième approche concerne d'une part les aspects du marché du travail et de la structure des occupations professionnelles, et d'autre part les acquisitions occupationnelles. Breton dit que cet aspect relève des déterminants de l'allocation des travailleurs et de la distribution des revenus. Cette troisième approche reproche aux

deux premières, qu'elles considèrent les facteurs non économiques comme exogènes à l'organisation des activités économiques, et comme facteur de blocage aux intérêts réels des acteurs impliqués. Enfin, l'auteur conclut que l'organisation du travail est le résultat des facteurs technologiques et administratives. Changer l'ordre de ces facteurs reviendrait à modifier d'une part les frontières et l'organisation interne du domaine du travail, et d'autre part l'ordre de distribution et du contrôle des différentes ethnies. Cela conduit généralement à des conflits inter-ethniques.

Pour le cas des immigrants en milieu urbain du tiers-monde, des auteurs comme Clark (1983) pour la ville de Séoul en Corée, McCutcheon (1983) pour Surabaya en Indonésie, Corno (1983) pour l'Amérique Latine et Brown (1983) pour Téhéran en Iran ont observé dans ces région du monde que la majorité des immigrants urbains échouent dans leur tentative d'insertion et se trouvent abandonnés au chômage et à la désolation. Goldscheider (1983) explique cette configuration dans ces régions sous développées d'Asie du Sud, du Sud-Est, du Moyen-Orient, et d'Amérique Latine, par l'absence d'ascension qui crée une sorte d'excédent de main-d'oeuvre abandonné au chômage et à la pauvreté. Einsenstadt (1970) émet, au sujet des immigrants urbains en Israël, qu'en d'autres termes si le groupe d'immigrants a des difficultés pour abandonner ses coutumes et normes culturelles, ou encore s'il montre de l'intolérance vis à vis de certains comportements à caractère racial ou religieux de la société d'accueil, il rendra quasiment impossible son adaptation. Son incapacité se traduira par l'absence d'ascension, et il aura une accessibilité très difficile aux ressources socio-économiques disponibles. Ainsi, Einsenstadt conclut en ces termes pour les nouveaux immigrants en Israël, que :

> **«Une adaptation réussie exige d'abord que les immigrants aient la volonté d'abandonner leurs traditions «attardées» afin d'acquérir, ensuite, des traits qui les rendent plus acceptables à la société d'accueil».**
>
> **EISENSTADT, 1970.**

Donc tout le processus d'insertion repose sur des considérations socio-psychologiques, en terme de motivation, d'interaction, d'inter-pénétration et d'apprentissage. Il repose également sur le consensus au niveau des valeurs culturelles et sur les perceptions des immigrants et des membres de la société d'accueil. Cela voudrait dire que selon ces auteurs, il faut que les immigrants acceptent de se transformer au préalable pour qu'ils pénètrent à leur tour la société d'accueil afin de bénéficier des ressources socio-économiques et culturelles offertes dans le pays.

Ces différents travaux nous amènent donc à distinguer cinq caractéristiques fondamentales dans les modes d'assimilation :

1- l'existence d'une culture de base,
2- l'acceptation d'assimilation dans les interactions culturelles,

3- le processus d'assimilation d'un groupe ethnique dans la société d'accueil vécu de façon linéaire,
4- la compréhension de langue du lieu d'accueil,
5- l'aspect transitoire de la situation économique difficile et de celle de la discrimination.

1.2. La division sectorielle du marché du travail

Les auteurs de la perspective de la "division sectorielle du marché du travail" soutiennent que ce mode d'intégration rejette, de par ses fondements, les facteurs psychologique, social et culturel qui caractérisent l'intégration par assimilation. En outre, l'intégration selon les secteurs d'emplois exclut le principe de l'existence d'une manière unique d'insertion, comme l'affirment les auteurs du principe par assimilation. L'approche préconise, plutôt, que les immigrants accèdent aux secteurs d'emplois du marché selon des mécanismes différents.

Suivant les travaux, certains auteurs se sont intéressés spécifiquement à la situation des minorités ethniques sur le marché de l'emploi des pays développés. Ces auteurs estiment que les difficultés d'insertion des immigrants aux emplois urbains sont liées à leur effectif minoritaire par rapport aux nationaux. Cette approche peut être assimilée à une perspective des **«minorités»**. D'autres, par contre, se sont préoccupés de la segmentation du marché du travail urbain et les différentes modalités d'accès. Cette deuxième catégorie d'auteurs pensent, plutôt, que les modalités d'insertion des immigrants aux emplois sont fonctions des divers segments de la structure du marché du travail. L'approche se définit comme la perspective de la **«segmentation»** du marché du travail. Chacune de ces deux perspectives seront examinées une à une.

1.2.1. La perspective des «minorités»

La perspective des **«minorités»** est l'approche utilisée par certains auteurs pour expliquer spécifiquement l'accès des minorités ethniques d'immigrants aux emplois dans les pays développés.

Parmi les travaux réalisés dans ce cadre, il y en a qui assimilent les immigrants à une sorte de **«colonie interne»** constitués à la suite de conflits d'intérêts entre les classes sociales. Ces travaux relèvent de l'approche sectorielle orientée sur la **«situation des anciens immigrants»**. La démarche consistait à étudier les places que les groupes minoritaires dits **«irréductibles»** comme, d'une part les noirs, les chicanos et les amérindiens pour les Etats-Unis, et d'autre part les maghrébins et les premiers immigrants africains sub-sahariens (Abou-Sada, 1987) pour la France occupent sur le marché du travail. Les auteurs de l'approche pensent que la situation des **«minorités»** immigrantes sur le marché du travail relève de leurs histoires antérieures avec le pays d'accueil, comme la domination "extra-territoriale" qui fut exercée par les pays européens sur leurs anciennes colonies, et la domination "interne" jadis menée aux

Etats-Unis sur les noirs. Ces groupes minoritaires dits **«irréductibles»** ne se considèrent pas concerner par le jeu libre du marché du travail. Ils se considèrent plutôt contraints de travailler dans les conditions difficiles qui leur sont imposées. Cela procure, selon Blauner (1972), des profits extraordinaires aux entreprises et d'une manière générale une plus-value à tout le groupe social dominant qui détient les moyens de production. Certains auteurs expliquent que le maintien de cette supériorité serait alors en rapport de cause à effet avec la place désavantageuse que les minorités d'immigrants occupent sur le marché du travail, et aussi avec leur regroupement dans des entités géographiques bien connues. Blauner (1982), ajoute que la situation économique désavantageuse des immigrants est le produit de conflits d'intérêts entre les différents groupes qui détiennent les moyens de production. Il conclut que cela exclut d'office les minorités d'immigrants de l'accès libre aux emplois du marché.

D'autres travaux, par contre, considèrent que les immigrants accèdent aux emplois dépendamment de l'ethnie. Ces travaux concernent l'approche sectorielle de l'insertion des immigrants par la **«division culturelle du travail»**. Cette situation d'insertion se traduit par l'affirmation de l'identité ethnique dans certains secteurs économiquement importants du marché. Elle se traduit aussi par la présence de l'identité ethnique au centre des débats politiques, à deux niveaux contradictoires. Au premier niveau certaines communautés ethniques minoritaires, comme les juifs, utilisent leur identité ethnique dans les activités politiques pour monopoliser des secteurs particuliers du marché de l'emploi et garantir une position économique privilégiée. Or, au deuxième niveau l'identité ethnique se trouve au centre des débats politiques pour lutter contre la **«division culturelle du travail»**. En ce sens que la division culturelle du travail rend permanente la situation désastreuse de certains groupes ethniques minoritaires. Elle relègue ces groupes dans des classes sociales inférieures, livrées à l'exploitation de la classe sociale dominante et de certaines classes intermédiaires.

Par rapport à la première approche sectorielle sur la situation des anciens immigrants, celle-ci attribue moins la relation entre la persistance de l'identité ethnique et le jeu des rapports de force des classes sociales aux liens historiques de l'immigrant avec son lieu d'accueil. Selon Hechter (1977) et Despres (1975, elle l'attribue beaucoup plus à l'attitude violente des groupes minoritaires dans leur lutte pour mieux affirmer leur identité éthnique et garantir leurs intérêts. C'est la raison pour laquelle ceux qui sont parvenus à se tailler une place de choix dans la hiérarchie sociale sont d'autant plus enclins à se mobiliser davantage sur des aspirations ethniques. Cela leur permettrait de sauvegarder leurs privilèges et former des groupes ethniques plus puissants. Nagel et Olzak (1982) concluent que cela ne se passe pas généralement sans heurts. En effet, les différents groupes ethniques se livrent constamment de farouches querelles afin de s'affirmer d'avantage et d'accéder à une classe privilégiée de l'échelle sociale.

Enfin, dans d'autres travaux les immigrants sont étudiés comme une nouvelle classe dominée (ou sous-prolétariat) dans les pays développés. Ces travaux constituent, en effet, l'approche sectorielle qui s'intéresse à la place occupée par les **«nouveaux immigrants»** sur le marché du travail. L'approche considère les immigrants comme une main-d'oeuvre minoritaire par rapport à la minorité des dominants qui détiennent les moyens de production et le groupe majoritaire des nationaux qui offrent leur force de travail (ou prolétariat). Par rapport à ces deux groupes antagonistes, la perspective assimile la main-d'oeuvre immigrante à une sous-classe (ou sous-prolétariat) du groupe des nationaux dominés et majoritaires. L'insertion de cette sous-classe aux emplois, selon les auteurs, concerne la "situation des nouveaux immigrants" sur le marché du travail. Contrairement à la **«situation des anciens immigrants»** et à la **«division culturelle du travail»**, la présente approche prend en compte la dimension économique dans l'étude des modes d'insertion des immigrants aux emplois du marché. En d'autres termes, les auteurs ont étudié les emplois occupés par les **«nouveaux immigrants»** dans les différents secteurs du marché. En effet, l'observation des emplois occupés sur le marché du travail aux Etats-Unis montre que les nouveaux immigrants ne sont présents que dans des secteurs où il y a de fortes majorités de femmes ou des groupes de personnes culturellement minoritaires. Ces emplois constituent les secteurs les plus dominés de l'économie. En outre, ils requièrent peu de qualification au préalable, sont faiblement rémunérés, n'offrent pas de possibilité de formation continue ; d'où des possibilités d'avancement quasiment inexistantes. Selon Sassenkoob (1980), la situation privilégie davantage les propriétaires d'entreprises afin de réaliser des bénéfices importants. A cet effet, ils préfèrent les nouveaux immigrants par rapport aux autres pour leur méconnaissance du milieu d'accueil, leur situation précaire vis à vis des lois de l'immigration et leur plus grande disponibilité à travailler. Ainsi, la conjugaison de ces différents facteurs fait que les immigrants qui n'arriveront pas à retourner dans leurs pays d'origine, vont beaucoup contribuer au maintien du rapport d'exploitation qu'entretiennent la grande classe majoritaire des nationaux et la petite classe constituée de groupes ethniques minoritaires d'immigrants. Par ailleurs, Sassen-Koob (1981) conclut que la présence massive des femmes dans les emplois subalternes du marché du travail aux Etats-Unis est liée plutôt à la nouvelle orientation donnée à la division internationale du travail. En effet, l'auteur mentionne que l'on assiste aux Etats-Unis à un transfert des investissements des secteurs auparavant considérés productifs comme l'industrie du vêtement et des textiles vers les secteurs marginaux du marché. Ces secteurs marginaux se caractérisent par le risque du capital financier trop élevé et portent sur les entreprises telles que le domaine de la sous-traitance, du travail de textile à domicile etc. Selon l'auteur, c'est dans ces secteurs de la périphérie du marché du travail que l'on rencontre de plus en plus de femmes.

A la lumière de ces approches sectorielles, il est à constater que l'insertion par la perspective des **«minorités»** rejette la procédure par assimilation. Non seulement elle remet

en cause les hypothèses de l'assimilation, mais encore elle explique l'handicap qu'un immigrant éprouve dans le processus d'assimilation par la précarité quasi-permanente de sa situation économique dans les pays d'accueil. En outre, les auteurs de la perspective soutiennent que la situation économique, à son tour, se traduit sous forme de persistance de l'identité éthnique sur le marché.

1.2.2. La perspective de la segmentation du marché du travail

A la différence de la théorie assimilatrice et de la perspective des **«minorités»**, la perspective de la segmentation du marché de l'emploi est l'approche par laquelle les immigrants accèdent aux emplois urbains dépendamment des différents secteurs de la structure du marché. Cette approche d'insertion est donc intimement liée à la structuration du marché. Cela suppose l'existence de plusieurs secteurs d'emplois sur le marché. En conséquence, la perspective soutient l'hypothèse fondamentale selon laquelle tous les immigrants ne sont pas destinés à un seul secteur du marché du travail. Selon les travaux, nous allons distinguer dans la perspective le cas du marché du travail des villes du tiers-monde et le cas de celui des pays développés.

1.2.2.1. Le marché du travail dans les villes du tiers-monde

Pour la perspective de la segmentation du marché du travail en milieu urbain des pays du tiers-monde, on retrouve des auteurs comme Todaro (1969, 1986), Cole et Sanders (1972, 1985, 1986), Oberai et Singh (1980, 1984), Stretton (1983), Shaw (1979), etc. Ces auteurs ont défini, pour la plupart, une structure **«bi-sectorielle»** du marché du travail urbain dans ces pays dont les composantes sont le secteur moderne et le secteur non moderne. Parmi les travaux, le modèle de Cole et Sanders (1985) est une critique de celui de Todaro (1969), afin d'apporter quelques améliorations.

Avec le modèle de Todaro (1969), précurseur de cette perspective, les deux secteurs définis correspondent au secteur **«urbain moderne»** et au secteur **«urbain traditionnel»**. Le secteur moderne comprend les emplois bien rémunérés et structurés par la convention collective, avec des conditions de travail très avantageuses (possibilités d'avancement, mobilité professionnelle stable, sécurité sociale). Elle est la finalité des espoirs des immigrants urbains, selon l'auteur. Par contre le secteur informel, ou encore secteur urbain-traditionnel se caractérise par un niveau élevé de chômage, et se compose d'emplois précaires. Ces emplois se singularisent, entre autres, par des revenus trop bas et instables, l'inexistence de lois conventionnelles, l'absence de sécurité sociale, la forte mobilité professionnelle pour trouver un revenu meilleur.

Cole et Sanders (1972) trouvent que dans la configuration des pays d'Amérique Latine le marché du travail se divise en

marché d'**«économie moderne»** et en marché d'**«économie traditionnelle»**. Le marché d'économie moderne se subdivise à son tour en **«urbain moderne»** comprenant le secteur industriel et commercial dans les villes, et en **«rural moderne»** dont les composantes essentielles sont les fermiers modernes. Le marché d'économie traditionnelle se scinde en **«urbain traditionnel»** composé de petits commerçants ambulants et des vendeurs de trottoirs, et en **«rural traditionnel»** formé d'agriculteurs traditionnels. Donc, on observe dans ces pays un modèle dualiste modifié.

Todaro soutient qu'il n'y a pas de barrière à l'accès aux emplois de ces deux secteurs du marché du travail. Et même si les barrières se manifestent quelques fois, comme à l'entrée du secteur moderne, elles sont toutefois perméables pour n'importe quel immigrant. Pour soutenir cette hypothèse, l'auteur émet qu'il y a seulement deux étapes à suivre pour qu'un immigrant accède aux emplois urbains, et que n'importe quel immigrant peut passer du secteur urbain traditionnel au secteur moderne. Les deux étapes sont le passage initial et temporaire dans le secteur urbain traditionnel et l'ascension vers un éventuel emploi du secteur moderne.

> **«The first stage finds the unskilled rural worker migrating to an urban area and initially spending a certain period of time in the so-called "urban traditional" sector. The second stage is reached with the eventual attainment of a more permanent modern sector job.»**
>
> **TODARO M. P., 1969: 139**

Plus tard, Cole et Sanders (1985, 1986) ont beaucoup critiqué le modèle Todaro (1969). Les deux auteurs soutiennent que le modèle de Todaro ne peut expliquer l'insertion de toutes les catégories d'immigrants sur le marché du travail. En effet, ils pensent qu'il existe une vaste gamme d'emplois, tels que ceux des artisans, des vendeurs ambulants, des vendeurs de trottoirs, etc..., qui ne peuvent prétendre à une ascension vers le secteur moderne.

> **«The Todaro approach (1969) is limited to explaining the movement of persons possessed of sufficient human capital to qualify them for modern sector employment. Masses of relatively uneducated persons migrate and work in a subsistence world that cannot be explained by the structures of Todarian theory.»**
>
> **COLE et SANDERS, 1985: 481**

Les deux auteurs, Cole et Sanders (1985), finissent par distinguer une autre variante du secteur urbain traditionnel de Todaro (1969), qu'ils nomment secteur **«urbain de subsistance»** ou secteur **«informel»**. A la différence du secteur urbain traditionnel,ce secteur comprend en outre les services domestiques, les petits commerçants ("petty tradesmen" ou vendeurs ambulants et vendeurs sur trottoirs), les artisans, et tant d'autres. Selon eux, ce secteur urbain de subsistance ou

secteur informel est extrêmement important dans les villes du tiers-mode. En effet, il représente 43% des emplois urbains à Calcutta, 45 à Bogota, 50 à Lagos et 34% à Mexico (Cole et Sanders, 1985).

Pour mieux caractériser les emplois de ce secteur de subsistance en milieu urbain, les deux auteurs identifient deux caractéristiques fondamentales, à savoir:

- il n'y a pas de barrières à l'accès aux emplois du secteur de subsistance comme dans le modèle de Todaro (1969). Donc, n'importe quel immigrant peut satisfaire les emplois de ce secteur

- par contre, à la différence du modèle de Todaro, les emplois du secteur moderne exigent des normes d'éducation si élevées qu'ils excluent systématiquement les personnes d'un niveau d'éducation trop bas ou nul. En effet, l'accès à un emploi de ce secteur requiert un "background" scolaire élevé, une qualification professionnelle et d'autres caractéristiques propres aux immigrants telles que sa capacité de participation à l'activité. Donc suivant ce secteur, certains immigrants se retrouvent dans les emplois les mieux rémunérés du marché du travail.

Néanmoins, tous les deux auteurs et d'autres comme Lewis en 1954 (cité par Todaro, 1969) assimilent l'insertion des immigrants aux emplois urbains à un processus d'ajustement. En effet, ils formulent que la différence de revenus entre les campagnes et les villes et la probabilité de trouver un emploi urbain provoque un transfert de main-d'oeuvre de la campagne, où il y a abondance, à la ville, où la pénurie est observée. Et une fois l'équilibre atteint entre les deux milieux, l'immigration en ville devrait s'estomper. Ainsi, ces flux d'immigrants provenant de la campagne vont modifier à leur tour le fonctionnement et la structure du marché du travail urbain (Stretton, 1983) par la création d'un secteur correspondant à leur force de travail. Selon leurs travaux également, le choix d'un secteur du marché du travail pour accéder à un emploi joue un rôle très déterminant dans le processus d'entrée sur le marché, et aussi sur la durée du chômage. Todaro (1969, 1986) soutient que le délai d'entrée au secteur moderne est plus court pour un immigrant qui accepte le chômage. Todaro (1969, 1986) soutient que le délai d'entrée au secteur moderne est plus court pour un immigrant qui accepte le chômage jusqu'à ce qu'il obtienne un emploi de ce secteur, que pour celui qui opte pour un passage intermédiaire dans le secteur urbain-traditionnel. De façon générale, la durée du chômage est d'autant plus courte que la capacité de participation de l'immigrant à l'activité est plus forte.

Le modèle de Todaro (1969) sur le dualisme de la structure du marché du travail en secteur urbain moderne et secteur urbain traditionnel, inspira beaucoup plus tard les travaux portant sur la segmentation du marché de l'emploi.

D'autres auteurs comme Oberai et Singh (1984) attribuent le cloisonnement du marché de l'emploi dans les villes du tiers-monde en secteur structuré et secteur non structuré à la nature et au volume des migrations en direction des centres urbains. Les auteurs commentent que plus la séparation entre le secteur structuré et le secteur non structuré est moindre plus les immigrants demeurent longtemps en ville en espérant accéder à de meilleurs emplois et acquérir des revenus plus substantiels. En conséquence, plus leur ascension professionnelle sera grande. Les deux auteurs soutiennent que cela incitera de nouvelles immigrations au regard de l'amélioration de revenu qui sera réalisée par les anciens immigrants. Par ailleurs, Oberai et Singh (1984) expliquent à partir des mêmes travaux réalisés au Pendjab indien que l'insertion des nouveaux immigrants aux emplois est extrêmement plus rapide que pour les autochtones. En effet, les données de l'enquête du B.I.T. (Bureau International du Travail) sur les ménages dans la ville de Ludhiana, dans le Pendjab indien, ont montré que plus de 90% des nouveaux arrivants accèdent au premier emploi en moins de 2 mois. A cela, les auteurs postulent deux explications possibles. La première notifie que les emplois existent en abondance dans la ville de Ludhiana. La seconde, qui ne peut exclure forcément la conjonction avec la première, précise que l'immigrant est généralement moins exigeant et plus disposé à accepter toute sorte d'emplois à son arrivée en ville, pourvu que ça lui rapporte de l'argent. Cependant au sujet de la vraisemblance de ces deux explications, Oberai et Singh soulignent que les immigrants à Ludhiana en provenance des campagnes ont plus vite accédé aux emplois quelque soit leur niveau d'instruction. En outre, leur accès a été beaucoup plus rapide que ceux de même instruction provenant d'autres villes. Cela laisse présager que la deuxième explication est plus plausible. L'étude comparative amène à observer que les immigrants ont été plus dénombrés dans les professions scientifiques, techniques, libérales et assimilées, et dans les emplois de bureau tandis que les natifs de la ville dominent dans les occupations d'administrateur, de cadre supérieur et de vendeur. Par contre dans l'agriculture, la production (industrie) et les services, la différence n'est pas aussi nette entre les deux couches sociales. Néanmoins, les immigrants se font de moins en moins nombreux dans ces activités à mesure que la durée de leur séjour s'allonge. Toutefois, on note que les immigrants sont beaucoup plus concentrés dans le secteur industriel (production).

Enfin, ces divers éléments ont conduit Oberai et Singh à formuler quelques conclusions :

1- Plus la durée de séjour se prolonge, plus les immigrants abandonnent les emplois salariés pour s'installer à leu propre compte.

2- Plus le niveau d'instruction est élevé plus les immigrants et les natifs cherchent à accéder au secteur structuré.

3- Chez les indépendants, les activités des immigrants originaires de la campagne relèvent du secteur non structuré, alors que celles des immigrants provenant d'autres villes sont plutôt du secteur structuré.

A la différence de ces précédents auteurs, d'autres comme Stretton (1983) et Shaw (1979) se sont intéressés à la compartimentation du marché du travail par profession et non par secteur. La compartimentation du marché du travail par profession consiste à diviser le marché selon les professions. Les deux auteurs suggèrent qu'il est préférable de segmenter le marché de l'emploi dans les villes du tiers-monde par profession au regard de certains types de migration qui caractérisent ces régions du monde. A cet effet, Stretton a tenté d'expliquer le cloisonnement du marché du travail par la **«migration circulaire répétée»** entre la ville et la campagne. Pour cela, il a effectué une étude comparative entre le marché de l'emploi dans le bâtiment à Manille et à Port-Moresby. L'auteur trouve qu'aucun des travaux antérieurs ne peut expliquer clairement le fonctionnement du marché du travail dans le bâtiment à Manille, où le phénomène de migration circulaire répétée se maintient. A Port-Moresby, par contre, la migration circulaire répétée est en voie de disparition suite à l'implantation des immigrants en ville. Contrairement à Oberai et Singh (1984), l'auteur émet l'hypothèse que le cloisonnement du marché de l'emploi est le résultat de la migration circulaire répétée. En outre, il ajoute qu'à la différence des néo-classiques, cette migration ne constitue nullement un obstacle à l'**«efficience»**. D'ailleurs, il trouve que dans les secteurs d'emplois où l'incertitude d'embauche règne, ce genre de migration est un facteur qui favorise l'efficience. L'auteur conclut que le phénomène de migration circulaire répétée entre les villes et les campagnes est une réalité des pays du tiers-monde. Elle provient, en effet, de la précarité des emplois urbains que les immigrants peuvent obtenir à leur arrivée en ville. Par conséquent, elle permet aux immigrants d'atténuer la précarité de leur situation économique en ville et de retourner périodiquement aux origines. Cela leur permettra d'échapper au chômage ou au sous-emploi urbain (Standing, 1978).

Cependant, dans le contexte de l'industrie du bâtiment on ne peut attribuer la migration circulaire répétée exclusivement à la seule volonté des immigrants. Ce type de migration peut également être imposé par la nature même de ce secteur. En effet, les travaux de construction de bâtiments sont de durées limitées et périodiques. En outre, cette approche conduit au cloisonnement du marché de l'emploi par profession. Cela pourrait constituer un handicap majeur à la mobilité inter-sectorielle pour les immigrants.

Shaw (1979) ajoute que, dans bien des cas, cette migration circulaire répétée entre le secteur de la construction en ville et le milieu rural est utilisée dans les pays du tiers-monde comme moyen de passage du travail agricole à l'emploi industriel. Pour le justifier, Shaw trouve que dans le contexte des migrations internationales les emplois dans l'industrie du bâtiment sont généralement abandonnés à la main-d'oeuvre

étrangère par les nationaux. L'auteur a constaté dans les pays arabes producteurs de pétrole que le secteur de la construction immobilière a le plus contribué à l'absorption de la main-d'oeuvre étrangère. En effet, l'industrie du bâtiment dans les pays arabes importateurs de main-d'oeuvre utilisait, à elle seule, près de 11 à 58% de l'ensemble des immigrants internationaux entre 1971 et 1977. En ce qui concerne le contexte des migrations entre zones rurales et zones urbaines, Shaw énonce que ce secteur absorbait à lui seul dans les pays du tiers-monde près de 80% de la main-d'oeuvre qui quittait les campagnes. Pour les pays arabes exportateurs de main-d'oeuvre, le niveau se situe entre 8 et 23% des immigrants urbains en provenance des campagnes.

Au Moyen-Orient, et plus particulièrement dans les pays du Golfe, Birks et Sinclair (1979) estiment que les immigrants sont présents dans trois secteurs dont l'agriculture et la pêche, le secteur manufacturier dans l'industrie, et le secteur de la construction. Contrairement à Shaw (1979), les deux auteurs soulignent que les immigrants sont majoritairement dans le secteur agricole et de la pêche. Un infime pourcentage est absorbé par l'industrie et le bâtiment. En effet, au Koweit plus de 50% des immigrants travaillent dans l'agriculture et la pêche; 9,4% sont dans l'industrie et 5,5% se trouvent dans le secteur de la construction. En outre, les auteurs ont observé que les femmes dans les pays du Golfe sont traditionnellement exclues du marché du travail. Cependant, certaines se retrouvent dans le travail manuel. L'absence des immigrants dans le secteur primaire provient de la quasi-inexistence de structure d'éducation supérieure et universitaire, sauf à Bahrain. Au Koweit même, 44,9% de la population locale ne savent pas lire et écrire. Dans ces pays, les formations techniques et professionnelles sont traitées comme de emplois subalternes sur le marché du travail.

Suivant ces différents travaux, on retrouve quatre types d'immigrants sur le marché du travail dans les villes du tiers-mode, dont :

1)- ceux qui ont les niveaux d'instruction les plus élevés et qui s'insèrent dans le secteur moderne (Lewis, 1954; cité par Todaro, 1969 ; Cole et Sanders, 1985).

2)- ceux dont l'insertion aux emplois urbains passe par une étape intermédiaire avant de trouver une place dans le secteur moderne du marché de travail. Cette phase intermédiaire se déroule dans le secteur urbain traditionnel (Todaro, 1969).

3)- ceux qui, tout en espérant accéder un jour au secteur moderne, demeureront dans le secteur informel et le secteur urbain traditionnel. En général, ceux-là sont les moins instruits (Cole et Sanders, 1985 ; Todaro, 1969).

4)- ceux qui préfèrent adopter la migration circulaire répétée entre la ville et la campagne afin de réduire la précarité de leur condition économique en ville et de se donner la chance d'accéder, un jour, aux emplois bien rémunérés et permanents. Généralement ces immigrants ont un niveau d'éducation bas, et ils se dirigent la plupart du temps vers le même secteur d'emploi (Stretton, 1983 ; Shaw, 1979).

1.2.2.2 le marché du travail dans les pays développés

En ce qui concerne le marché du travail dans les pays développés, on peut ajouter à l'hypothèse fondamentale l'existence de barrière spécifique à l'entrée de chacun des différents secteurs d'emploi, contrairement aux hypothèses retenues par les auteurs comme Todaro (1969, 1986) et Cole et Sanders (1985). Ces barrières à l'accès aux emplois urbains se présentent sous forme de modes (ou modalités, ou encore discriminations) d'insertion qui permettent de sélectionner les immigrants.

Les premiers travaux qui ont porté sur ces modes d'accès aux emplois sont ceux de Edwards, Reich et Gordon (1975) pendant la période de passage du marché du travail aux Etats-Unis du **«monolisme»** au **«dualisme»**. Ces auteurs pensent que la structure dichotomique se développait dans le secteur industriel à mesure que de nouvelles firmes se créaient et croissaient à des rythmes élevés en marge des grandes firmes déjà existantes. Ce dualisme dans la structure de l'industrie va provoquer à son tour l'émergence du dualisme de l'environnement du travail avec des rémunérations et des modèles de mobilité bien spécifiques. Edwards (1975) explique la situation en ces termes :

> **«Moreover, even if the concentrated industries, productions of certain products was subcontracted or "exported" to small, more competitive and less capital-intensive firms on the industrial periphery»**
> **EDWARDS, REICH ET GORDON, 1975.**

Les trois auteurs estiment que cette restructuration introduite dans les industries et les firmes va stimuler et accentuer la segmentation du marché du travail aux Etats-Unis par la création de secteurs internes dont le secteur des industries à capital financier intensif et le secteur des industries de la périphérie à capital travail intensif. Les grandes industries à capital financier intensif sont des sociétés de corporation qui se caractérisent par des productions et des ventes beaucoup plus stables et développent des structures de travail et des relations internes pour son organisation. On assiste alors à la bureaucratisation du travail rémunéré et au transfert progressif de la force de travail dans des industries comme celle de l'habillement. L'accès au secteur à capital financier intensif dépendait du goût technologique, de la puissance dans le affaires et du sens de l'économie marchande. Par contre, les secteur des industries de la périphérie (habillement) est essentiellement un domaine à capital travail intensif. Il se caractérise par une

demande instable des produits qui conduit à l'instabilité des emplois. La restructuration va ainsi entraîner du coup une hiérarchisation des emplois avec des niveaux d'accès et des modèles de promotion bien définis. De cela résulte la segmentation du marché du travail en **«secteur urbain primaire»** qui correspond au secteur des grandes industries à capital financier important (sociétés de corporation), et en **«secteur urbain secondaire»** qui s'accorde avec le secteur des industries de la périphérie. Ici, le secteur primaire et le secteur secondaire revêtent des contenus totalement différents de ceux qu'on a l'habitude de rencontrer (agriculture et industrie de transformation) en économie. Les contenus, auxquels font allusion les travaux des acteurs, seront traités dans les sections qui suivent. Le secteur urbain primaire déboucha plus tard sur l'émergence d'un **«sous secteur primaire d'indépendants»** et d'un **«sous secteur primaire de subalternes»**. Dans le sous-secteur constitué d'indépendants, Edwards, Reich et Gordon incluaient les professions comme celle de manager (ou directeur) et les emplois techniques dont l'exercice des professions auxquelles ils font référence requiert de la réflexion plutôt que de la performance physique. Les travailleurs de ce secteur ont généralement suivi une formation professionnelle. Le secteur primaire des subalternes comprenait les emplois semi-techniques, les travaux de cols bleus et de cols blancs. Ces emplois demandaient le plus souvent de la routine, des tâches répétitives, de la supervision spécifique et des règles de travail formalisées, plutôt que de la réflexion. Néanmoins, quelques employés de ce secteur peuvent acquérir des techniques spécifiques dans l'exercice de leur travail, mais rarement l'apprentissage de qualification généralisée. Les travailleurs excluent de ce secteur primaire étaient généralement composés de femmes et de noirs. En effet, Edwards, Reich et Gordon trouvent que les noirs étaient plus présents dans les emplois à faible ascension du secteur secondaire et dans quelques emplois du secteur primaire comme les industries et les services d'expédition rapide. Les femmes immigrées étaient plus visibles dans les industries de textile et de confection, et les industries manufacturières. Le manque d'un minimum de qualification pouvait conduire à l'exclusion totale de la structure du marché du travail. Les auteurs ajoutent que les modèles d'emploi des femmes a commencé à émerger à partir de 1920 qui marque la fin de transition de l'économie monopoliste au dualisme du marché du travail (1870 - 1920). De nos jours, la plupart des femmes sont dans les industries manufacturières de la périphérie et les agences de commerce.

Par contre, Piore (1973) estimait dans ses travaux que le secteur primaire antérieurement défini ne traduisait pas tous les aspects du marché de l'emploi. En effet, l'auteur trouve que le secteur urbain primaire se présente dans la réalité en deux segments hiérarchisés, dont le **«segment menaçant»** et le **«segment supérieur»** forment les trois segments du marché du travail. Ces trois segments hiérarchisés correspondent à des différences sociologiques entre la **«classe menaçante»**, la **«classe ouvrière»** la **«classe moyenne de basses cultures»**. Piore disait en ces termes pour caractériser cette relation:

«The characterization of the secondary sector and the upper and lower tiers of the primary sector suggest the distinctions made in the sociological literature between the lower-working-, and middle-class subcultures».

PIORE, 1973 : 127.

Pour l'auteur, les emplois du secteur secondaire sont beaucoup moins rémunérés, se déroulent dans de mauvaises conditions de travail, et se caractérisent par l'instabilité de la force de travail et de l'absence d'avancement. Il ajoute que la relation entre travailleurs et patrons est fortement personnalisée et elle laisse de grandes latitudes au favoritisme et contribue à la hardiesse et aux caprices disciplinaires dans le travail. Par contre, le segment supérieur du secteur primaire est composé d'emplois professionnels et des postes de directeurs (ou managers) caractérisés par des statuts et salaires élevés, et une grande ascension professionnelle. L'éducation formelle est une condition essentielle pour les emplois de ce segment. Cependant, certains de ces emplois tendent à se distinguer des autres par le statut et le salaire extraordinairement élevés et des opportunités de promotion les plus grandes. Ces emplois constituent le segment menaçant du secteur urbain primaire. Cette catégorie d'emplois se caractérise aussi par la plus grande mobilité professionnelle qui les rapproche davantage de ceux du secteur secondaire. Le segment supérieur du secteur urbain primaire se spécifie par l'absence de définition des lois du travail et des procédures administratives, laquelle caractérise le segment menaçant. En outre, la relation privilégiée et personnalisée entre les travailleurs et les patrons est prépondérante dans le secteur secondaire pour la diffusion des lois du travail. Par contre, cette relation semble être remplacée par l'assimilation des codes de conduite chez les membres du segment menaçant.

En France, Talha (1977) observe quelques problématiques de la main-d'oeuvre étrangère dans une perspective de dualisme du marché du travail. Il trouve qu'en France, le marché de l'emploi est effectivement bipolarisé en secteur primaire alimemté principalement par la main-d'oeuvre nationale et en secteur secondaire dont la composante essentielle est la main-d'oeuvre étrangère. A la question de l'extériorisation (ou situation concurrentielle), ou de la marginalisation (ou situation complémentaire) de la main-d'oeuvre étrangère, l'auteur constate que la majorité des immigrants occupent des emplois ne requérant pas de qualification, et qui sont malsains, moins rémunérés et non désirables. L'auteur ajoute que cette stratification est récente en Europe de l'Ouest. Le plus souvent, elle est encouragée par le patronat. En effet, le patronat reconnaît que le secteur d'utilisation de la main-d'oeuvre étrangère est un second marché simple et dynamique. Comme beaucoup d'auteurs (Shaw, Stretton, etc...) il confirme que la segmentation du marché du travail européen provient conséquemment de l'immigration en provenance des pays du tiers-monde. A cet effet, il définit le marché primaire comme dans les précédents travaux. Pour le marché secondaire réservé aux immigrants, il précise que

ce segment n'a presque pas de possibilités de promotion. En outre, c'est le secteur où les salaires sont insignifiants et les conditions de travail sont loin d'être désirables. L'auteur termine ses conclusions en soutenant que le désintéressement des immigrants aux conditions de travail et de promotion, les assigne au marché secondaire. A cet effet, les immigrants jouent en Europe de l'Ouest une fonction double sur le marché du travail dont la fonction d'insertion l'image de la main-d'oeuvre nationale et la fonction de complément comme le cas des femmes immigrantes (ou femmes indigènes).

D'autres auteurs, comme Bonacich (1973), se sont concentrés sur l'étude d'un secteur spécifique. En effet avec "A Theory of middleman minorities,"Bonacich identifia un autre secteur par lequel les immigrants accèdent à l'emploi dans les pays développés. Il trouve que certains immigrants s'occupent des activités bien spécifiques dans un secteur délimité sur le marché du travail. Il s'agit, pour lui, de petits groupes d'immigrants commerçants dont le rôle essentiel est la distribution des biens et services aux consommateurs finaux à travers les petits commerces disséminés sur tout le territoire. Ils s'identifient par des activités de colporteurs, mais plus généralement par le déplacement vers la clientèle. Avec ce rôle, ils jouent alors des fonctions d'intermédiaires entre le groupe des élites et producteurs nationaux (ou les «dominants») et le groupe des consommateurs et employés (ou les «dominés») dans le pays d'accueil ou dans une zone particulière du pays d'accueil. Bonacich définit ces minorités intermédiaires dans sa théorie, en ces termes :

> »They play the role of middleman between producer and consumer, employer and employee, owner and renter, elite and masses».
>
> BONACICH, 1973 : 583.

Ces groupes de commerçants intermédiaires s'identifient par certaines caractéristiques particulières sur le marché du travail, dont la nationalité, la culture, la langue, le mode d'organisation socio-économique, la race, et le rôle économique d'intermédiaire «status gap» (ou «statut intermédiaire») entre la classe détenant les moyens de production et la basse classe socio-économique. Ces particularités les distinguent du secteur primaire (ou groupe des domaines) et du secteur secondaire (ou groupe des dominés). Ce secteur des commerçants intermédiaires est accepté différemment dans le pays d'accueil. En effet sur le marché du travail, ils ont une double fonction. Par leur situation de secteur tampon, ils concentrent sur eux tous les mécontentements de la masse populaire (Light, 1972). Conjointement à cela, ils permettent au système économique d'atteindre les zones les plus reculées ou les plus difficilement accessibles à cause des tensions sociales. Ces zones sont généralement considérées trop sensibles ou marginales, et où les risques de perte pour une économie marchande sont très élevés. A cet effet, le secteur des intermédiaires commerçants se caractérise par des risques élevés aux regards des autres secteurs du tissu économique. Ces commerçants réduisent les

risques de perte par le biais des politiques telles que : la fiscalité, les prix élevés à la vente au détail, et d'autres pratiques comme les «prêts usuraires». Parmi les pratiquants de cette activité particulière sur le marché du travail, sont à retenir les juifs en Europe, pendant l'époque «féodale» et la période précédant l'époque moderne (début du 18ème siècle). A ceux là, pourront s'ajouter les Hindous dans les centres urbains d'Afrique, orientale, les Chinois dans les villes d'Asie du Sud-Est et des îles du pacifique, les Arméniens en Turkie, les syriens et Libanais en Afrique de l'Ouest et les Persans en Inde (Bonacich. 1973). Pendant la période contemporaine, le cas des Juifs, des Coréens, des Japonais, des Grecs, des Chinois et d'autres groupes minoritaires d'origine asiatique dans certaines artères et localités particulières des grandes villes américaines (Bonacich, 1973 ; Light,1980), et le cas des Cubains à Puerto Rico sont à citer. Selon Light et Bonacich (1988), ces groupes d'immigrants ont la particularité de s'insérer sur le marché du travail par le réseau des petits commerces, pour transiger par la suite dans les grandes affaires. En outre, Light et Bonacich ont estimé que ce sont les immigrants qui s'occupaient auparavant des activités import-export dans leur pays d'origine, qui s'adonnent activement aux rôles de commerçants intermédiaires dans le pays d'accueil. Les auteurs remarquent que ces immigrants se distinguaient de la petite bourgeoisie dans les pays d'origine. Ils étaient plutôt des représentants commerciaux du capitalisme international. Ainsi, leur immigration dans les pays développés a contribué à la stimulation du petit commerce chez les immigrants.

Par ailleurs. Light et Bonacich (1988) ont élaboré le diagramme suivant à partir des travaux menés sur les immigrants Coréens aux Etats-Unis, pour mieux expliquer les relations de classe qui résultent de l'insertion des immigrants dans le secteur des entreprises commerciales. Ils ont identifié à part le groupe des immigrants et celui des locaux, dont chacun est constitué de deux classes : la bourgeoisie et le prolétariat. Les bourgeois locaux sont constitués d'employeurs tandis que les immigrants petits bourgeois sont des petits commerçants. Le prolétariat local représente la main-d'Oeuvre locale pendant que la main-d'oeuvre immigrante bon marché forme le prolétariat chez les immigrants. Le diagramme se présente comme suit.

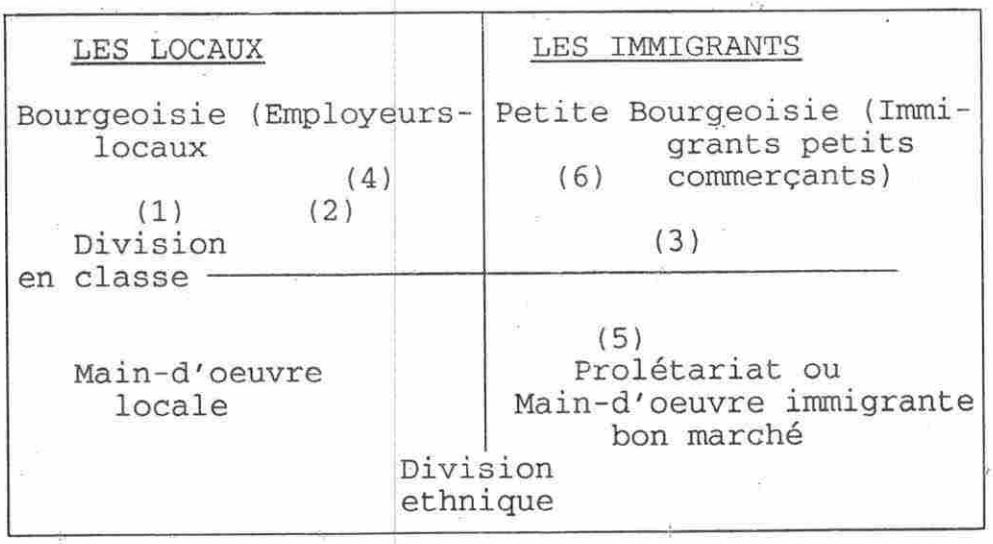

Diagramme : Les relations de classes résultant de l'insertion des immigrants dans les entreprises commerciales. Source : Light et Bonacich, 1988.

Les auteurs expliquent les relations complexes du diagramme, en énonçant que pour la relation 1, le prolétariat local lutte afin d'obtenir l'augmentation de la rémunération de sa force de travail. Cela se transforme généralement en conflits qui amènent les patrons à se tourner vers la main-d'oeuvre immigrante bon marché. Avec la relation 2. Pour la relation 3, les immigrants petits commerçants peuvent jouer un rôle essentiel en maîtrisant la main-d'oeuvre immigrante bon marché pour leurs besoins. Suivant la relation 4, les profits réalisés par ces employeurs immigrants petits commerçants ne feront que renforcer le capital financier Américain. Mais, à la relation 5 ce rôle déterminant que va jouer la main-d'oeuvre immigrante dans le système économique dégénère en des conflits entre elle et la main-d'oeuvre locale. Avec la relation 6, ce rôle engendre également des conflits entre les employeurs petits commerçants (ou petite bourgeoisie immigrante) et la main-d'oeuvre locale. Les auteurs concluent que la disparition de barrière de classes dans le secteur des immigrants petits commerçants et l'expansion de leurs entreprises commerciales basées sur la solidarité ethnique transforment les tensions entre la main-d'oeuvre locale et ces groupes d'immigrants en véritables conflits inter-ethniques. Light et Bonacich ajoutent que c'est la solidarité intra-ethnique qui a conduit à la division ethnique.

A la différence de ces auteurs, Wilson et Portes (1980) ont utilisé les données d'une enquête de suivi pour étudier l'insertion des nouveaux immigrants cubains sur le marché du travail aux Etats-Unis. Ils se sont rendus compte que les théories classiques de l'assimilation avec leur modèle d'intégration unifiée ne pouvaient cerner les succès économiques réalisés par les immigrants cubains aux Etats-Unis. Les théories dualistes avec leur modèle de marché du travail bipolarisé en secteur primaire et en secteur secondaire ne les expliquaient non plus. A cet effet, Wilson et Portes ont effectué des analyses multivariées à partir de leurs données longitudinales, qui les

ont conduit d'une part à confirmer la dichotomie du secteur primaire et du secteur secondaire, et d'autre part à identifier une troisième alternative d'insertion des immigrants aux emplois. Cette troisième alternative se définissait sous forme d'«enclave» et se manifestait surtout avec les immigrants qui voudraient s'installer à leur propre compte dans les activités industrielles. Ils ont constaté que les entreprises créées par les immigrants sont plus petites et plus compétitives, et elles utilisent fortement la main-d'oeuvre de la communauté de l'enclave. De telles pratiques sont absentes dans le secondaire et dans le secteur primaire. L'objectif des auteurs était alors de cerner ce phénomène de cloisonnement chez certaines minorités d'immigrants, et comment cela pourrait avoir de l'incidence sur l'accès aux emplois. Pour cela, ils se sont intéressés à l'insertion au premier emploi des nouveaux immigrants cubains de la fin de 1973 au courant de 1974. Les nouveaux immigrants étaient interviewés dès leur arrivée aux Etats-Unis. Trois années plus tard, ces immigrants interviewés étaient soumis à une autre enquête (durant 1976-1977). En tout 590 nouveaux immigrants ont subi le questionnaire à leur arrivée aux Etats-Unis, et ils sont tous restés à Miami. En outre, ils étaient tous du sexe masculin et âgés de 18 à 60 ans. Cela excluait les femmes, les enfants et les autres dépendants. Cette restriction provenait de la complexité de l'étude exploratoire et de l'impossibilité de représenter adéquatement toutes les catégories d'immigrants. A la suite de ces deux interviews, les deux auteurs ont constaté que les immigrants étaient autant employés dans les secteurs primaire et secondaire que dans les entreprises d'enclave. Ils sont arrivés à la conclusion que les immigrants cubains parviennent à s'insérer dans trois types de marché du travail dont le marché primaire, le marché secondaire et l'enclave. Ils ont constaté que le marché secondaire et le marché de l'enclave ont des systèmes de fonctionnement diamétralement opposés, tandis que le marché primaire recoupe dès fois le marché de l'enclave et le marché secondaire (Wilson et Portes, 1980 : 309).

Portes (1981) continue avec sa théorie de la segmentation du marché du travail. D'abord, il traite la question de l'insertion de la main-d'oeuvre étrangère comme un «suppléant» à la force de travail domestique. En ce sens qu'en général, les employeurs promotionnent ce genre de migration pour faire face à un surplus de travail domestique.

En outre, la migration de travail ramène le salaire de la classe ouvrière à la baisse, et elle provoque la dégradation de la sécurité et des conditions des travailleurs domestiques. L'auteur poursuit ses réflexions en soutenant que la présence de l'immigrant n'est pas d'engendrer un supplément de travail, mais plutôt d'améliorer sa situation économique. Cela amène alors les élites des pays d'accueil à favoriser la création d'un secteur correspondant à leur force de travail indépendamment des secteurs déjà existants. L'auteur propose en définitive un marché divisé en trois segments dont le marché primaire, le marché secondaire et l'enclave des immigrants. Différemment du secteur primaire et du secteur secondaire antérieurement identifiés par le secteur des grandes activités industrielles et celui des industries

périphériques s'occupant de la sous-traitance (Piore, 1973 ; Edwards, Reich et Gordon, 1975), Portes (1981) suggère d'autres définitions et caractéristiques de ces différents marchés d'emplois et de l'enclave.

Pour lui, le secteur «primaire» du marché du travail est un domaine d'emploi où l'accès est subordonné à un niveau élevé de l'instruction et à une grande qualification professionnelle. il se caractérise par des salaires bien élevés, une mobilité interprofessionnelle stable, de meilleures conditions de travail et de grandes possibilités d'avancement. Les conditions d'accès à ce secteur pour l'immigrant sont, le plus souvent, une bonne référence dans les professions généralement recherchées, une aptitude professionnelle et de persuasion, et enfin un bon niveau d'éducation. Le secteur comporte, généralement, des immigrants provenant de l'une des formes les plus anciennes de l'immigration, les "Brain Drain" (ou "Fuite de Cerveaux"). Aux Etat-Unis, cette forme d'immigration a été motivée par la loi de 1960, accordant certains droits à cette catégorie d'immigrants constituée pour la plupart de médecins, d'architectes, d'ingénieurs qualifiés ou d'artisans. La loi a eu pour conséquence de faciliter l'accès de certains immigrants dans les emplois du secteur primaire de l'économie. En général, ces immigrants provenaient des pays du tiers-monde comme l'Inde, la Corée du Sud, les Philippines et Taïwan, Cuba, etc....

Par contre, il pense que le secteur «secondaire» du marché du travail, contrairement au secteur «primaire», est le domaine d'emploi non conditionné à une scolarisation élevée et à une bonne référence professionnelle. Il se traduit par tous les emplois les moins rémunérés du marché où les possibilités d'avancement sont quasiment inexistantes, ou nulles. Les trop faibles niveaux des salaires, dans ce secteur, engendre une situation de forte mobilité inter-professionnelle et de l'exercice simultané de plusieurs activités. Les conditions d'admission, pour les immigrants dans ce secteur, ne requièrent pas de grandes qualifications professionnelles, si une grande aptitude de persuasion, ni une bonne référence scolaire. En outre, les conditions d'admission ne demandent pratiquement pas de formation professionnelle pré-acquise, car le secteur lui même concerne généralement les emplois de la manufacture, certains travaux agricoles, les travaux domestiques et certains emplois de commerce et de bureau (commis de surveillance et d'entretien). Le secteur «secondaire» absorbe généralement les immigrants clandestins, et en partie les réfugiés politiques. Les réfugiés constituent l'une des formes d'immigration aux Etats Unis. Ils sont régis par certaines lois qui garantissent et réglementent leurs droits d'installation. Cependant, l'hétérogénéité de niveaux d'instruction, de qualification et d'origines ethniques qui compose ce groupe d'immigrants, fait qu'ils ne peuvent pas tous opter pour une même modalité d'insertion économique. En effet, selon leur "background" (ou bagage intellectuel), on retrouve quelques réfugiés dans les autres secteurs de l'économie.

Enfin, selon Portes les «enclaves des immigrants» sont des groupes constitués d'immigrants concentrés et organisée dans un espace géographique bien défini, qui exécutent une large gamme d'activités industrielles pour les besoins de leur communauté ethnique et/ou pour l'ensemble de la population locale. Différemment du secteur primaire et du secteur secondaire, Portes (1981) définissait ainsi le troisième segment du marché du travail. Il a soutenu l'hypothèse qu'il existe plusieurs discriminants dans l'insertion des immigrants aux emplois urbains dont tous ne les conduisent pas nécessairement aux secteurs démunis de l'économie, ni au secteur formé par les grands employeurs nationaux. L'enclave des immigrants se caractérise par un meilleur accès à la main-d'oeuvre de la communauté et aux informations économiques du marché, une grande ascension socio-économique, une plus grande facilité de l'accès informel aux crédits financiers du marché, l'esprit de coterie, etc.

Comme Portes (1981), Wilson et Martin (1982) ont exprimé que les immigrants occupaient des emplois selon un autre segment du marché différent du secteur primaire et du secteur secondaire. Ce segment se caractérise par une forte concentration des immigrants et des succès économiques comparables à ceux des grands industriels nationaux. Les deux auteurs ont caractérisé ce segment d'«enclave ethnique» qu'ils définissent comme l'un des compartiments du marché du travail dont les règles de fonctionnement sont déterminées par la communauté ethnique. En d'autres termes, c'est le cas où les membres d'une communauté ethnique d'immigrants, au départ, se regroupent pour se doter de moyens efficaces afin de faciliter leur intégration économique, sociale, culturelle et résidentielle. En retour, les membres sont consignés au strict respect des règles de fonctionnement de l'enclave.

Plus tard, l'étude sur l'«enclave ethnique» fut reprise par Portes et Manning (1985), aux vues d'autres travaux antérieurs, dont ceux de Bonacich sur **"A Theory of middleman minorities"** (1973) et de Wilson et Martin (1982), afin d'établir la distinction entre les «intermédiaires commerçants» et l'«enclave ethnique» sur le marché du travail. Les résultats de cette reprise ont conduit Portes et Manning à deux aspects fondamentaux. Premièrement, au delà des différences entre l'intermédiaire commerçant et l'enclave ethnique, ils définissent l'enclave comme étant l'un des modes d'intégration. Deuxièmement, l'enclave ethnique constitue le quatrième mode d'intégration, sur le marché du travail, avec le secteur primaire, le secteur précaire (ou secondaire) et l'intermédiaire commerçant. En outre les deux auteurs trouvent qu'à la différence de ces trois secteurs, l'enclave ethnique se caractérise par des «dynamiques internes» et des particularités comme la concentration géographique, l'accès aux ressources financières, humaines et matérielles, la solidarité et l'entraide au sein de la communauté. Ces caractéristiques différencient particulièrement l'enclave ethnique du groupe des intermédiaires commerçants. A ces caractéristiques, s'ajoutent les cinq autres suivant, que les auteurs ont identifié pour différencier l'enclave ethnique du groupe des intermédiaires commerçants :

1- les activités des enclaves ethniques dépassent le cadre commercial. Outre les activités commerciales, l'enclave ethnique englobe une grande partie des activités du secteur de production, comme les exploitations ag ricoles et autres cultures industrielles (canne à sucre), les petites industries de transformation et de construction. Les moyens d'emplois appartiennent à la communauté de l'enclave, et les productions sont destinées à l'ensemble de la population locale, tandis que les membres de l'enclave n'achètent que dans les commerces appartenant à leur communauté.

2- l'économie d'enclave provoque très souvent des tensions entre les entrepreneurs de la communauté ethnique et les investisseurs locaux. Par contre, les intermédiaires commerçants jouent le double rôle de «paravent» entre les décisions des «dominants» et les réactions de la couche sociale défavorisée. L'enclave ethnique livre une concurrence à outrance avec les investisseurs locaux.

3- la naissance de l'enclave ethnique répond à trois facteurs, notamment : un grand nombre d'immigrants ayant déjà travaillé dans le secteur des affaires, l'existence et la mobilité d'un capital de risque, et l'existence d'une source de main-d'oeuvre bon marché.

4- l'enclave ethnique exige une forte concentration géographique des populations de la communauté qui la compose. Même si la dispersion survient par la suite, sous l'effet de persécution comme ce fut le cas des Japonais lors de la deuxième guerre mondiale, l'enclave ethnique se caractérisera par cette concentration humaine, au moins pendant les phases d'installation et d'intégration de la communauté. A ces différences, les fonctions d'intermédiaires commerçants exigent une dispersion sur l'espace géographique. Cependant, on observe souvent chez eux quelques regroupements dans certains quartiers ou sur certaines artères. Ce regroupement vise plutôt à se rapprocher davantage de leur clientèle disséminée sur tout le pays, comme le cas des colporteurs et autres petits commerçants ambulants.

5- contrairement aux autres immigrants, les membres de l'enclave ethnique ne démarrent pas tous aux statuts les plus bas de l'échelle socio-économique.

Pour expliquer ces aspects, Portes et Manning ont identifié des exemples d'intégration par l'enclave ethnique. Ils ont considéré, d'une part les cas des juifs à New-York et des Japonais sur la côte Ouest avant la première guerre mondiale et, d'autre part, ceux des Coréens de Los Angèles et des Cubains à Miami pendant la période contemporaine. Au terme des travaux, ils sont arrivés à d'autres résultats, à savoir :

a)- le niveau de scolarisation, reçu dans le pays d'origine influence peu ou pas l'accès aux emplois du secteur «primaire» et du secteur «précaire» du marché du travail local aux Etats-Unis. Par contre, il influence «positivement» le fonctionnement de l'économie de l'enclave. En effet, beaucoup de fuite de cerveaux" n'arrivent pas à exercer les emplois correspondant à leur qualification dans le secteur primaire.

b) à la différence du secteur «précaire», les salaires des immigrants intégrés dans le réseau de l'enclave ethnique sont plus élevés et ne diffèrent pas beaucoup de ceux du secteur «primaire».

c)- les immigrants, les mieux rémunérés dans l'enclave ethnique, sont ceux qui travaillent comme indépendants.

Ainsi, les cas des enclaves ethniques détruisent fondamentalement l'hypothèse de base du mode d'assimilation, selon laquelle l'ascension et la mobilité, sociales et économiques, dépendent de l'acculturation progressive, comme préalable. En conservant solidement leur identité ethnique, les enclaves ont réalisé des succès économiques remarquables sur le marché du travail.

Enfin, les deux auteurs concluent à partir des différentes formes d'immigration aux Etats-Unis, et des différents réseaux d'insertion économique utilisés par les immigrants, qu'il y a plusieurs types d'immigrants, dont :

a)- le groupe de ceux arrivent à destination dans une situation légale mais temporaire,

b)- le groupe des clandestins,

c)- le groupe de ceux qui arrivent à destination dans une situation légale et permanente, avec des permis de travail,

d)- et le groupe des réfugiés.

On pourrait ajouter, à ces quatre groupes, celui des accompagnants (épouses et autres) d'immigrants légaux.

Portes et Manning font remarquer que tous ces immigrants n'ont pas les mêmes accès aux emplois sur le marché du travail.

Ces différentes comparaisons ont conduit Portes et Manning (1985) à distinguer finalement quatre segments d'accès aux emplois du marché urbain, au lieu de trois comme l'ont soutenu les premiers travaux. Ils proposent la typologie suivante de l'insertion professionnelle selon les quatre segments dont le secteur dominant, le secteur des intermédiaires commerçants, et l'enclave ethnique.

TABLEAU
Typologie des modes d'intégration

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

Source : PORTES A. et Manning R. D., 1985, Revue Internationale d'Action Communautaire, 14 (54), Automne, p. 57.

1.3. La hiérarchisation sociale et sexuelle de l'insertion

La hiérarchisation sociale et sexuelle est une approche qui met en regard les segments de la structure du marché du travail et les origines sociales (ethnie et classe économique) d'une part, et d'autre part le sexe. Elle s'intéresse à l'insertion professionnelle des immigrants dans les pays industrialisés en provenance du tiers-monde. Les auteurs soutiennent l'hypothèse selon laquelle les modalités d'insertion sur le marché du travail dépendent fondamentalement des origines sociales, du sexe et de la qualification professionnelle de l'immigrant. Des auteurs comme Piché (1987) trouvent que la qualification professionnelle pré-acquise par l'immigrant dans son pays d'origine est intimement liée à sa classe sociale et au sexe. Par conséquent, nous allons examiner cette approche selon les modalités d'insertion et les origines sociales de l'immigrant d'une part, et d'autre part les modalités d'insertion et le sexe de l'immigrant.

1.3.1. Les modalités d'insertion et les origines sociale de l'immigrant :

Les modalités d'insertion pour les immigrants sur le marché du travail sont fonction d'une plénitude de caractéristiques dépendantes de la classe sociale dans le pays d'origine. A partir de l'immigration haïtienne au Québec, des auteurs comme Piché (1987) ont fait savoir que l'immigrant a accès à un segment du marché du travail selon qu'il provienne du «prolétariat» (c'est à dire de la couche sociale très pauvre), de la «petite» bourgeoisie, ou de la couche sociale intermédiaire appelée communément la couche précaire de la petite bourgeoisie. Dans le contexte de cette approche, le terme péjoratif «petite bourgeoisie» est utilisé pour différencier la classe économiquement plus aisée des pays du tiers-monde de la bourgeoisie dans les pays développés.

Ainsi, l'immigrant provenant de la couche pauvre se caractérise par un faible niveau d'instruction, une expérience professionnelle presque inexistante ou parfois obtenue dans des emplois précaires. De ce fait, sa qualification professionnelle rudimentaire le prédispose à des secteurs «mous» du marché du travail des pays développés. C'est pour cela que les immigrants, provenant de cette souche sociale, se retrouvent généralement dans les secteurs privés et les manufactures, avec des conditions précaires de travail. Ces précarités se caractérisent par des niveaux de salaire trop faibles, des heures de travail anormalement élevées, des tensions permanentes avec les employeurs, de l'insécurité permanente, etc. En outre, les auteurs font remarquer que chez ces immigrants, la mobilit professionnelle est très élevée et elle est inhérente aux précarité des conditions d'emploi.

Chez les immigrants en provenance de la «petite» bourgeoisie, il a été plutôt constaté une insertion sur le marché du travail, généralement en adéquation avec la formation antérieure. Il se trouve que dans leurs pays d'origine, ces immigrants avaient bénéficié d'une scolarisation relativement élevée, et des aptitudes de travail qui les prédisposent à des travaux dont les conditions sont nettement avantageuses. Très généralement, ils arrivent à faire accepter et valoriser leurs qualifications professionnelles sur le marché du travail des pays développés, à la différence de ceux issus du prolétariat. C'est pour cela qu'on les retrouve généralement dans les secteurs du marché du travail où les conditions d'emploi sont régies par des conventions officielles avec, entre autre, des possibilités d'avancement et des salaires nettement meilleurs. Leur mobilité professionnelle sur le marché est beaucoup réduite. Et s'il y a mobilité dans la profession, elle sera plutôt fonction des choix offerts en matière de possibilités d'avancement.

Par ailleurs, quand on passe du prolétariat à la petite bourgeoisie, on rencontre généralement une couche sociale intermédiaire qui se distingue par la précarité de son aisance économique et de l'instabilité de son statut social. Ce groupe, appelé la «couche précaire» de la petite bourgeoisie, est une couche de raccordement entre les démunis socio-économiques et la couche aisée constituée de petits bourgeois. Les immigrants provenant de cette couche précaire de la petite bourgeoisie subissent la plupart du temps le phénomène de «dé-qualification» (Piché, 1987) sur le marché du travail des pays développés. En effet, ayant bénéficié d'une scolarisation moyennement élevée et acquérant une qualification professionnelle moyenne dans le pays d'origine, ces personnes se retrouvent dans les mêmes secteurs du marché du travail des pays développés que les personnes issues de la couche prolétaire. Contrairement aux personnes provenant de la petite bourgeoisie, ces immigrants n'arrivent pas à valoriser toute leur aptitude professionnelle sur le marché de l'emploi. Cela les condamne à travailler dans les mêmes conditions que les personnes en provenance du prolétariat. En effet, la plupart perdent leur droit d'exercice dans le secteur primaire et se trouvent obligés de se reconvertir dans d'autres secteurs. Piché caractérise cette situation de déqualification (ou chute sociale). Outre ces résultats, Neill (1985) avance que la trajectoire socio-professionnelle, chez les haïtiens, varie suivant l'occupation professionnelle au Québec. Pour la bourgeoisie, elle trouve que l'insertion au Québec se fait dans le même cheminement professionnel qu'en Haïti. Par contre pour la petite bourgeoisie et le prolétariat, la mobilité inter-sectorielle et la rotation entre emplois sont choses courantes.

Des auteurs comme Moldofsky (1972) sont arrivés pratiquement à la même conclusion, mais avec une insertion différentielle selon les professions antérieures. L'auteur estime que pour les Juifs originaires du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie et Egypte) qui ont immigré au Canada entre 1957-1962, la reconnaissance des qualifications professionnelles antérieures sur le marché de l'emploi Montréalais du type de qualification, des circonstances et de la demande du pays. Parmi les qualifications reconnues, on

retrouve les mécaniciens, les professionnels et les techniciens (Berman, Nahmiash et Osmer ; 1970). Moldofsky trouve également que l'âge est un facteur très important dans l'insertion professionnelle. Par contre, tout comme les autres auteurs, il affirme que l'insertion professionnelle est fonction du type de profession. Cependant, ses études n'ont pas abouti à la spécification des types d'emplois pour lesquels l'insertion est plus facile ou difficile. Toutefois, il a insisté beaucoup sur le lien entre la demande du marché du travail et les difficultés rencontrées par les immigrants dans leur insertion professionnelle. Par conséquent, on peut retenir que l'auteur met l'accent sur le rapport entre la dynamique du marché du travail et les difficultés dans l'insertion professionnelle plutôt que sur la division du marché du travail.

Hayot (1980), avec son approche théorique de l'insertion des immigrants en France, remet en question l'approche de la segmentation du marché du travail qui extériorise, selon lui, les immigrants du marché d'emploi des nationaux. L'auteur trouve que les immigrants font partie de ce marché, mais seulement ils y sont marginalisés. Il propose, par conséquent, de situer l'insertion des immigrants aux emplois dans une approche globale qui tient compte du processus migratoire différentiel par groupe d'immigrants. Cela permettra de déterminer les facteurs liés à la genèse du processus et susceptibles d'influencer l'insertion. En outre, l'approche globale portera également sur l'utilisation de la force de travail immigrée sur le marché ventilée par groupe d'immigrants. Enfin, l'approche globale adjoindra à ces deux éléments, la classification ethnique et sociale. Ces trois éléments semblent être des facteurs de marginalisation, ou encore d'auto-défense dans le cas de l'enclave.

Pour l'Europe en général, Castels et Kosack (1985) trouvent que la majorité des immigrants sont employés dans des occupations non enviables. En France, 92,3% de la main-d'oeuvre étrangère avaient le statut d'employé en 1968, dont 96,6% pour les Algériens. En outre, plus de 33% des immigrants masculins travaillaient dans les industries du bâtiment. Sur les 66% qui se repartissent seulement entre quatre secteurs industriels 35,6% sont dans le bâtiment et les travaux publics ; 13,5% dans l'industrie mécanique ; 9,2% dans l'agriculture et 8,1% dans le commerce. Chez les femmes, on observe aussi une concentration dans seulement trois secteurs dont plus de 28,8% sont employées dans les services individuels, et 11,3% dans le commerce. Comme en France,la main-d'oeuvre en Suisse est concentrée seulement dans quelques secteurs. On observe de la similarité entre les deux pays en ce qui concerne l'industrie de la construction et des services domestiques. Outre ces deux secteurs, les immigrants sont également employés comme mécaniciens, électriciens, conducteurs d'engins lourds et dans l'industrie du textile. En Allemagne, moins de 5% de la main-d'oeuvre étrangère proviennent des autres pays d'Europe de l'Ouest, plus particulièrement de l'Autriche et de la Hollande. Le reste arrive des pays en développement. Dans ce pays, les immigrants sont concentrés dans les mêmes secteurs d'embauche comme en France et en Suisse. En Grande Bretagne, on observe pratiquement les mêmes situations.

Le statut socio-économique en Europe de l'Ouest, comme le désignent certaines terminologies en Grande Bretagne par «socio-economic status», en Allemagne par «stellung im betrieb» (ou position dans le travail), en France par «qualification professionnelle» fait ressortir que plus de la majorité des immigrants sont des travailleurs manuels dans ces différents pays. Seulement, moins de 10% sont dans le domaine non manuel. Dans ces conditions les immigrants se retrouvent dans la couche socio-économique la plus défavorisée. Castels et Kosack trouvent que cette situation s'explique par le niveau d'éducation trop bas ou nul, et l'absence de formation et de qualification professionnelle chez ces immigrants. En effet très généralement, les immigrants en provenance des pays du tiers-monde n'ont aucun bagage intellectuel ou professionnel, ou même d'éducation. En outre, ils méconnaissent la langue parlée et les conditions du marché du travail dans les pays développés (Castels, 1989). Noyau (1981) parle d'une forme de résistance à l'apprentissage de la langue locale. A ces facteurs de blocage à l'accès aux emplois mieux rémunérés, il faut ajouter les restrictions officielles à l'endroit des immigrants, la discrimination utilisée par certains employeurs et les mesures spéciales de rallongement de séjours plutôt que de l'admission permanente. Particulièrement en Allemagne, les mesures officielles de restriction servent à contrôler l'immigration et à régulariser le marché du travail. La discrimination confine les immigrants dans les emplois les moins désirés. Ces différentes caractéristiques amenèrent les deux auteurs à identifier trois classes socio économiques sur le marché du travail en Europe, dont la «bourgeoisie», le «prolétariat» et la couche appelée «sous-prolétariat». La bourgeoisie concerne les employeurs nationaux,tandis que le prolétariat est constitué de la main-d'oeuvre nationale. En marge de ces deux classes, la couche «sous-prolétariat» englobe la main-d'oeuvre étrangère. Cette main-d'oeuvre étrangère est généralement utilisée comme petits paysans indépendants, athlètes, marchands détaillants, et tant d'autres. Cette approche soutient que les immigrants sont considérés par les élites nationales dans l'Europe Occidentale comme une véritable réserve de main-d'oeuvre pour l'industrie (Kosack, 1989 ; 10 11). La terminologie utilisée par Kosack (1989) "**Immigrants are the new industrial reserve army**", illustre bien la précarité de la situation économique des immigrants en Europe de l'Ouest.

1.3.2. Les modalités d'insertion et le sexe de l'immigrant

En fonction des résultats obtenus à partir du cas haïtien, Piché (1987) trouve que, dépendemment de la classe sociale, les modalités d'insertion sur le marché du travail sont liées aux catégories de sexes. Cependant, l'insertion différentielle entre sexes ne s'effectue pas de la même façon à l'intérieur des classes sociales. Les travaux de Piché nous apprennent que l'insertion professionnelle pour une femme petite bourgeoise ne diffère pas substantiellement de celle de l'immigrant masculin provenant de la même classe. Par contre, la différence entre les deux sexes devient substantielle à l'intérieur de la classe du prolétariat. Cela provient essentiellement de la scolarisation différentielle entre sexes et de l'aptitude professionnelle

totalement inexistante chez les femmes prolétaires. En effet, les femmes du prolétariat sont moins scolarisées et beaucoup moins préparées professionnellement que les hommes issus de cette couche. Certaines d'entre elles exerçaient des activités liées au secteur «informel» sur le marché de travail du pays d'origine, telles que couture, petit commerce, etc. Ces aptitudes professionnelles sont difficilement rétribuées dans les pays développés. Ainsi, leur maigre niveau de scolarisation et leur manque de qualification professionnelle adéquate, les conduisent dans des emplois beaucoup plus précaires que ceux des hommes prolétaires, comme les travaux de domestiques.

Chez la petite bourgeoise, l'insertion différentielle entre sexes, dépend essentiellement de la différence de scolarisation entre hommes et femmes. Même si les femmes petites bourgeoises sont largement plus instruites que leurs soeurs du prolétariat, elles bénéficient cependant moins de formation professionnelle que les hommes petits bourgeois. Néanmoins, elles arrivent à s'installer, sur le marché du travail des pays développés, dans des emplois dont les conditions d'exercice sont plus ou moins bonnes, comme les postes d'infirmières ou les employées de bureau. Pour leur part, les hommes issus de la même classe sociale exercent des activités comme celle de médecins ou d'autres professions qualifiées (Piché, 1987). Neill (1985) pense que cette situation est liée plutôt au statut d'immigration de ces femmes au moment de leur arrivée au Québec. En effet, elles sont généralement reçues comme touristes ou accompagnantes à leur entrée au Québec. Ce qui exclut toute possibilité d'emplois réglementés.

Labelle, Meintel, Turcotte et Kempeneers 1984) font remarquer que l'enclave peut regrouper plusieurs ethnies, mais elle fonctionnera toutefois sur des rapports d'ethnicité comme le cas de la classe des employeurs nationaux. Les auteurs trouvent que les différents rapports entre groupes ethniques déterminent également les places assignées à chaque composante sur le marché du travail. Par conséquent, une modification des rapports entraînera une modification des places occupées. Pour expliquer cette recomposition du travail, les auteurs ont utilisé d'une part les données d'une enquête par sondage portant sur les femmes immigrantes au Québec provenant de la Colombie, de la Grèce, d'Haïti et du Portugal, et d'autre part les résultats d'études monographiques. Il ont conclus que le marché du travail au Québec est sexuellement et techniquement segmenté (Bernier, 1979 ; Ramirez, 1980). En effet sur le plan de la division sexuelle, ils sont arrivés aux mêmes constats que Piché (1987). En outre, ils ont ajouté que les configurations de regroupement chez ces femmes revêtent un caractère d'enclave multiethniques, qui se distingue aussi suivant la durée de résidence. Enfin, ils énoncent que les habitudes de ces femmes en matière de travail se modifient avec le temps. Bernier (1979) et Ramirez (1980) ajoutent que la participation de la force de travail des minorités féminines immigrées à ce marché du travail, au Canada et au Québec, est beaucoup plus importante que pour les femmes natives.

Silberman (1982) a souligné qu'en France les femmes immigrées sont également plus défavorisées sur le marché de l'emploi que les immigrants masculins et les femmes françaises. Dans l'industrie, les données du recensement de 1975 faisaient apparaître que 20,25% des femmes d'origine française étaient employées dans ce secteur contre 46,78% des femmes immigrées. En outre, la situation est doublement aggravée par la forte concentration dans la catégorie d'ouvriers non spécialisés de l'industrie. En effet, les ouvrières non précialisées représentaient 75,81% chez les françaises ; 84,54% chez les femmes immigrées 65,94% chez les immigrants masculins et 47,64% chez les français (Silberman, 1982 : 123). L'auteur situe cette situation défavorisée au fait que les mesures concrètes prises envers les immigrants féminins visaient plutôt leur intégration et leur adaptation culturelle. En outre, il pense que la précarité des conditions de travail des femmes immigrées sont également tributaires de la femme dans les pays d'origine (pays en développement). Cependant dans ces pays, la femme s'occupe des tâches très importantes et incontournables au sein de la société traditionnelle, comme la production agricole, le travail domestique, la recherche de l'eau et du bois de chauffe, les activités artisanales, la reproduction humaine, etc. L'éducation des enfants relevait de l'ensemble de la communauté. Par conséquent, Silberman émet comme critique aux approches généralement adoptées pour expliquer l'insertion des femmes immigrées aux emplois dans les pays développés, que :

> ***«Le rôle fondamental de la fonction maternelle et de reproduction, dans ces sociétés, ne doit pas être confondu avec la spècialisation du rôle maternel dans nos sociétés développées»***
>
> ***SILBERMAN, 1982:122***

L'auteur ajoute que c'est l'effritement des liens traditionnels sans accompagnement de dispositions juridiques nécessaires qui soumet généralement les femmes des pays du tiers-monde à une forme de discrimination sexuelle. Dès lors que bon nombre de ces femmes se retrouvent chef de ménage avec la migration, l'absence de solidarité traditionnelle ne fait qu'augmenter leurs charges.

Enfin, l'auteur conclut qu'un autre facteur de discrimination concerne les dispositifs juridiques dans les pays d'accueil, surtout l'article R341-3 du code du travail en France. Cet article légalise la suspension de l'accès des immigrants aux emplois quand la situation du marché local du travail est défavorable.

Par rapport à la critique de ces travaux, antérieurs et présents, certains auteurs préconisent le jumelage (Piché, 1987) entre la «segmentation» et la «hiérarchisation sociale et sexuelle» du marché du travail. Cela permettrait de mieux expliquer l'insertion professionnelle des immigrants. Les travaux antérieurs considèrent l'insertion professionnelle comme l'insertion de la force de travail immigrante suivant la structure du marché. Avec l'utilisation de la classification

sociale et de la catégorisation sexuelle de l'occupation des emplois, cela constituerait un principe de «hiérarchisation sociale et sexuelle» de l'occupation différentielle des emplois primaires et des emplois secondaires (Piché, 1987). Cependant, Piché reproche à la méthode des «trajectoires socio-professionnelles» .que la problématique de l'insertion des immigrants sur le marché du travail qu'elle développe répond beaucoup plus à un concept, qui cadre avec l'interrelation entre l'offre de la force travail et la demande du marché. Alors que, si les demandeurs d'emplois développent des stratégies d'insertion, il ne demeure pas moins pour les employeurs, en ce qui concerne le recrutement.

> ***«...ici..., la migration est conceptualisée comme un processus dialectique entre l'offre et la demande de travail, ou en terme de "micro", entre les stratégies de survie ou de promotion des travailleurs et travailleuses et les stratégies de recrutement. Or, il me semble que l'on connaît trop peu de choses sur les dernières.»***
>
> ***Piché, 1987 : 217***

Cette approche apparaît comme le modèle qui tient compte à la fois de l'intégration suivant les secteurs de la structure du marché de l'emploi et des caractéristiques des minorités d'immigrants. Donc, elle dépasse le simple cadre de l'insertion professionnelle selon les segments de la structure du marché, et elle se démarque en même temps de la perspective des minorités. A la différence de cette perspective, l'approche soutient que les caractéristiques des immigrants, notamment les origines sociales (ethnie et aisance économique) et le sexe, ne relèguent pas systématiquement les immigrants aux conditions économiques les plus défavorisées du lieu d'accueil. En effet, on peut observer que le marché primaire, caractérisé par la stabilité des emplois et de bonnes conditions de promotion, se rapproche davantage du cas de la petite bourgeoisie. Par contre, le marché du travail secondaire, ou secteur précaire, avec ses possibilités de promotion professionnelle quasi-inexistantes et une mobilité très élevée, est le cas du prolétariat. Les deux types d'immigrants ont donc des origines sociales et des modalités d'insertion différentes sur le marché du travail des pays développés.

II ACCES A L'EMPLOI PAR L'INTERMEDIAIRE DU MARCHE FINANCIER

l'accès à l'emploi par l'intermédiaire du marché financier, ou l'accès par le capital, concerne d'autres moyens disponibles pour les personnes qui veulent s'installer à leur propre compte dans le secteur commercial ou des affaires, ou qui veulent financer une partie de leurs activités professionnelles.

L'appréhension de ce mode d'accès renvoie à l'examen des sources de financement des entreprises des immigrants et celui de leurs modes de fonctionnement. Cet examen a été recommandé par le séminaire international de Lomé (Dupont et Attahi, 1987) sur l'insertion urbaine des migrants en Afrique, compte tenu de son importance à travers le monde. Les travaux de certains auteurs comme Bonacich (1973), Lelart (1001), Pairault (1990a 1990b) et Rietsch (1990), etc, ont montré comment les immigrants accèdent

à certains emplois par l'intermédiaire de l'épargne et du crédit qui relèvent économiquement du marché financier. Ces différents travaux conduisent à distinguer les deux sections, qui vont suivre.

2.1. Sources de financement des entreprises des immigrants

Parmi les sources de financement des entreprises des immigrants, nous distinguons d'une part celles utilisées sur le marché du travail des pays développés, et d'autre part celles qui caractérisent les centres urbains des pays du tiers-monde. Comme annoncé dans l'introduction de ce document, nous nous intéressons aux immigrants dans les pays développés, en provenance des pays en développement. Or, généralement les migrants reproduisent leurs systèmes d'organisation socio-économique dans les lieux de destination. Par ce fait, nous retrouvons les mêmes systèmes de collecte et de fonctionnement adoptés dans les deux types de pays par les immigrants, à quelques différences près.

Ainsi, sur le marché du travail des pays développés, les sources de financement des entreprises des immigrants sont composées d'aides financières des membres de la famille, des systèmes de crédits informels sous forme de «prêts usuraires» comme chez les Juifs dans l'Europe féodale et en Amérique du Nord, et les caisses de crédits chez les Japonais sur la côte Ouest américaine (Bonacich, 1973). En outre, chez ces immigrants japonais, on note la particularité des organisations d'entraide, pour soutenir les efforts des exploitants agricoles japonais dans leur concurrence avec les agriculteurs et fermiers californiens. Les Coréens à Los Angèles, se distinguent par des systèmes de financement rotatif, le «gae», entre les membres de la communauté. Ce système de collecte pouvait drainer généralement un capital de plus de $ 200000 qui est attribué ensuite à l'un des membres pour lui permettre de démarrer ses activités professionnelles. Tout comme les premières vagues de Cubains venus s'installer aux Etats-Unis, certains immigrants coréens ont émigré avec des capitaux très importants pour financer leurs entreprises (Bonacich, Light et Wong, 1977).

Cependant, certains immigrants ont accès aux sources formelles de financement, comme les institutions bancaires, et les prêts et subventions des gouvernements. En effet, les immigrants coréens aux Etats-Unis bénéficient du financement de l'U.S Small Business Administration et des banques américaines, ainsi que des prêts et subventions du gouvernement de la Corée du Sud à travers deux banques coréennes de crédits installées à Los Angèles dont l'une est spécialisée pour le commerce inernational et l'autre est orientée vers le commerce local (Light, 1990 ; Bonacich, Light et Wong, 1977)> Certains immigrants cubains ont fondé par la suite des institutions financières très puissantes comme la Banque Cubaine de Miami, pour aider les entreprises cubaines aux Etats-Uni et financer la création de nouvelles entreprises.

Par contre sur le marché du travail des centres urbains des pays en développement, les immigrants financent leurs entreprises en utilisant des sources, généralement informelles, comme les **«tontines»**. Cela n'exclut pas la possibilité de l'utilisation du réseau des institutions financières «formelles» comme les crédits bancaires aux petits artisans et autres petits travailleurs manuels. Mais ce mode de financement n'est généralement accessible qu'à quelques immigrants privilégiés compte tenu de la lourdeur des conditions d'accès. Pour ce qui concerne le circuit informel, les «tontines» constituent les principales sources de financement des activités professionnelles dans ces pays du tiers-monde comme le soulignent Nzisabira (1990) et Pairault (1990a). En effet, Pairaulte montre à partir d'une enquête menée en milieu urbain à Taïwan (1984) que 33% de l'épargne des ménages se déroulent dans le réseau des tontines. Il ajoute que le réseau draine entre 21% de l'épargne des moins riches dont le revenu annuel du ménage est inférieur à 29165 FF (Francs Français) et 35% pour les plus riches avec le revenu annuel du ménage supérieur à 146000 FF. Le tiers de ceux qui ne pratiquent pas ce système d'épargne se plaignent du manque d'occasion. Nzisabira parle de 55,04% pour le système de rotation monétaire dans l'ensemble du système de collecte de l'épargne.

Ainsi, Lelart (1991) définit la tontine comme étant le système par lequel «un certain nombre de personnes se retrouvent, ou se regroupent, un même nombre de fois pour déposer chacun une somme d'argent fixée, appelée la mise».

Enfin à travers les travaux, nous distinguons autant de fonctionnements que de systèmes de tontines recontrées dans ces pays.

2.2. Modes de fonctionnement

Dans les pays développés, le fonctionnement de l'épargne et des crédits chez les immigrants est fondé sur l'alimentation des caisses coopératives par des cotisations périodiques des membres de la communauté, des caisses de crédits par des fonds financiers de certains anciens immigrants, l'esprit de coterie, la solidarité et l'entraide. Généralement, chez les immigrants dans ces pays, l'accès à l'épargne se fait soit par rotation entre les membres cotiseurs, comme les coréens, ou soit par des prêts à intérêts faibles ou, parfois même à des intérêts beaucoup plus élevés que le taux officiel du marché financier comme chez les juifs. Pairault (1990b) montre à partir du cas des Chinois à Paris comment la collecte de l'épargne et l'octroi des crédits fonctionnent chez les communautés immigrantes. L'auteur trouve que les immigrants chinois à Paris utilisent le même système informel, c'est à dire les tontines pour financer leurs activités professionnelles comme ils ont l'habitude de pratiquer en Chine.

Néanmoins dans ces pays développés, quelques immigrants crédibles peuvent avoir la chance de contracter des prêts bancaires au taux officiel du marché financier, mais très généralement par l'intermédiaire d'un ancien immigrant.

Pour les pays du tiers-monde on distingue plusieurs modes de fonctionnement des systèmes de collecte de l'épargne et d'octroi de crédits. Hormis les quelques recours aux crédits bancaires, Pairault (1990a) soutient que les systèmes informels rencontrés vont des tontines dites «couteau à un seul tranchant» où l'emprunteur ne rembourse pas la somme des mises (dans les pays d'Asie) aux crédits mutuels. Contrairement au deuxième type de systèmes, le premier se rapproche davantage au «pari» et aux aides financières des parents et amis pour l'installation de l'immigrant. Quant au deuxième type, il concerne les contributions financières mutuelles définies par Lelart (1991). Ces contributions financières entre un groupe de personnes et appelées tontines revêtent aussi des formes diverses.

En effet, Pairault (1990b) soutient que la «mutuelle» est la forme la plus simple de la tontine pour accéder au marché du travail dans ces pays. Il explique le fonctionnement simple de la mutuelle parmi tant d'autres dans les régions asiatiques telles qu'en Chine comme mode d'accès au capital financier. Selon les travaux, il ressort que c'est le système de tontine par lequel les membres se retrouvent un nombre de fois égal à leur effectif. A chaque rencontre, chacun dépose un montant fixé au départ et l'un d'entre eux empoche la totalité de l'argent collecté. Cette personne est désignée généralement au hasard, ou parfois désignée par le président suivant les besoins individuels des membres parmi ceux qui n'ont pas encore eu leurs tours. A cet effet, il y a autant de tours que de membres. Cependant, une même personne physique peut entrer dans la tontine pour deux, trois ou plusieurs tours selon ses moyens financiers. Ce nombre de tours est appelé les mises de la personne. Ainsi, à chaque tour, la personne versera le montant égal à ses mises. De la sorte, la personne percevra en retour le montant de la tontine pendant le nombre de tours égal à ses mises. Economiquement tous les membres n'ont pas le même avantage. En effet, si au premier tour un membre reçoit une somme d'argent qu'il remboursera sans intérêts en plusieurs tranches, par contre, au tour final le dernier recevra un montant qu'il avait prêté sans intérêts. En outre, le premier à percevoir aura la chance d'investir plus tôt. Lelart (1991) conclut alors que la mutuelle est une technique de mobilisation et de distribution de l'épargne informel qui repose sur des relations personnelles, ou d'amitiés, très étroites entre les membres.

A la différence de la mutuelle, Pairault (1990a) et Lelart (1991) considèrent que la «tontine avec caisse de prêts» est constituée d'une caisse supplémentaire. Cette caisse est alimentée par les versements additionnels, ou par des redevances versées par les membres pénalisés. Cette pratique de tontine est chose courante en Asie, en Amérique Latine et dans certains pays africains (Caméroun, Bénin). Selon les auteurs comme Pairault (1990a), la durée de remboursement des crédits est toujours de court terme, généralement un mois. La taux est constant pour tous les membres, et il dépasse rarement 10%. L'accès à ce crédit permet à certains membres de financer leurs mises pour d'autres tontines. En outre, il peut être accordé aux non membres moyennant un taux d'intérêt beaucoup plus élevé de l'ordre de 15

à 25% par mois ou quelques fois sur toute la durée de la tontine. En fin de cycle, les fonds de la caisse auxiliaire ainsi que les remboursements de prêts et leurs intérêts sont repartis entre les membres de la tontine, avec parfois une commission pour le trésorier ou le responsable. Très souvent pour accéder aux prêts consentis par la caisse auxiliaire, l'emprunteur dépose une garantie qui peut être l'aval d'un autre membre. Toutes fois, la garantie est systématique pour les non-membres. Et si c'est l'un des participants qui fournit son aval comme garantie d'un emprunteur membre ou non-membre, alors il ne peut enlever les mises de son tour que lorsque le débiteur rembourse. Dans ce type de tontine, les membres se regroupent habituellement sans liens d'amitié trop étroites pour se doter de moyens afin de fructifier les argent et de financer leurs activités professionnelles.

Pour les «tontines avec enchères», Rietsch (1990) souligne que plutôt d'être attribués pas tirage au sort ou par le président, les fonds disponibles à chaque tour sont mis aux enchères entre les membre participants de la tontine. Rietsh explique que celui qui lève l'ensemble des mises emprunte avec l'intérêt le plus élevé des offrants. Cependant, le taux d'intérêt diminue à mesure que les tour se succèdent afin d'intéresser les candidats aux maigres crédits restants. A la fin des tours, les gains des enchères sont répartis entre tous les membres. Ainsi ceux qui ont eu le besoin d'emprunter se trouvent rémunérer de leur propre argent qui constitue un autre mode de financement.

Pour l'accès aux produits des enchères, Pairault (1990a) distingue deux formes particulières :

- chez les Chinois et les Taïwanais, les intérêts tirés des enchères sont incorporées à la tontine suivant deux modes. Les intérêts à payer par ceux qui ont emprunté aux enchères sont appelés «en dedans» (ou «neibiao») quand ils sont déduits des mises des autres membres à ce tour. Par contre, ils sont appelés «en dehors» (ou «waibiao») lorsqu'ils sont ajoutés aux versements ultérieurs de celui qui a effectué la levée de la mise aux enchères.

- chez les «Djanggi» bamilékés au Caméroun, les enchères sont à leur tour remises aux enchères dans un premier temps en «petits lots» remboursables au tour suivant, ensuite en «gros lot» quand elles atteignent le montant des mises (Rietsch, 1990 : 6-8). Rietsch ajoute que ces petits lots sont généralement alimentés de rédévances payées par les membres pénalisés.

En ce qui concerne le «tontinier», Lelart (1991) dit que c'est le cas où une personne de confiance bien connue, généralement un commerçant ou un fonctionnaire, se propose de garder en sûreté l'argent des membres de sa communauté (village, groupe ethnique en villes, etc). A la différence des autres mécanismes de fonctionnement des tontines, l'auteur ajoute que les adhérents déposent régulièrement leur argent auprès du

tontinier plutôt que de façon ponctuelle. Au début, le tontinier remplit une carte comportant 31 cases au nom de chacun de ses clients. Ensuite, chaque jour, tous les jours de marché, dès fois par semaine, le tontinier se présente devant ses clients généralement de petits commerçants, récupère les versements et couche une des 31 cases. Une fois la carte remplie entièrement, il rembourse à chaque client la totalité des versements des 31 cases en retranchant le montant correspondant à une case. Ce montant retranché constituera sa rémunération pour avoir épargné l'argent du client. Ainsi, avec cette somme d'argent relativement importante le client est en mesure financièrement de créer de nouvelles activités professionnelles, ou d'élargir l'ancienne. La durée d'un cycle n'excède jamais 31 jours. En outre quand un client a besoin d'argent, il peut récupérer par anticipation des mises en partie ou en totalité. Dans cette forme de tontine, les singularités sont l'absence d'association qui se traduit par l'absence de connaissance et de rencontre entre les clients.

Timberg et Aiyar (1984), pour le cas de Bombay, de Madras et de Calcuta, conclurent que l'épargne ainsi distribué par le circuit informel sert à financer les activités commerciales et industrielles des clients. Ces activités sont ménées principalement dans le secteur des petits commerçants.

Caractéristiques de ces régions du monde, Asie, Amérique Latine et Afrique, le système de tontine revêt des mécanismes divers et des noms variés (voir tableau, paye suivante).

Cependant, le point de rencontre entre les différents mécanismes est le caractère «informel» de la tontine. En résumé, nous distinguons trois grands types de tontines selon qu'elles:

- soient de mécanismes simples, comme les «mutuelles» ou associations rotatives d'épargne et de crédits généralement rencontrées en Asie du Sud-Est comme le «Ho» au Vietnam et le «Gae» en Corée, et en Afrique,

- comportent des intérêts, telles que les tontines avec caisse de prêts en Asie et en Amérique Latine, et les tontines avec enchères comme le «Hui» en Chine, au Vietnam et à Taïwan, le «Chit» en Inde, le «Dhiku» au Népal, le «Cheetu» au Sri Lanka, le «Kutu» en Malaisie, le «Paluwagan» aux Philippines, le «Pasanaku en Bolivie, le «Consorcio» au Brésil, le «Susu» à Trinidat-Tobago, le «Esu» à Bahamas, en Jamaïque, au Cameroun, au Bénin, au Nigéria, (Rietsch, 1990 ; Lelart, 1991),

- fonctionnent comme le système des tontiniers, généralement en Amérique Latine et en Afrique de l'Ouest, où les membres épargnent régulièrement (tous les jours) leur argent auprès d'un tontinier.

Tableau : La diversité des formes et nom de Tontines dans le monde

En Asie

Corée	: Kye	Mujin
Vietnam	: Hui	Ho
Taiwan	:	
Chine	: Hui	
Inde	: Chit	
Sri Lanka	: Cheetu	
Népal	: Dhiku	Dhikuti
Singapour	: Chit	
Malaisie	: Kutu	Konpsi
Thailande	: Pia-share	Pia-huey
Indonésie	: Arisan	
Philippines	: Paluwagan	
Pakistan	: Bisi	
Japon	: Kou	Mujin

EN AMERIQUE LATINE

Brésil	: Consorcio
Mexique	: Cunduira
République Dominicaine	San
Solivie	: Pasanaku
Bardade	:
Guyana	:
T.Tobago	: Susu
Bahamas	: Esu
Belize	:
St Kitts Nevis	:

EN AFRIQUE

Sénégal	:		Nath	Piyé	Bakary	Dambéle	Mbotay
Gambie	: Osussu						
Guinée	:		Sér	Kélé	Kondiani		
Sierra Leone	: Asussu						
Libéria	: Esussu						
Côte d'Ivoire				Diari	Moni	Wari	Moni
Chana	: Susu			Nanemei	AKpee	Nanemei	Opee
Benin	:	Sokoué		So	Adjolou	Gbé	
Togo	: Susu	Adassi		So		Omo	Djiddo
Nigéria	: Esussu	Dashi		Dam	Oha		
Niger	: Asussu	Adashi					
Mali	:	Dashi		Pari	Tonh	Keïta	Djibril
Burkina Faso	:	Adossa		Pari	Naam	Tintani	
Tchad	:			Paré			Tchachin
R.C.A.	: Likelemba						
Cameroun	:		Djanggi	Mandjoun	Ntsuia		
Gabon	:				Sokodé		
Congo	:		Kitemo	Moziki			
Zaire	: Likekemba	Kitemo		Osassa	Bandal		
Rwanda	: Ibilemba			Yama	Franga	Omosanjiro	

Egypte	:		Gameya		
Soudan	:		Khatta	Sanduk	
Ethiopie	:		Ekub	Edir	
Ouganda	:	Chilemba			
Kenya	:	Obilimba	Harambee		
Malawi	:	Chilemba	Kacapila		Chilezolama
Zambie	:	Chilemba			
Zimbabwe	:	Chilemba			
Masagascar	:		Fokontany		
Afrique Sud	:	Stokel	Mahadisama	Chitu	Chita

Source Lelart M. 1991, Réseau "Financement de l'Entrepreneuriat et Mobilisation de l'Epargne" de L'UREP)Université des Réseaux d'Expression Française), Notes de Recherche no. 91-18, p. 20 et 21.

III SYNHESE

La revue de littérature a mis en exergue que les différents mécanismes parles quels les immigrants s'insèrent sur le marché du travail sont traités différemment par les auteurs. Suivant leur méthodologie, les auteurs peuvent être scindés en deux grands groupes :

- ceux qui disent qu'il n'y a pas de barrière à l'entrées aux emplois du marché
- et ceux qui prônent le contraire.

Le premier groupe, c'est à dire ceux qui prétendent qu'il n'y a pas de barrière, concerne les travaux portant sur l'insertion par l'assimilation de l'immigrant et les premières études relatives à la segmentation du marché du travail dans les villes du tiers monde.

Les auteurs de l'approche par assimilation de l'immigrant se sont intéressés au marché du travail à la fois des pays développés et des villes du tiers-monde. Cependant, la majorité des études portent particulièrement sur les Etats-Unis. Ils soutiennent que le marché du travail est uni-sectoriel (un seul secteur et il n'y a qu'une façon unique d'y accéder. C'est que l'immigrant doit accepter d'abandonner ses croyances, coutumes et pratiques traditionnelles (ou attardées) pour réussir son insertion. En outre, les mêmes auteurs ajoutent que l'assimilation est fonction du degré de consentement et de tolérance de l'immigrant, face à certains comportements de rejets de la part de la population du pays d'accueil. Ces auteurs soutiennent qu'il n'y a pas de barrière en tant que telle à l'accès aux emplois. D'autres, plus récents comme Kossoudji (1988), ajoutent que l'apprentissage de la langue du milieu est un préalable à l'insertion économique le l'immigrant. Ces différents travaux conduisent à distinguer quatre caractéristiques dans l'insertion par assimilation de l'immigrant, dont :

- l'existence d'une culture de base à la quelle les immigrants voudront s'identifier,

- l'acceptation du consensus dans les interactions culturelles,

- le processus d'assimilation de l'immigrant dans la société d'accueil est vécu de façon linéaire,

- la compréhension de la langue du milieu est un préalable à l'insertion.

- La précarité de la situation économique et celle de la discrimination sont transitoires.

Quant au second grand groupe, c'est à dire ceux qui soutiennent que la barrière existe à l'accès aux emplois, il se divise en trois sous groupes selon que la barrière se manifeste sous forme de ;

- l'identité ethnique sur le marché du travail (Perspectives des minorités),

- modes (ou modalités) d'insertion selon la structure du marché du travail. Parmi ces modes, il y en a qui relèvent de la segmentation du marché et d'autres répondent à l'accès à l'emploi par l'intermédiaire du marché financier,

- la hiérarchisation du marché du travail selon le sexe et la classe sociale, ou encore la hiérarchisation sexuelle et sociale de l'insertion.

Les auteurs qui ont traité la barrière à l'accès, sous forme de l'identité ethnique, se sont intéressés spécifiquement au marché du travail des pays développés. Ils prétendent que l'handicap rencontré par l'immigrant dans son insertion est dû à la précarité quasi-permanente de sa situation économique. Cette situation se traduit à son tour sous forme de persistance de l'identité ethnique sur le marché du travail. Suivant les différents travaux, on distingue trois variantes de l'approche des minorités ethniques selon que les auteurs se sont intéressés à la :

- situation des anciens immigrants,
- division culturelle du travail et,
- situation des nouveaux immigrants.

Au delà de la question ethnique et culturelle, les auteurs de la troisième variante ont introduit la dimension économique en s'intéressant davantage à la place par les nouveaux immigrants sur le marché du travail. Ils concluent qu'il y a une occupation différentielle des emplois selon le sexe et la minorité ethnique et culturelle.

Pour les auteurs qui se sont concentrés sur la barrière à l'accès aux emplois sous forme de modes (ou modalités) d'insertion selon la structure du marché, ils ont autant étudié le marché du travail des pays développés que ceux des villes du tiers-monde. Ils soutiennent que l'immigrant s'insère suivant plusieurs alternatives sur le marché dont toutes ne le conduisent pas dans les emplois précaires. Pour les pays développés, les travaux réalisés dans le cadre de cette approche autour des années 70 ont prétendu que le marché du travail était «bi-sectoriel», ou «bi-polarisé» utilisé surtout en Europe de l'Ouest. Ces deux secteurs étaient formés du secteur «primaire» et du secteur «secondaire» avec de grandes variations de contenu selon le pays. Ensuite, autour de 1980 les travaux soutenaient que le marché du travail se partageait en trois secteurs. Certains, comme Wilson et Portes (1980), Portes (1981) trouvaient que ces trois secteurs étaient: le secteur «primaire», le secteur

«secondaire» (ou précaire) et les «enclaves des immigrants». D'autres se sont concentrés spécifiquement sur l'étude d'un seul segment du marché, dont Bonacich (1973) avec les «intermédiaires commerçants» et Wilson et Martin (1982) avec l'«enclave ethnique». En 1985, Portes et Manning reprennent ces différents travaux et proposent, par la suite, une autre variante du modèle en quatre secteurs, dont le secteur, «primaire», le secteur «secondaire», l'«enclave ethnique» et les «intermédiaires commerçants». Chaque secteur se caractérise par des règles d'intégration qui lui sont propres.

Pour les villes du tiers-monde, les travaux portant sur la segmentation de leur marché du travail ont soutenu un modèle «dualiste», dont les composantes sont le secteur urbain moderne (ou formel) et le secteur urbain traditionnel (ou informel). Cependant, les tout premiers travaux prétendent que la barrière à l'entrée aux emplois est absente, mais que l'immigrant accède aux différents secteurs (urbain moderne et urbain traditionnel) du marché du travail suivant deux étapes : une première étape temporaire dans le secteur urbain traditionnel et une étape finale vers les emplois permanents du secteur moderne (Todaro, 1969). Les auteurs, les plus récents comme Cole et Sanders (1985), disent que la barrière est plutôt absente à l'entrée du secteur urbain traditionnel (ou "secteur urbain de subsistance"; Cole et Sanders, 1985). Par contre, elle existe à l'entrée du secteur urbain moderne. En effet, l'accès dans ce secteur est conditionné à une scolarisation élevée et une bonne qualification professionnelle.

Certains auteurs comme Piché (1987) reprochent à ces modes d'intégration selon la structure du marché du travail de formaliser l'insertion économique des immigrants en milieu urbain, uniquement sous un point de vue de la demande d'emploi sur le marché. Par ailleurs, contrairement à Edward, Reich et Gordon (1975) pour les pays développés, Oberai et Singh (1984) attribuent le cloisonnement du marché de l'emploi dans les villes du tiers-monde en secteurs structuré et non structuré à l'effet de la migration rurale-urbaine. Edward, Reich et Gordon expliquaient la restructuration du marché du travail unisectorielle aux Etats-Unis en bisectoriel comprenant le secteur primaire (marché à capital financier intensif) et le secteur secondaire (industrie de la périphérie) par l'agrandissement des firmes industrielles et par la diversification de l'activité industrielle jusqu'à la sous-traitance.

De leur côté, les auteurs qui ont traité l'accès aux crédits sur le marché financier, se sont intéressés autant aux pays développés qu'aux pays du tiers-monde. Ils soutiennent que l'épargne et les crédits sur le marché financier constituent une autre voie, non moins importants, d'accession à un emploi pour les immigrants. Ils ajoutent qu'il existe plusieurs types et formes d'épargnes et de crédits financiers par lesquels l'immigrant peut s'installer sur le marché du travail. L'accès à ces différentes ressources économiques est régi le plus souvent par des structures d'enclave ethnique, ou quelques fois par des

réseaux individuels. Ce dernier exige néanmoins une rande motivation pour l'activité et un niveau d'éducation scolaire et professionnelle très élevé. Cela est autant vrai sur le marché du travail des pays développés que dans les centres urbains du tiers-monde. Chaque type d'épargnes et de crédits financiers fonctionne sur des critères qui sont les siens.

Enfin d'autres auteurs comme Labelle, Meintel, Turcotte et Kempeneers (1984), Neill (1985), Castls et Kosack (1985) et Piché (1987) ont introduit la hiérarchisation sociale et sexuelle dans l'occupation différentielle des emplois dans les pays développés. Les auteurs soutiennent que l'occupation d'un emploi sur le marché dans ces pays varie en fonction du sexe et de la classe sociale de provenance de l'immigrant.

A ce résumé, on peut ajouter quelques éléments de discussion afin d'iscler la configuration des villes du tiers-monde de celle de pays développés. Ces éléments sont les suivants :

- Le processus d'assimilation, propre aux pays développés, est généralement vécu chez quelques anciens immigrants, ou chez les descendants de ceux qui ont pu accéder au secteur primaire a leur arrivée. Dans les villes du tiers-monde l'assimilation ne semble pas prépondérante, aux régards du vivotement d'un emploi à un autre avec des apprentissages successifs dans le tas et une absence d'ascension (absence d'insertion linéaire). Dans ces villes également, il n'existe pas de vraie culture de base, à laquelle les immigrants voudront s'identifier. Néanmoins certains auteurs comme Goldscheider (1983) ont indiqué des cas d'assimilation avec identification à la culture de base en Asie du Sud-Est, au Moyen-Orient et en Amérique Latine. Le cas de certaines villes comme Abidjan, où les immigrants ont réalisé des succès économiques importants, relèvent d'une autre configuration. C'est que dans ces villes, le secteur privé et celui des affaires avaient été longtemps abandonnés aux étrangers. Dans certains cas, cela s'est traduit par l'expansion et la diffusion de la langue de communication des étrangers (ou immigrants) dans les différents secteurs d'activité de la ville, comme fut le cas de la langue "Dioula" (ou langue du commerçant) à Abidjan (1). Cependant dans d'autres villes comme Lagos et Bamako, où déjà une ethnie majoritaire de la localité est présente dans tous les secteurs d'activité, l'apprentissage de la langue (vernaculaire) couramment parlée constitue un préalable à l'insertion des immigrants sur le marché du travail.

- Le secteur primaire, dans les pays développés, est constitué pour la plupart de «Brain-Drain», ou des immigrants qui sont arrivés avec un «background» très élevé et une expérience professionnelle adéquate, tandis que dans les villes du tiers-monde, ce secteur

regroupe en majorité les immigrants venus séjourner pour des raisons d'études, qui une fois diplômés s'y installent définitivement. En dehors de ceux là, ce secteur en milieu urbain des pays sous développés est quasiment inaccessible aux immigrants.

- le secteur précaire (ou secondaire) englobe la plupart des immigrants dans les pays développés et dans les villes du tiers-monde.

- l'intermédiaire commerçant concerne le groupe des commerçants itinérants ou ambulants dans les pays développés et sert d'intermédiaire entre la classe économiquement et socialement privilégiée et la classe démunie (Bonacich, 1973). Par contre, les auteurs classent la plupart des activités de petits commerces dans les villes du tiers-monde dans le secteur «informel»; donc le secteur précaire. Cependant, cette activité de commerçants intermédiaires n'est pas méconnue en Afrique, surtout en Ouest-africain. Historiquement depuis l'empire du Ghana au moyen âge (8ème au 31ème siècle) il existait des "commerçants itinérants" (colporteurs qui avaient pour fonction de transporter les articles de commerce des différentes régions Ouest-africaines jusqu'au niveau de la clientèle (Traoré, 1987). De nos jours ces commerçants (ou "Dioula")[1] ne sont plus des itinérants, comme dans le temps, entre les régions de l'Afrique de l'Ouest. Cependant, si l'hypothèse de la division ethnique du marché du travail est plausible dans le contexte africain, et du Mali en particulier, il est fort possible que les descendants de ces premiers commerçants itinérants aient conservé leur rôle d'intermédiaire, ne serait-ce que sur de courtes distances. Ainsi, ceux là pourront être identifiés, de nos jours, aux intermédiaires commerçants définis par Bonacich (1973) sur le marché de l'emploi des pays développés.

- l'enclace ethnique, fortement installée dans les pays développés, n'est cependant pas encore utilisée par tous les immigrants en provenance des pays sous développés, comme chez les Haïtiens à Montréal (Piché, 1987). Par contre, ce réseau est très dynamique dans

---

[1] (1) "Dioula : mot malinké qui signifie «commerçant». Nom donné en côte d'Ivoire aux Bambaras du Mali et aux Malinkés originaires de Guinée, généralement des commerçants. Par extension, dioula désigne également la langue bambara et malinké, la langue des commerçants, parlée sur les marchés, et qui est devenue la langue de communication la plus répandue en Côte d'Ivoire."

Morand C., Octobre, 1991.

d'autres régions, comme l'Asie et l'Afrique, et plus singulièrement en Afrique de l'Ouest et au Mali. Dans ce pays l'enclave ethnique se manifeste sous forme de réseau socio-économique pour l'installation de certains immigrants dans des secteurs particuliers de vente au détail (le cas des sonrhaï avec les boutiques de quartier).

- l'accès aux crédits sur le marché financier n'est généralement possible dans les métropoles américaines et européennes, qu'à travers le réseau d'enclave ethnique. En effet dans ces pays, c'est par l'intermédiaire de l'enclave que les immigrants accèdent aux informations sur les ressources économiques disponibles (banques et l'épargne informel). Par contre dans les villes du tiers-monde, les tontines, comme principal mécanisme d'accès informel aux crédits, ne sont pas exclusivement propres à l'enclave ethnique. En outre, dans ces villes l'épargne collectée est beaucoup moins important.

- l'existence d'une discrimination sociale et sexuelle de l'accès aux emplois caractérise l'insertion des immigrants autant dans les villes du tiers-monde que les pays développés. Cependant, si le facteur social désigne la classe sociale à l'origine avec un contenu d'aisance économique pour l'insertion sur le marché du travail des pays développés, il revêt plutôt une connotation de «castes», relative à la division sociale du travail dans certains pays d'Asie comme l'Inde, et d'Afrique de l'Ouest tel que le Mali ou le Sénégal. En milieu urbain de ces pays, il est très fréquent de rencontrer des activités comme celles des forgerons, des tacherons, des cireurs et réparateurs de chaussures, des bijoutiers, des vendeurs d'aliments traditionnels pour bétail, etc, qui sont menées dans le cadre d'une activité de caste ou d'ethnie.

Donc l'introduction de la hiérarchisation sociale et sexuelle dans les différentes approches constitue un outil adéquat pour les prochaines études sur l'insertion économique des immigrants en milieu urbain. Dans le contexte africain, et plus particulièrement le Mali, il serait pertinent d'ajouter la hiérarchisation selon l'âge, aux regards de l'intensification des migrations urbaines (rural-urbain, urbain-urbain), vécues autant chez les adultes que chez les jeunes, et les moins jeunes. En effet, une discrimination de l'accès aux emplois selon l'âge est très passible, dans ces pays (Rodgers et Standing, 1981). En outre, les axes de recherches et leurs instruments d'analyse proposés par Gregory (1989) seront aussi d'un grand apport dans les études sur l'insertion professionnelle des immigrants en zones urbaines au Mali.

CONCLUSION

Le parcours de la littérature portant sur l'insertion économique des immigrants en milieu urbain a permis de cerner les différentes approches et théories. Cela nous permettra, par la suite, de situer le cadre théorique de la thèse.

L'examen de la revue de littérature nous a montré qu'il existe plusieurs mécanismes par lesquels les immigrants accèdent aux emplois du marché. La revue a mis en exergue que ces différents mécanismes, conduisant à l'insertion économique, sont liés soit à la «hiérarchisation sectorielle du marché du travail», soit à l'«assimilation de l'immigrant», soit à la «hiérarchisation sociale et sexuelle du marché», soit aux «réseaux socio-économiques d'insertion» fondés sur le regroupement (ou enclave ethnique), soit aux «formes d'organisation financière» pour accéder au marché de l'emploi. Cependant, l'accès à un emploi par l'un de ces mécanismes n'exclut pas forcément l'intervention des autres. Dans bien des cas, un immigrant intègre le marché du travail par la conjonction de plusieurs de ces mécanismes, telle que l'insertion selon le sexe et la classe d'origine et selon l'occupation différentielle des emplois primaires et des emplois secondaires. Par contre, aucun des auteurs n'a émis une telle conclusion au sujet des intermédiaires commerçants, de l'accès aux crédits sur le marché, de l'enclave ethnique, ou encore de l'assimilation.

BIBLIOGRAPHIE:

ABOU SADA G., «Insertion sociale et professionnelle des jeunes maghrébins issus de l'immigration», Actes du séminaire scientifique sur les tendances migratoires actuelles et l'insertion des migrants dans les pays de la "Francophonie", du 25 au 28 Août, Montréal (Québec), éds. Les publications du Québec, 1987 : P. 199-210.

BERMAN G., NAHNIASH D.M. et OSMER C. H., "A profile of Maroccan jewish immigration in Montréal, 1957-1967", 1970.

BIRKS J. S. and SINCLAIR C. A., «Some aspects of the labour market in the Middle East with special reference to the Gulf States». in Journal of Developing Areas, vol. 13(3). 1979: pp. 301-318.

BLAUNER R., "Racial Oppression in America", New York, Harper and Row, 1972.

BLAUNER R., «Colonized and immigrant Minorities», in Giddens, A. et Held, D. (eds.), "Classes, Power and Conflict" University of California Press, 1982, pp. 501-519.

BONACICH E., «A Theory of middleman minorities», American Sociological Review, 38, October, 1973: p, 583-594.

BONACICH E., LIGHT I. and C. C. WONG, «Koreans in small business», Societv, 14(6), September/October, 1977: p. 54-59.

BONACICH E. AND MODELL J., The Economic Basis of Ethnic Solidarity, Small Business in the Japanese-American Community", Berkeley, University of California Press, 1980.

BORJAS G. J., «Assimilation, Changes in Cohort Quality, and the Earnings of Immigrants», Journal of Labor Economics, vol.3(4), 1985: pp. 463-489.

BRETON R., «Ethnic stratification viewed from Three Theorical Perspectives», in Curtis J. E. and Scott W. E., "Social Stratification in Canada", Scarborough. Prentice Hall, 1979, pp. 270-294.

BROWN R. M., «The Adjustment of Migrants to Tehran, Iran», in GOLDSCHEIDER C., eds., opt. cit., p. 189-232.

CASTLES S., «The function of Labour Immigration in Western European Capitalism», in CASTLES S., "Migrant Workers and The Transformation of Western Societies", (eds), 1989: p. 8-27.

CASTELS S. and KOSACK G., "Immigrant workers and Class Structure in Western Europe", (2nd ed.), London, Oxford University Press, 1985.

CHISWICK B. R., «The effect of Americanization on the Earnings of Foreign-born Men», University of Ilinois at Chicago circle, Journal of Political Economy vol. 86(5), 1978: pp. 897-992. vol 86(5), 1978: pp. 897-922.

CLARK SARAH. C., «The Adjustment of Migrants to Seoul, Korea», in GOLDSCHEIDER C., eds., opt. cit., p. 47-90.

COLE W. E. and SANDERS R. D., «Internal Migration and Urban Employment in the Third World», American Economic Review, 75, 1985, pp. 481-494.

COLE W. E. and SANDERS R. D., «Interstate Migration in Mexico: Variations on the Todaro Theme», Journal of Development Economics, 12, 1983, pp. 341-354.

COLE W. E. and SANDERS R. D., «A modified Dualism Model for Latin American Economics, Journal of Developing Areas, 1972, 185-198.

CORNO R., «The Adjustment of Migrants to Bogota, Columbia», in GOLDSCHEIDER C., eds., opt. cit., 141-184.

DAVISON V. F. and SHANNON L. W., «Change in the Economic Absorption of a Cohorte of Immigrant Mexican Americans and Negroes, Between 1960 and 1971». International Migration Review, Vol. XI, No. 2, summer, 1977 : p. 190-214.

DESPRES L., «Toward a Theory of Ethnic Phenomena», L. DESPRES (ed.), "Ethnicity and Ressource Competition", The Hague, Mouton, 1975, p. 209-212.

DUPONT V. et ATTAHI K., «Réflexions méthodologiques et identification de nouveaux thèmes de recherche dans le domaine de l'insertion des migrants en ville: Synthèse des débats», Actes du Séminaire International de Lomé sur "l'Insertion Urbaine des Migrants en Afrique", CRDI-ORSTOM-URD, Lomé, 10-14 février, 1987, p. 223-240.

EDWARDS R. C., REICH M. and GORDON D. M., "Labor Market Segmentation", (eds), Lexington, Mass, D. C. Heath, 1975.

EISENSTADT S. N., «The Process of Absorbing New Immigrants in Israel», S. N. EISENSTADT, YOSEF R. B. and ADLER C., (éds.) intégration and Development in Israel, Jerusalem, Israel, University Press, 1970: p. 341-367.

GOLDSCHEIDER C., «The Adjustment of Migrants in Large Cities of less Developed Countries: Some Comparative Observations», in GOLDSCHEIDER C., eds., opt. cit., p. 233-254.

GOLDSCHEIDER C., "Urban Migrants in Developing Nations: Patterns and Problems of Adjustment", eds., Westview Press, Boulder, Colorado, 287p, 1983.

HAYOT A., «Migrants et formation sociale: appartenance de classe et identité ethnique dans l'analyse des modes de vie», in GRECO 13, Recherches sur les Migrations Internationales, No. 1, 1980, p.55.

HECHTER M., "Internal Colonialism. The Celtic Fringe in British National Development. 1536-1966", Berkeley, California University Press, 1977.

KOSSOUDJI S. A., «English Language Ability and the Labor Market Opportunities of Hispanic and East Asian Immigrant Men». Journal of Labor économics. vol. 6(2), 1988 : pp. 205-228.

LABELLE M. D., MEINTEL D., TURCOTTE G. et KEMPENEERS M., «Immigrées et ouvrières : un univers de travail à recomposer», Cahiers de Recherche Sociologique, UQAM, v. 2 (2), Septembre, 1984 : p. 9-48.

LAMOT., «Les autres Québécoises : études sur les femmes immigrées et leur intégration au marché du travail québécois», Ministère des Communautés Culturelles et de l'Immigration du Québec, Direction de la Recherche, 1985.

LELART M., "La Tontine : Pratique informelle d'épargne et de crédits dans les Pays en voie de Développement", (édit,), Sciences en Marche, UREF, Universités Francophones, 1990.

LELART M., «Les tontines et le financement de l'entreprise informelle». Réseau "Financement de l'Entrepreneuriat et Mobilisation de l'Epargne" de L'UREF (Université des Réseaux d'Expression française), Notes de Recherche no. 91-18, Paris. in Colloque sur "Le monde de l'entreprise informelle", Organisé par le Groupe de Recherche en Gestion Internationale des Entreprises de l'Université de Laval à Québec, 13-15 Mars. 1991.

LIGHT H. I., "Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare Among Chinese. Japanese and Blacks", Berkeley, California, University of California Press, 1972.

LIGHT H. I., «Asian Enterprise in America: Chinese, Japanese and Koreans in Small Business», Scott Cullings (ed.) Self-Help in Urban America, New York, Kennikat Press, 1980, p. 33-57.

LIGHT H. I. and BONACICH E., "Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982", Berkeley, University of california Press, 1988.

McCUTCHEON L., «The Adjustment of Migrants to Surabaya, Indonesia», in GOLDSCHEIDER C., eds., opt. cit., p. 95-136.

MOLDOFSKY N., «Language-A passport to Successful Immigrant Adjustment ? The Quebec Experience», International Migration, x, n. 3 1972 : 131-139.

MORAND C., «Le ras-le bol des dioulas», Africa International, Politique, No 242, Octobre, 1991 : 30-32.

NAGEL J. and OLZAH S., «Ethnic mobilization in new and old states : an extention of the competition model», Social Problems, 30, 1982, p. 127-143. Paper presented at the annul meetng of american Sociological Association, Toronto, Auguste, 1981.

NEILL G., «Classe, sexe et trajectoire socio-professionnelle : Le cas de l'immigration haïtienne au Québec», Cahier Ouébécois de Démographie, 14(2), 1985 : 259-276.

NAYAU C., «Les travailleurs étrangers et la langue», in GRECO 13, Recherches sur les Migrations Internationales, C.N.R.S., 1981.

NZISABIRA J., «Les Associations tontinières», Réseau Thématique, "Financement de l'entrepreneuriat et mobilisation de l'épargne", 91-15, 1991.

OBERAI A. S. et SINGH H. K. M., «Les migrations, l'emploi et le marché du travail urbain : le cas du Pendjab indien». Revue internationake du travail , 123, no 4, Juillet-Août, 1984: p. 553-572.

PAIRAULT T., «Forme traditionnelles de tontines chinoises», in Lelart M., "La tontine : Pratique informelle d'épargne et de crédits dans les pays en voie de développement", (édit.), opt. cit., 1990, p. 81-94.

PETERSEN W., "Japanese Americans. Oppression and Success" New York, Random House, 1971.

PICHE V., «L'immigration Haïtienne au Québec : modalités d'insertion», in CRDI-ORSTOM-URD, L'Insertion Urbaine des migrants en Afrique; Actes du Séminaire "Insertion des migrants en milieu urbain en Afrique", Lomé, 10-14 Février 1987, Editions de l'ORSTOM, Paris, 1989 : 201-221.

PIORE M. J., "Notes for a Theory of Labor Market stratification", in R. C. EDWARDS, M. REICH and D.M. GORDON, (éds.), "Labor Market Segmentation"; Lexington, Mass, D. C. Heath, 1975.

PORTES A., «Modes of Structural Incorporation and Present Theories of Labor Immigration». in M. M. KRITZ, C. B. KEELY et S. M. Tomasi (éds), Global Trends in Migration, New York, Center for Migration Studies, 1981 : pp. 279-297.

PROTES A., et MANNING R. D., «L'enclave ethnique: réfléxions théoriques et études de cas». Revue Internationale d'Action Communautaire, 14(54), Automne, 1985 : p 45-61.

RAMIREZ B., «L'Immigration, la recomposition de classe et la crise du marché du travail au Canada», Les cahiers du Socialisme, n. 6, Automne, 1980: p. 84-131.

RIETSCK C., «Une tontine à double niveau d'enchères», Réseau Thématique, "Financement de l'entrepreneuriat et mobilisation de l'épargne", UREF, N. 90-4, 1990.

RODCERS G. et STANDING G., «Les rôles économiques des enfants dans les pays à faibles revenus». Revue Internationale du travail vol. 120, No. !, Janvier-Février, 1981: p. 35-54..

SASSEN-KOOB S., «Immigrant and minority workers in the organization of the labor process», Journal of Ethnic Studies, 1/Spring, 1980: p. 1-34.

SASSEN-KOOB S., «Exporting Capital and Importing Labor: The role of Women», in Mortimer, E. M. et Bryces-Laporte R.S., (édit.), "Female immigrants to the United States: Caribbean. Latin American and African Experiences", Washington. Research institute on Immigration and Ethnic Studies, Smithsonian Institution 1981, pp. 203-234.

SHAW R. P., «Migration and employment in the Arab World: Construction as a key policy variable». International Labour Revienw, Vol. 118, No. 5, Sep.-Oct, 1979:

SILBERMAN R., «Femmes immigrées, une discrimination supplémentaire ? ». in GRECO 13. Recherches sur les Migrations Internationales, C.N.R.S., 1982, pp. III-130.

SOWELL T ., "Ethnic America: A History", New York, Basic Books, 1981.

STANDING G., «Aspiration wages, migration and urban unemployment». in Journal of Developpment Studies (London), vol. 14, No 2, Jan., 1978.

STRETTON A., «Circular migration, segmented labou markets and efficiency : the building industry in Manila and Port Moresby». International Labour Review, vol. 122, No. 5, Sep,-Oct., 1983, pp. 673-692.

TALHA L., «La théorie du dualisme du marché et la question de la main-d'oeuvre étrangère», in Sociologie du Sud-Est, n. 13-14, juillet-Décembre, 1977, n. spécial "La mobilité des travailleurs", table ronde LEST?CORDES, pp. 71-99.

TIMBERG T. A. and AIYAR C. V., «Informal Credit Markets in India», World Bank, Domestic Finance studies, no. 62, Mais 1980. in Economic dévekopment and Cultural Change, no. 33, Octobre, 1984 : pp. 43-59.

TODARO M.P., «Internal Migration and Urban Employment : Comment», American Economic Review, 76 1986 : p 566-569.

TODARO M. P., «A model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries», American Economic Review, 59 March, 1969 : p. 138-148.

TRAORE A ., «L'épargne en milieu urbain», Actes du Colloque consacré à l'épargne et sa collecte en Afrique, 23-25 Novembre, 1987, p. 29-34.

WILLIAM F., «An Analysis ot the Earnings and Employment of Asian-American Men», Journal of Labor Economics 1, April, 1983: pp. 197-214.

WILSON K. and Martin W. A., «Ethnic enclaves : A comparaison of the Cuban and Black economies in Miami», Amercan journal of Sociology, 88, July, 1982, pp. 135-160.

WILSON K. L. and PORTES A., «Immigrant enclaves: an analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami» American journal of Sociology 86 (2), September, 1980: 295-319.

INDEX GENERAUX

1- **BIBLIOGRAPHY ANTHROPOLOGICA**, 1984, V. 26 (2), pp. 123-134.

2- **INDEX PASSWORD**.
3- **SOCIO ABSTRACTS**.

4- SCHAEFFER, Peter V., «International Labor Migraton· Bibliography». CPL bibl, n. 258, Council Planning Librarians.

5- Social sciences index : data coverage, 2/83 thru 06/30/89.

6- SOCIO-FILE.

7- POPULATION INDEX, Office of Population Research, Princeton University, New Jersey.

8- POPULATION ABSTRACTS

9- GEO ABSTRACTS (Série D,...)

10- WAI L., SHIEL S., BALAKRISHNAN T.-R., «Annotated bibliography of Canadian Demography», Center for Canadian Population Studies, The University of Western ontario.

11- BIBLIOGRAPHY OF PUBLISHED RESARCH OF THE WORLD EMPLOYMENT PROGRAM, seventh edition, International Labour Bibligraphy, No.4, ILO, Geneva.

12- LELART M., «BIBLIOGRAPHIE SUR L'EPARGNE ET LE CREDIT INFORMELS», Réseau "Financement de l'Entrepreneuriat et Mobilisation de l'Epargne" de L'UREF (Université des réseaux d'expression française), Notes de Recherche, no. 90-11, 1991.

13- DESROSIERS D., GREGORY J. W. ET PICHE V., «La Migration au Ouébec: Synthèse et Bilan Bibliographique», Département de Démographie, Université de Montréal, 1978.