



HAL
open science

Le commerce, la ruse et la tromperie : ethnographie de la vente à la sauvette à Paris

Gauthier Bayle

► **To cite this version:**

Gauthier Bayle. Le commerce, la ruse et la tromperie : ethnographie de la vente à la sauvette à Paris. Sociologie. Université de Nanterre - Paris X, 2021. Français. NNT : 2021PA100114 . tel-03649494

HAL Id: tel-03649494

<https://theses.hal.science/tel-03649494>

Submitted on 22 Apr 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Gauthier Bayle

Le commerce, la ruse et la tromperie

Ethnographie de la vente à la sauvette à Paris

Thèse présentée et soutenue publiquement le 17/11/2021
en vue de l'obtention du doctorat de Sociologie de l'Université Paris Nanterre
sous la direction de M. David Lepoutre (Université Paris Nanterre)

Jury :

Rapporteur	Olivier Masclet	Professeur, Université de Limoges
Rapporteur	Christophe Brochier	Maître de conférences HDR, Université Paris VIII Vincennes – Saint-Denis
Présidente du jury	Monica Heintz	Professeure, Université Paris Nanterre
Examineur	William Kornblum	Professeur émérite, City University of New York



Université Paris Nanterre
Laboratoire IDHE.S
200, Avenue de la République
9200 Nanterre

Les photographies qui illustrent ce document ont été prises par l'auteur ou reproduites avec l'autorisation de la personne représentée (pages 274 et 317).



Résumé

Les données de cette enquête ont été principalement collectées par observation participante et ont été complétées par des entretiens réalisés au sein de deux services de police. Elles suggèrent que les gens qui gagnent leur vie dans la rue n'ont pas le loisir de trier leurs relations de travail sur le volet. Ils doivent, au contraire, composer avec des rencontres souvent anonymes, créées par des occasions qu'ils contrôlent mal.

Pour comprendre comment des populations pauvres et marginalisées s'adaptent aux interactions délétères auxquelles elles sont régulièrement confrontées, j'aurai recours à la notion (empruntée à Nicolas Jounin) de « spirale de déloyautés ». Je décris de cette manière des relations sociales marquées par une méfiance réciproque, où les uns perçoivent chez les autres un comportement déloyal, ou du moins problématique, et y apportent une réponse qui déclenche, à son tour, une nouvelle réaction insidieuse. Cette adaptation peut consister à essayer de sortir de la spirale mais pas uniquement. L'enjeu dans d'autres situations peut être, au contraire, d'essayer de ne pas mettre le doigt dans l'engrenage. Dans d'autres encore, de jouer pleinement la carte de la tromperie. On peut enfin vouloir éviter une forme de tromperie évidente (comme le vol) et laisser, sans s'en rendre compte, la porte ouverte à des formes plus complexes (comme des promesses de remboursement non-honorées). Ces adaptations seront ici observées dans des situations qui impliquent des « récupérateurs » d'invendus alimentaires, des vendeurs illégaux, leurs clients ou des policiers.

Mots-clés : Ethnographie urbaine, Vente à la sauvette, Économie informelle, Pauvreté, Tromperie, Adaptation



Abstract

The data in this study was mainly collected using the participant observation method and was completed by interviews of policemen. It suggests that people who make a living on the street through illegal means do not get to choose who their business relies on. They often have to deal with anonymous encounters, provoked by opportunities they have little control over.

To understand how the urban poor adapt to the noxious interactions that they are regularly confronted with, I will use the notion (borrowed from Nicolas Jounin) of the “disloyalty spiral”. By this, I refer to social interactions characterized by distrust, in which some may see others’ behavior as disloyal, or at least problematic, and respond to it in a way that triggers another insidious reaction. The strategy of adaptation may consist of trying to escape the spiral ; or in other contexts, of simply not getting involved. In still other situations, the strategy of adaptation would be to play the “trickster” or the “fool” all the way down. And in some cases, trying to dodge obvious forms of deception (like theft) may leave the door open to more subtle sorts (like unfulfilled promises of payment). These strategies of adaptation will be described in situations that involve dumpster divers, street vendors, their clients or the police.

Keywords : Urban ethnography, Street vendors, Informal economy, Poverty, Deception, Adaptation



Remerciements

La première personne que je voudrais remercier est David Lepoutre. La façon dont j'ai rassemblé le matériau de cette thèse doit beaucoup aux échanges que nous avons entretenus tout au long de mes années de doctorat. J'ai toujours eu beaucoup de plaisir à enquêter sous sa direction. Il m'a accordé une grande liberté pour le faire et je suis également très reconnaissant des conseils et des réflexions dont j'ai bénéficié à ses côtés.

Pendant plusieurs années, j'ai aussi contracté auprès de Daniel Bizeul une dette excessivement élevée. Je le remercie, entre autres, pour ses incalculables relectures, ses critiques et ses suggestions. Je souhaite lui faire savoir à quel point son aide a été importante et j'adresse, au passage, un mot de remerciement pour Frédérique avec qui j'ai eu la chance de travailler en parallèle de cette recherche.

Je voudrais également témoigner ma gratitude envers les membres du laboratoire IDHE.S, en particulier envers Valérie Boussard qui a dirigé ce projet à ses débuts et envers Maud Simonet qui m'a souvent accordé son aide et sa disponibilité. J'ai beaucoup de plaisir à saluer mes collègues doctorants : Olivier Leproux, Florence Ihaddadene, Mathieu Marquet, Diane Desprat, Marie Ngo Nguene, Benoit Gautier et Mathieu Fiolet. Je garde de très bons souvenirs de mes années de doctorat et je tiens à leur dire qu'ils y ont beaucoup contribué.

Je dois à Mehdi Bensenane et à Katherine Doig une fière chandelle pour leurs corrections et leurs traductions. Il y a aussi des étudiants de l'Université Paris VIII auxquels je pense. J'ai eu la chance de les connaître en tant que jeune enseignant à l'époque où cette enquête était en cours. Évoquer quelques expériences communes de recherches et d'enseignement dans le cadre du cours de « Présentation des méthodes d'enquête en sciences sociales » était pour moi une manière de le leur rappeler. Merci à eux.

Enfin, comment ne pas remercier ceux que cette recherche m'a permis de ren-

contrer, ceux qui m'ont aidé, ceux qui ont rendu l'enquête possible ? Si j'ai parfois dû recourir à des pseudonymes pour protéger leur anonymat, ils savent, cependant, qui ils sont. Je les remercie.

Sommaire

Introduction	13
I La récupération d'une marchandises gratuite	35
1 Faire les poubelles	39
2 La vie sociale des denrées périmées	61
II Les faux-semblants de la proximité marchande	89
3 Passer pour « proches »	97
4 Cultiver la relation marchande	119
5 Accorder un crédit sans sa confiance	143
III La police et les saisies de marchandises	171
6 Des « interpellations douces » au pied de la Tour Eiffel	179
7 Nettoyer les trottoirs du dix-huitième arrondissement	215
IV Espoirs et désillusions d'une communauté clandestine	251
8 Acheter la marchandise en gros et répartir les risques	257

9 S'émanciper clandestinement	283
10 Prise de risques et de médicaments	307
Conclusion générale	331
Annexes	341

Introduction

COMME DANS BIEN D'AUTRES MÉTROPOLES, on trouve des marchandises vendues illégalement dans les rues de Paris. Elles vont des biens de consommation les plus élémentaires comme des vêtements, des produits d'hygiène, des jouets pour enfants... aux appareils électroménagers et aux objets-souvenirs pour touristes. Elles comprennent aussi parfois quelques médicaments : des aspirines, du sirop pour la toux et des tranquillisants notamment. Sans mentionner les drogues récréatives qui, elles, trouvent aussi un marché en périphéries des villes et dans les zones rurales. Qu'il s'agisse de secteurs touristiques (Montmartre, le jardin des Tuileries, le Trocadéro, la Tour Eiffel...) ou de zones occupées par des populations pauvres (Barbès, La Chapelle, le marché aux puces de Saint-Ouen...), plusieurs marchés illégaux cohabitent souvent sur un même espace. Les participants se spécialisent dans la vente d'un seul type de marchandises dans leur grande majorité mais il existe toutefois assez peu de savoirs universels pour faire ce qu'ils font.

C'est plutôt localement que les vendeurs apprennent à maîtriser les subtilités de leur commerce. Les quelques connaissances que j'ai moi-même pu assimiler m'ont d'abord été apportées par les participantes d'une vente quasi-exclusivement féminine. Les « revendeuses alimentaires » comme je propose de les appeler, font un curieux ballet dans la ville. Elles commencent par récupérer la nourriture que des magasins jettent lorsqu'elle arrive en date limite de péremption, puis la transportent dans des lieux connus de leur clientèle, tenus bien souvent dans les marges d'un marché de quartier du nord ou de l'est parisien. Les plus investies d'entre elles s'engagent dans une sorte de course contre la montre. Elles organisent un planning hebdomadaire qui tient compte des horaires de sortie des poubelles de plusieurs établissements et qui optimise les allers-retours avec les points de revente pour y proposer les denrées les plus « fraîches » possibles. L'adresse idéale est celle d'un magasin situé à proximité d'un lieu de revente et dont le ramassage des ordures

est organisé au petit matin. Son personnel est alors obligé de retirer des rayons les produits la veille de leur date de péremption. Jetés le jour d'avant, récupérés à l'aube, ces produits pourront être rachetés dans la matinée avant même d'être légalement périmés.

À leurs côtés, j'ai appris à décoller les étiquettes de réduction que les magasins posent sur les emballages des produits avant qu'ils ne soient plus vendables. Les retirer permet de les négocier à partir du prix initial. J'ai appris à ne sortir qu'un exemplaire à la fois lorsque j'avais pu récupérer des lots de produits identiques. Il y a deux raisons à cela : garder un œil sur ce que les clients ont dans les mains et les empêcher de m'en proposer par exemple « un euro pour les deux » puisqu'ils les achèteraient plus cher à l'unité. J'ai appris quoi répliquer lorsque des passants rétifs mettaient en doute la qualité de notre nourriture. J'ai appris à vérifier constamment que ne soit pas stationné autour de moi un Renault Master blanc avec porte latérale, entièrement tôle et immatriculé dans les Yvelines. Deux fourgons de ce type sont utilisés par l'équipe de police pour effectuer des saisies en « civil » dans l'arrondissement. Je sais où ces policiers peuvent se garer, j'ai appris à les reconnaître autant que possible et me suis tenu informé de l'arrivée de nouvelles recrues. Je sais aussi que je ne dois pas m'attendre à retrouver la marchandise que je pourrais abandonner s'il y avait urgence. Bon nombre de mes clients se chargeraient de les emporter sans avoir à les payer. Autre point essentiel : savoir s'il n'est pas trop tôt pour se remettre à vendre une fois que la police a quitté les lieux. Au début, un client m'avait conseillé d'imiter mes paires les plus expérimentées :

« Tu fais comme elles. Si elles déballent, tu déballes. Tant qu'elles déballent pas, tu déballes pas. Et tant qu'elles déballent pas, tu vas dans l'abribus. Mais pas celui-là, ici c'est trop litigieux. C'est trop près de là où vous vendez. Ils le savent les flics. Alors tu fais comme elles là-bas. Tu vas dans l'abribus en haut de la rue, là-bas t'es tranquille. »
(16 février 2016)

Il s'est avéré que les policiers n'avaient aucun mal à intervenir jusque dans l'abribus dont ce client me parlait. Ça, je l'ai appris à mes dépens. Mais, j'ai surtout été mis en garde contre les clients trop bienveillants. Il faut toutefois reconnaître que si leur bienveillance n'est peut-être pas gratuite, la nôtre ne l'est pas davantage... Moi-même, quand j'ai dit à ce client de me rembourser les quelques pièces manquantes

la semaine suivante, n'avais-je vraiment aucun intérêt à lui faire cette faveur ?

Ces informations, ces spéculations, dont je n'ai fait ici qu'une courte recension, proviennent de conversations constantes. Elles forment un réservoir d'idées, d'informations sur les types de clientèle, de policiers, de marchandises, de concurrents.... Peut-être les revendeuses ont-elles développé une perception excessivement cynique de leur clientèle, de la police et d'elles-mêmes. Mais elles ne font pas figure d'exception. Vendre « à la sauvette » consiste, pour l'essentiel, à écouler une marchandise contre un maximum d'argent tout en évitant d'en être dépossédé ; soit sous forme de vols, d'abandons forcés ou de promesses de remboursement non-honorées ; soit sous forme de saisies policières. En d'autres termes, c'est une manière de gagner sa vie qui suppose d'anticiper certains types de vols, d'abus et de pièges dans certaines situations et dans d'autres, de recourir – aussi – à la ruse.

Les revenus informels : un paradigme dans l'étude de la pauvreté urbaine

L'intérêt des chercheurs pour les lieux où s'échangent des biens et des services illégalement dans les grandes villes est bien ancré. Toutefois, une majorité des contributions s'est orientée vers le marché des drogues. Elles soutiennent généralement une perspective ambitieuse d'analyse des effets de ségrégation urbaine, d'ameublissement des opportunités d'emploi et de démantèlement de l'État-providence (Jacobs, 1968 ; Bourgois, 2001 [1995] ; Venkatesh, 2011 [2008]). Les autres commerces qui permettent à des populations marginalisées de se constituer un revenu dans un environnement urbain ne sont pas totalement laissés pour compte dans la littérature mais y tiennent une place plus marginale.

Dans *Sidewalk* (1999), Mitchell Duneier a décrit le quotidien d'une dizaine d'hommes noirs et sans abri qui vivent de la vente de livres et de magazines usagés sur la Sixième avenue de New York. La matière ethnographique de cette enquête s'accompagne d'une documentation étoffée des récits de vie et des profils personnels, mais elle fournit surtout une description des difficultés peu connues du quotidien des sans abri ainsi qu'une reconstitution d'un réseau dense de postes et d'activités interdépendantes qui gravitent sur le trottoir. D'autres ont aussi mis en lumière les liens que ces commerces entretenaient avec l'économie légale (Gaber, 1994) et la façon dont ils contribuaient ou non à modifier l'usage des lieux dans

lesquels ils étaient pratiqués (Tonnelat, 2007).

Les économies informelles sont également abordées au prisme des problèmes ou des solutions qu'elles apportent aux communautés urbaines. L'enquête de Carol Stack (1975) a décrit un système d'échange de biens et de services parmi les familles d'un quartier populaire afro-américain. C'est un schéma que l'on peut également retrouver chez Venkatesh (2006). D'autres, comme Elijah Anderson (1999) ou avant lui, William Julius Wilson (1987), ont au contraire souligné que les environnements marqués par la drogue et un haut niveau de violence généraient des comportements méfiants et que là où la justice et la police font défaut, s'installe une « justice de la rue » (*street justice*) qui porte en elle une puissante inclination à la vengeance.

Selon les situations, on peut donc associer à ces économies, soit la force des obligations mutuelles poussant à la solidarité, soit au contraire, l'affaiblissement des liens communautaires. Ces travaux n'en décrivent pas moins, dans l'ensemble, des populations réduites à subvenir à leurs besoins en utilisant des stratégies d'adaptation à la pauvreté et à se protéger contre des comportements insidieux et violents. Que peut-on reprocher à un tel paradigme ? Peut-être deux choses. Dans un sens, d'ignorer que les populations qui y ont recours ne peuvent pas compter uniquement sur des gens qu'ils connaissent bien mais s'exposent aussi à des rencontres incertaines. Et dans l'autre sens, de faire de l'esprit de vengeance l'unique forme d'adaptation aux problèmes qu'ils rencontrent.

Dans cette exploration parisienne, je me propose d'emprunter et d'élargir la notion de « spirale de déloyautés » pour saisir les situations que j'y ai observées. Formule initialement proposée par Nicolas Jounin, on peut définir temporairement une spirale de déloyautés comme une relation sociale marquée par une méfiance réciproque, où les uns perçoivent chez les autres un comportement déloyal, ou du moins problématique, et y apportent une réponse qui déclenche, à son tour, une nouvelle réaction insidieuse. Cette adaptation peut prendre la forme de coups bas, d'un manquement à leurs obligations, ou d'un simple effort visant à éviter le problème qu'ils rencontrent mais qui les expose, dans un second temps, à d'autres problématiques, d'autres formes de tromperie.

Une spirale de déloyautés n'est toutefois pas synonyme d'une escalade des tensions perpétuelle. Comme le note l'auteur, « on ne sort de cette “spirale de déloyautés” qu'en tissant un peu de confiance et d'engagement entre les uns et les autres » (Jounin, 2008 : 229). Essayer d'en sortir est effectivement une première

forme d'adaptation possible. Mais il en existe d'autres. L'enjeu dans certaines situations peut être, au contraire, d'essayer de ne pas mettre le doigt dans l'engrenage. D'autres adaptations encore peuvent consister à jouer pleinement la carte de la tromperie. On peut enfin vouloir éviter une forme de tromperie évidente (comme le vol) et laisser, sans s'en rendre compte, la porte ouverte à des formes plus complexes (comme une promesse de remboursement non-honorée). De telles adaptations seront ici observées dans des situations qui impliquent des « récupérateurs » d'inventaires alimentaires, des vendeurs illégaux, leurs clients ou des policiers. Aussi, les références sur lesquelles cette recherche s'appuie et desquelles elle sera amenée à s'inspirer conceptuellement dans les pages qui suivent n'appartiennent pas seulement aux études sur la pauvreté urbaine mais aussi à une littérature plus directement concernée par le thème de la déloyauté.

La sociologie des vols et des appropriations frauduleuses

Ce thème a été principalement abordé sous la forme d'une sociologie du vol et des appropriations frauduleuses. Celle-ci a recours à deux distinctions préliminaires. D'abord, celle du vol et de la fraude. Voler, c'est s'approprier quelque chose sans l'accord de son propriétaire. Une fraude est une tromperie ou une falsification. Il est possible de voler sans frauder (par un cambriolage par exemple). Il est aussi possible d'utiliser frauduleusement un bien ou un service comme les transports en commun, ce qui n'est pas un vol à proprement parler. Ensuite, il est possible de classer les travaux existants selon trois catégories de sociabilité. Les vols (frauduleux ou non) peuvent être commis sans aucun contact entre l'auteur et la victime, sans sociabilité préalable et sous un lien de confiance (réel ou présumé).

Les techniques de vol ou de fraude qui ne requièrent aucun contact à strictement parler et que sont les cambriolages, les braquages et les vols à l'étalage n'ont pas fait l'objet d'une littérature sociologique débordante. Sans doute en raison de l'absence d'interaction avec la victime précisément. Si toutefois on accepte dans cette catégorie les techniques où l'agresseur et sa victime n'interagissent que lorsqu'elles échouent, on peut y loger un cas limite : celui des pickpockets. Edwin Sutherland et Clifford Shaw ont prêté attention aux catégories utilisées par leurs sujets pour se définir, en particulier à l'éthique et aux qualités pratiques qu'ils

mettaient en avant : la discrétion, la dissimulation, l'habilité des mains, l'art de la subtilisation. En revanche, le « voleur professionnel » (Conwell & Sutherland, 1956) et le « jack-roller » (Shaw, 1966) ne se reconnaissent pas comme des « manipulateurs ». La manipulation est l'attribut par lequel sont étudiés les acteurs de la seconde catégorie.

Depuis ces restitutions biographiques et introspectives pionnières, en effet, un grand nombre de descriptions ont été données des vols qui fonctionnent par la tromperie. C'est la deuxième catégorie et c'est sans doute celle qui a reçu le plus de contributions. Elle correspond aux escroqueries typiques d'un régime d'anonymat. Ici, l'agresseur et sa victime ne se connaissaient pas avant et l'escroquerie est généralement planifiée. William Foot Whyte (1995) a détaillé les pressions exercées sur les parieurs de courses de chevaux qui sont pratiquées dans le North End de Boston. Dans son essai « Calmer le jobard » (1989 [1952]), Erving Goffman a fait remarquer que les arnaques des jeux d'argent nécessitaient l'aide d'un complice pour tempérer la colère de la victime qui pourrait, autrement, chercher à retrouver l'escroc ou en référer à la police. Ned Polski (1974) a décrit comment des joueurs de billard se remplissaient les poches en lançant des paris contre des joueurs qu'ils étaient sûrs de battre. La réussite de ce type d'escrocs est, dans l'ensemble, analysée comme la capacité « de tromper dans le but de soutirer de l'argent ou des biens à des inconnus qui ne s'y attendent pas » (Williams & Milton, 2015), voire comme « un type particulier de capital symbolique » (Wacquant, 1992).

La troisième catégorie présente une double rupture vis-à-vis des précédentes. Ceux que cette catégorie rassemble ne sont pas étudiés en tant que délinquants organisés ou doués mais en tant que personnes « ordinaires ». Ce genre de vol a été observé en immersion parmi des livreurs de lait (Bigus, 1972), des employés d'une boulangerie (Ditton, 1977), ou encore des dockers (Henry & Mars, 1978). On passe, du même coup, du vol sous un régime d'anonymat au vol sur le lieu de travail. L'un des intérêts de ces travaux est d'observer comment l'apprentissage du vol frauduleux intervient au cours de la socialisation professionnelle des employés. D'où une autre particularité : ces travaux partagent le postulat que l'individu n'avait aucune intention de commettre un vol avant d'entrer en fonction. Cela n'est pas sans rappeler un point crucial mis en avant par l'une des premières études consacrées aux vols « d'employés ordinaires ». Au début des années 1950, Donald Cressey et une équipe de chercheurs ont mené des entretiens auprès de 133

personnes inculpées pour malversation. Il en ressort que tous ont expliqué qu'ils n'avaient pas eu l'intention de trahir la confiance de leur employeur jusqu'à ce qu'ils rencontrent des problèmes d'argent qu'ils pensaient inavouables. Si Gwynn Nettler (1974) a tout de même trouvé plus tard des détournements de fonds dont les auteurs n'estimaient pas avoir agi pour faire face à des problèmes financiers, ces études se heurtent aussi à la difficulté de définir l'authenticité du rapport de confiance sur lequel repose la malversation.

Cressey n'a néanmoins pas pris pour argent comptant les dossiers judiciaires qu'il s'est fait remettre pour construire son échantillon et s'est assuré que ceux qui en faisaient partie avaient bien agi en conformité avec la définition qu'il a formulée de la malversation.

«La définition légale [de la malversation] a été abandonnée et à sa place, deux critères d'inclusion ont été adoptés. D'abord, l'individu devait avoir accepté en toute bonne foi le poste qu'il occupait et la confiance qui lui était attribuée. Ceci est presque identique à la définition légale selon laquelle "l'intention malhonnête" de la malversation doit être formulée après la prise de fonction. Toutes les définitions légales s'accordent sur ce point. Ensuite, il devait avoir trahi cette confiance. Ces critères permettent d'intégrer presque toutes les condamnations pour malversation, avec, en outre, un pourcentage de condamnations pour abus de confiance, faux et usages de faux.» (Cressey, 1951 : 549-550)

Sans une relation initialement basée sur la confiance, ça n'est pas de malversation dont il s'agit¹. À partir de cette précaution méthodologique, *Other people's money* (1953) est devenu le fer de lance de toute une série de travaux qui voulaient comprendre comment des employés ordinaires finissaient par trahir la confiance de leur employeur ou de leurs clients. Comprendre leurs « motivations » a alors donné forme à des interprétations focalisées sur l'auteur de la fraude et a large-

1. Pour illustrer des cas où la justice n'a pas respecté la définition qu'elle donne elle-même, Cressey prend l'exemple d'un ex-routier incarcéré pour malversation qui, au cours de l'entretien, reconnaissait avoir revendu la marchandise qu'il transportait, bien qu'elle appartenait à l'entreprise pour laquelle il travaillait. Par la suite, il a également indiqué qu'il avait obtenu cet emploi grâce à un faux permis de conduire qu'il avait déjà utilisé à sept ou huit reprises par le passé. Pour Cressey, ce cas de figure déroge effectivement au cadre de la malversation dans la mesure où son employeur ignorait *a priori* que le permis de conduire qu'il lui avait présenté pour obtenir cet emploi était un faux.

ment participé à occulter le point de vue de la personne abusée. Par extension, ces travaux intègrent un second présupposé. Sans le reconnaître aussi explicitement que le premier (et sans le vérifier), la victime du vol, qu'elle soit un client ou le patron, est systématiquement supposée avoir accordé sa confiance « de bonne foi » elle aussi et donc, d'être tombée des nues en apprenant qu'un employé en avait abusé.

Il existe pourtant d'autres travaux qui suggèreraient le contraire. Parmi eux, l'étude qu'Elliot Liebow a réalisée auprès d'hommes noirs de Washington travaillant dans des hôtels, des restaurants et des épiceries. Il a observé que leurs employeurs anticipaient ce que les employés volaient et qu'ils l'intégraient à leur salaire.

« Les propriétaires de petits commerces de détail et autres employeurs ont coutume d'anticiper le vol des employés et d'ajuster le taux de rémunération en fonction. L'employeur de Tonk a expliqué pourquoi il ne rémunérait Tonk que 35 dollars pour une semaine de 55 à 60 heures de travail. Selon lui, tous ces hommes volent un jour ou l'autre. Bien qu'il garde un oeil sur Tonk, il considère que celui-ci lui vole entre 35 et 40 dollars par semaine. Si l'on ajoute ce qu'il vole à ses gains réguliers, son salaire net est de 70 à 75 dollars par semaine. Son employé dit que cela ne le préoccupe pas car c'est ce que vaut le travail de Tonk pour son commerce. S'il devait payer Tonk selon la véritable valeur de son travail, Tonk volerait tout de même pour 35 à 40 dollars par semaine et, dit-il, "son commerce n'y résisterait pas". »
(2010 [1966] : 47)

Dans ces conditions, un contrat de travail en bonne et due forme suffit-il à considérer que ses parties prenantes se font confiance ? Probablement que non. Autre exemple : les agences d'interim qui fournissent du travail à une population en grande partie immigrée croient-elles nécessairement à l'authenticité de leurs documents administratifs que la loi leur impose de contrôler ? Est-ce qu'elles sont certaines que leurs employés se présenteront lorsqu'elles auront du travail à leur proposer ? Rien n'est moins sûr mais comme le montre l'enquête de Nicolas Jounin (2008), les agences d'interim sont l'un des rouages d'un marché du travail qui crée des conditions favorables aux défections des salariés et qui parviennent néanmoins à anticiper structurellement ces défections et donc à ne pas en subir le préjudice.

Il existe ainsi des vols inscrits dans des relations professionnelles que la victime a pu anticiper. Il existe même des cas de figure où le vol devient un système de récompense non-officiel. C'est ce qu'a observé Melville Dalton (1959) dans l'industrie pétrochimique où des responsables laissent des employés s'approprier des outils et des matériaux de travail lorsqu'aucune disposition officielle n'est prévue pour récompenser leur contribution exceptionnelle.

En bref, lorsque l'on classe les phénomènes de vol et de fraude par régime de sociabilité, on s'aperçoit qu'au bout du compte, seuls deux types de comportement ont été définis sociologiquement. Le premier caractérise les escroqueries organisées dans le but d'exploiter la crédulité de cibles anonymes. Le second correspond à une conception relativement étroite de la fraude, focalisée sur celui qui la commet. Bien que les travaux d'Eliott Liebow, Nicolas Jounin et Melville Dalton n'y soient pas consacrés principalement, on peut reconnaître à leurs observations un certain mérite pour ce domaine de recherches. Elles donnent à voir dans la position occupée par la victime une éventuelle ambivalence, ou du moins, une certaine complexité qui est parfois cachée sous des apparences de confiance. Par la même occasion, elles nous invitent autant à changer de perspective que de postulat. D'abord, parce qu'elles permettent de saisir les vols du point de vue de ceux qui les subissent, ensuite parce qu'elles obligent à reconnaître qu'ils ne sont signalés et réprimés lorsque ceux-ci y voient un intérêt. En d'autres termes, « pour crier au voleur, il faut y trouver un avantage » (Becker, 1985 [1963] : 146).

Au-delà du vol : la ruse et la tromperie

L'autre mérite que nous pourrions reconnaître à ces travaux est de nuancer une certaine idée de la trahison et de ses conséquences. L'adultère peut-il se solder autrement que par un divorce lorsqu'il éclate au grand jour ? Une malversation peut-elle déboucher sur autre chose qu'un licenciement ? On peine à imaginer comment il pourrait en être autrement. À la limite, nous pourrions même suggérer qu'en règle générale, une trahison, lorsqu'elle est découverte, met immédiatement fin à la relation sociale dans laquelle elle a eu lieu. Mais une telle fiction servirait seulement à souligner le fait que c'est tout au plus ce qu'il se passe dans des pans de notre société où les gens entretiennent essentiellement des fréquentations en qui ils pensent avoir confiance. Or, tout le monde n'a pas cette chance.

Le premier contre-exemple auquel je pense se situe dans des observations de la vie des travailleurs itinérants dans l'Amérique des années 1970. L'enquête que Douglas Harper (1998 [1982]) a réalisée (sans doute l'une des plus immersives que compte la littérature) fait apparaître au premier plan que les *tramps* passent le plus clair de leur temps à côtoyer des gens dont ils se méfient. L'idée est contenue dans le titre de l'édition américaine : *Good company*. Qu'est-ce qu'une personne de confiance ? Où en rencontre-t-on ? À défaut d'élucider cette question, peut-on au moins éviter ceux qui n'en sont pas ? Pour des gens dont le gagne-pain consiste à rejoindre des lieux de travail éloignés (parfois reculés) et à occuper des boulots à la périphérie de l'économie en voyageant dans des trains de marchandises, toutes ces questions n'ont rien d'évident. Dans sa thèse de doctorat (*The homeless man : an ethnography of work, trains and booze*, 1976), Harper analyse étape par étape de quelle façon les *tramps* s'y prennent pour déjouer les dangers propres à leur mode de vie. Voyager frauduleusement dans des wagons de fret est une activité qui expose à de nombreux pièges. Il faut pouvoir soutirer des informations aux employés des gares pour connaître la destination des trains. Mais eux préfèrent parfois mentir pour se débarrasser de gens qui sont loin d'être la clientèle idéale d'une compagnie ferroviaire. Une fois à bord, il n'y a pas que des enfants de chœur que l'on peut rencontrer dans ces wagons. Les *tramps* craignent que leur matériel et leur argent leur soient volés, surtout s'ils s'endorment ivres. Ils préfèrent voyager seuls, dans l'idéal sobres et se méfient des voyageurs qui leur proposent à boire.

Plus récemment, l'enquête d'Ana Portilla (2019) menée auprès d'une population similaire, en l'occurrence des ouvriers journaliers de la baie d'Oakland, permet d'identifier des formes d'évitement des trahisons patronales. Son article « La race du patron », détaille les « assignations ethnoraciales des employeurs par les ouvriers » qui interviennent avant que ces derniers décident ou non de monter à l'arrière d'un camion *pick-up* qui les conduirait sur un chantier. Ces stéréotypes racistes du « bon » et du « mauvais » patron font écho à des expériences d'embauche malheureuses. Mais en se fiant à ces motifs de réputation qui circulent sur les points d'embauche, les ouvriers espèrent éviter les vols de salaire et de mauvaises conditions de travail même quand ils n'ont pas encore eu personnellement d'expérience avec les employeurs issus des catégories en question. Autrement dit, ils cherchent à identifier ceux qui seraient susceptibles de violer les termes d'un contrat oral d'embauche avant qu'ils n'en aient la possibilité.

Globalement, le problème auquel ces travailleurs précaires se retrouvent confrontés est d'avoir à gagner leur vie en dépendant de gens en qui ils ne peuvent pas avoir confiance. À la différence majeure des travailleurs établis (je ne parle même pas de ceux qui appartiennent à des organisations collégiales et prestigieuses), les exemples évoqués montrent qu'ils n'ont pas le loisir de trier leurs relations de travail sur le volet. Ils doivent composer avec des rencontres souvent anonymes, créées par des occasions qu'ils contrôlent mal. Au plus leur activité s'inscrit dans un cadre informel, illégal ou clandestin, au plus il leur est difficile de faire appel aux autorités en cas de besoin. Le besoin d'argent liquide, les difficultés de recours à la justice, sans oublier l'isolement, produisent des cibles particulièrement vulnérables aux actes de fraude.

Selon le contexte social où elle est observée, la trahison prend des formes différentes. Certaines de ces formes sont plus réputées que d'autres. La malversation est souvent vue comme un comportement typique des milieux d'affaire. Dans le domaine des assurances et des représentants de commerce, il est plus généralement question « d'abus de faiblesse », dans le domaine militaire, de « haute trahison » et tout simplement « d'arnaques » pour celles qui ont lieu dans l'anonymat. Le fait que l'on puisse trouver dans l'espace social des formes de tromperie qui divergent par leur nom et par leur fonctionnement n'a pas échappé à Erving Goffman qui distingue (de façon sans doute très inspirée des idées de Cressey) l'arnaqueur « qui utilise l'aplomb » et « les formes plus policées d'escroquerie financière » (1989 [1952] : 277-278). Toutefois, les différencier selon le degré de raffinement que nous pourrions leur reconnaître serait passer à côté de l'essentiel. Ce serait ignorer que trahison et tromperie ne sont pas toujours des phénomènes d'exception. Ce serait ignorer qu'ils peuvent varier en fréquence, s'installer dans la durée et ne pas être systématiquement sanctionnés. Ceux qui y sont confrontés régulièrement, une situation que subissent avant tout des populations pauvres et marginalisées probablement, développent néanmoins une disposition que les autres n'ont pas : ils apprennent à les anticiper et à s'en protéger.

Rencontres et relations d'enquête

Cette thèse a été menée auprès de vendeurs à la sauvette qui travaillent à Paris et a été complétée par des entretiens réalisés au sein de deux services de police de la

capitale particulièrement concernés par cette problématique. Avant d'en détailler l'organisation, je voudrais souligner que collecter les informations nécessaires à cette recherche n'a été possible que parce qu'une poignée de personnes (dont la liste qui suit n'est que partielle) a bien accepté de me familiariser au commerce qu'elles pratiquaient. Par le jeu des circonstances, certains m'ont servi d'intermédiaires, d'autres m'ont aidé plus longuement à décrypter un environnement qui m'était étranger, allant parfois jusqu'à jouer les interprètes au sens littéral du terme. J'ai puisé dans pratiquement toutes les variétés d'observation participante mises en exergue par Raymond Gold (2003) et Bufford Junker (1960). Mais quelles qu'aient été les nécessités du travail de terrain, j'ai essayé de tenir en équilibre deux enjeux qui peuvent paraître aussi centraux que contradictoires : celui de privilégier un mode d'enquête « à découvert » et celui de collecter des données sans en altérer le contenu. C'est-à-dire, d'afficher mes intentions aux personnes que je rencontrais dans la mesure du possible et de ne pas interférer, par ma présence, dans les situations observées. Deux objectifs opposés ? L'intégrité du chercheur en opposition de la fiabilité de ses données ? Je ne le pense pas tout à fait. Je pense pouvoir dire, au contraire, que c'est essentiellement à force de contacts réguliers que certains ont fini par ne plus s'inquiéter de qui j'étais et de ce que j'étais venu faire à leurs côtés. Voici, en résumé, les circonstances d'où sont nées les rencontres sur lesquelles cette enquête est basée.

Jeanne

L'Avenue de la Porte de Montmartre borde le périphérique autoroutier tout au nord de Paris et accueille un marché alimentaire municipal tous les jeudis matins. Quelque part sur son trottoir de droite, près d'un abribus, l'allée d'une résidence ne permet pas d'installer des étals conventionnels. Sur cet espace d'une vingtaine de mètres carrés, on peut faire toutes sortes d'affaires sous le manteau. Un peu de contrefaçon : des ceintures, du parfum, des montres, des jouets... Quelques « produits de base » : du dentifrice, du shampoing, des lames de rasoir, du chocolat, des couches pour bébé. Mais surtout de l'alimentaire.

À la suite d'un concours de circonstances², j'y ai rencontré Jeanne³ le 26 février 2015. Sous ses allures de matrone aux avant-bras musculeux, elle était la

2. J'apporte les détails de ces circonstances en annexe méthodologique (section 1).

3. Certaines personnes ont été anonymisées.

seule à avoir échappé à une saisie policière ce jour-là. Avec son charriot et son grand sac en nylon, elle faisait semblant d'attendre le bus. Elle m'a dit qu'elle avait soixante-sept ans, qu'elle était française d'origine et ex-salariée d'une maison d'édition de disques. Je me suis ensuite assis à côté d'elle et elle m'a expliqué qu'en douze ans, si elle avait bien appris quelque chose d'utile, c'est de ne pas étaler trop de marchandises pour pouvoir les rassembler rapidement quand c'est nécessaire. Après ça, je suis revenu régulièrement pendant plusieurs mois. Parfois, elle m'invitait à prendre un café à 14 h quand le marché se termine. Si elle devait s'éclipser pendant qu'elle vendait, il lui arrivait aussi de me demander de surveiller sa marchandise quelques instants. À d'autres occasions encore, elle insistait pour que je reparte avec des produits qu'elle n'avait pas pu vendre, pas seulement à moi mais à d'autres revendeuses également. C'est de cette manière que j'ai saisi qu'il y avait une sorte de règle à ce sujet. Les dons de marchandises ne sont effectivement pas rares entre revendeuses. Elles peuvent aussi s'en vendre et s'en acheter. Il est, par contre, beaucoup moins courant qu'elles révèlent le lieu de leur provenance. Cela dit, j'avais la chance d'avoir découvert l'un de ces points de récupération par mes propres moyens. De là, j'avais décidé (pour un temps) d'en faire profiter Jeanne en lui apportant le jeudi matin ce que j'avais trouvé la veille.

Entre 2015 et 2017 et selon un rythme variable, j'ai participé à la récupération de marchandises mises à la poubelle (mais encore consommables) puis à leur revente en marge de marchés de quartier du nord de Paris. J'ai fréquenté les points de revente alimentaire par observation directe pendant les premiers mois, puis par observation participante. J'ai été, comme chacune d'elles, le premier bénéficiaire de la nourriture que je trouvais, ce qui m'a permis (dans un période de vaches maigres) de diminuer de moitié mon budget alimentaire, à raison de deux récupérations par semaine au plus fort de mon activité. De l'autre côté, ma participation s'est le plus souvent limitée à une ou deux heures de vente et à des gains compris entre trois et huit euros. Enquêter de cette manière supposait que je puisse m'approvisionner de façon autonome et régulière. Si j'ai pu le faire aussi souvent c'est parce que le magasin en bas de chez moi rassemblait deux fois par semaine une poignée de personnes qui attendaient de pouvoir récupérer ses invendus. J'y ai appris à connaître ce groupe de « récupérateurs » aussi bien que certaines revendeuses et les notes de terrain que j'ai compilées à leurs côtés sont pratiquement aussi nombreuses.

« La Marocaine »

La majorité des revendeuses que j'ai rencontrées ont des papiers en règle, ont vécu en France pendant des dizaines d'années et ont occupé un emploi légal (aide à domicile, employée de bureau, femme de ménage...). L'une des personnes importantes dans cette enquête est indéniablement celle que les autres participantes appellent « la Marocaine ». Elle est la seule personne que j'ai pu suivre de manière intensive aussi bien sur les lieux de revente que de récupération. Autrefois aide à domicile au service de personnes âgées, elle se rend aujourd'hui sur plusieurs points d'approvisionnement chaque semaine. Son mari, « retraité des PTT », l'accompagne généralement à la Porte de Montmartre le jeudi midi. Il se charge de lui apporter au fur et à mesure des marchandises depuis le coffre de leur voiture.

Même si nous nous fréquentions de façon assidue durant l'année 2016 (plusieurs fois par semaine à certaines périodes), il est certain que ma présence lui est apparue comme une contrainte dans un premier temps, voire même comme un élément menaçant. Par la suite, il s'est aussi avéré que notre relation pouvait comporter quelques contreparties avantageuses. La première d'entre elles étant que je puisse l'aider à porter ses marchandises. Plus significativement, le « secret » représenté par le fait que nous fréquentions tous les deux un lieu de revente d'invendus alimentaires et que nous partagions la même adresse où nous approvisionner était propice à une solidarité discrète. Même si cela ne l'a jamais empêché de se soucier des formes de sympathie que je pouvais nouer avec d'autres.

« J'espère que tu parles pas trop aux autres, hein. Après, ils sont jaloux. » (*Mercredi 30 mars 2016*)

Medhi

Mon attention aurait pu se restreindre aux limites de ce commerce méconnu si je n'avais pas mélangé mes casquettes d'enquêteur et d'enseignant. En juin 2015, je préparais un cours pour l'année universitaire suivante. Il s'agissait de mettre des étudiants en situation d'enquête et d'enseigner par la pratique les trois principaux modes de recueil d'informations utilisés en sociologie que sont l'observation directe, l'entretien et le questionnaire. L'un de mes collègues décidait d'investir les rues allant de Châtelet aux Halles et, quant à moi, j'envisageais de m'établir dans les

limites (floues⁴) du secteur Barbès. Certains étudiants avaient décidé d'enquêter dans des lieux qu'ils percevaient comme des symboles de gentrification : le « Barbès café », un club de jazz sur le Boulevard de La Chapelle, les locaux d'une association à but non-lucratif... D'autres au contraire, voulaient décrire des lieux du « Barbès authentique » : le magasin Tati, des boutiques de tissus traditionnels et des « cafés de blédards ». Par ailleurs, les « comptes-rendus d'observation » qu'ils rédigeaient montraient qu'ils étaient loin d'être aveugles aux activités illicites. Mais aucun d'entre eux n'envisageait de poursuivre ses travaux d'enquête dans cette direction. J'ai décidé que si des échanges devaient avoir lieu, j'initierai moi-même la relation d'enquête exceptionnellement. Mon intention était de rencontrer l'un des vendeurs de cigarettes que l'on trouve devant la station de métro Barbès Rochechouart et de lui proposer, si le courant passait entre nous, de répondre aux questions d'un groupe d'étudiants.

Un jour où je rejoignais la station, mon regard a croisé celui d'un vendeur (Medhi). Je lui ai dit que je n'avais pas besoin de cigarettes et il m'a répondu : « Non, mais tu cherches quelque chose quand même... Allez, vas-y dis-moi, tu cherches quoi. » Non seulement il a accepté ce que j'avais à lui proposer mais nous sommes restés en contact pendant plusieurs mois. Très exactement jusqu'au premier janvier 2017. En lui téléphonant pour lui présenter mes vœux, il m'a dit qu'il avait réveillé sur les Champs-Élysées. Il m'avait aussi proposé de le rejoindre dans une boîte de nuit des Abbesses en fin de semaine suivante. Mais c'est la dernière fois que j'ai entendu le son de sa voix. Par la suite, d'autres vendeurs de tabac m'ont appris qu'il avait sans doute été placé en centre de rétention. Je n'ai jamais su où ni pour quelle raison.

Amar

La plupart de ceux qui entouraient Medhi avaient une vingtaine d'années, étaient Algériens et sans titre de séjour. En 2018, j'ai pris l'initiative de rencontrer d'autres vendeurs de tabac. Mais il faut reconnaître que la recherche en sociologie subit le dommage collatéral des opérations de police en infiltration. Les interlocuteurs qui voyaient en moi un potentiel « flic en civil » étaient nombreux et ils exprimaient leurs craintes à des niveaux variables. Étant à peu près convenu que

4. Sur les difficultés de délimitation de cet espace urbain communément appelé « Barbès », voir : Emmanuelle Lallement (2010).

les policiers en infiltration seraient choisis pour leur phénotype atypique, je répondais généralement aux commentaires qui m'étaient formulés sous forme de vanes (« sors ton brassard ! ») en suggérant qu'un homme blanc d'une trentaine d'années et avoisinant le mètre quatre-vingt serait un agent trop flagrant pour ce type d'opérations.

Cette difficulté n'a pas remis en question l'une des convictions que j'ai adoptées et que d'autres ont adoptées bien avant moi. À savoir, que les gens à qui un étudiant présente une démarche d'enquête sont généralement heureux de pouvoir l'aider. C'est aussi le cas sur les points de vente illégaux. Je me présentais le plus souvent lorsqu'un vendeur me paraissait temporairement inoccupé. Si quelque chose était susceptible d'entraver la rencontre malgré ça, c'était l'inquiétude que ses pairs pouvaient exprimer. J'ai gardé en mémoire l'une de ces rencontres que j'ai préféré interrompre malgré l'accord du vendeur que je venais de solliciter. Par la suite, j'ai émis l'hypothèse que cette méfiance ne serait peut-être pas si forte en abordant des vendeurs plus âgés. Celui-ci était jeune, mineur encore, et je suspectais les autres de me prêter l'intention d'en tirer profit. Encore aujourd'hui, rien ne permet de dire si j'ai vraiment eu raison de le penser. Mais c'est en tout cas sur la base de cette « erreur de casting » supposée que j'ai rencontré Amar.

Amar avait vingt-huit ans quand je l'ai rencontré et il vendait des cigarettes depuis quatre ans. Il mesure un mètre quatre-vingt-dix et avoisine les quatre-vingt-dix kilos. Le jour où je l'ai vu pour la première fois, il avait dans les bras l'œuvre temporaire qu'une artiste locale lui avait demandé de déplacer sur quelques mètres à côté du kiosque de la station de métro. J'ai attendu qu'il finisse de se prendre en photo avec elle pour lui parler de ma recherche et il ne s'est pas montré moins volontaire. À ses côtés, j'ai pu appréhender les principaux aspects du travail et de la vie des vendeurs de tabac que traite cette recherche. Par son intermédiaire, j'ai aussi pu me rapprocher d'autres vendeurs qui l'entouraient. Notamment son frère Hamza et Hamdi qui était arrivé à Paris peu de temps avant notre rencontre.

Ma démarche était alors assez simple. Ce que j'avais appris à leur contact, en buvant le café, en déjeunant, ou tout simplement en tenant le mur, j'essayais par la suite de le confronter à un nombre de vendeurs de tabac plus large, qui m'étaient inconnus et que je rencontrais précisément dans ce but. Je les sollicitais avec une idée assez vague du sujet qui m'intéressait, recueillais leur avis, leur expérience et continuais aussi longtemps qu'il me fallait pour obtenir une explication claire, non-

contradictoire et dotée d'un niveau de détails que je jugeais suffisant. La plupart des éléments que je percevais comme incohérents au départ, ce se sont révélés liés à des difficultés de langage. C'est la raison pour laquelle il m'est arrivé de me faire accompagner d'un collègue et ami arabophone. J'aurais beaucoup de mal à évaluer le nombre de personnes que j'ai interrogées de cette manière (probablement autour d'une trentaine), ayant sollicité certains à plusieurs reprises et sur des sujets différents.

La police

Enfin, la police. Mon expérience de commerce sur les trottoirs du dix-huitième arrondissement m'a vite rendu sensible à la fréquence des rencontres entre vendeurs et policiers. Il m'est aussi apparu que les suites que les policiers décidaient de donner à ces rencontres étaient variables, même assez obscures pour le dire clairement. Pourquoi interpellé telle personne et pas une autre ? Pourquoi cette fois et pas les précédentes ? M'informer sur les décisions et les règles (officielles ou non) que les policiers se donnent dans ces situations m'a demandé de jouer les équilibristes. J'ai pu effectuer des visites dans les locaux des commissariats et pour autant que je sache, elles n'ont jamais pu être recoupées avec les entorses à l'article 446-1, alinéa 1 du code pénal (relatif à « la vente non autorisée de biens sur le domaine public ») que je multipliais par ailleurs. Je n'ai pas pris de précaution particulière pour l'éviter.

Rencontrer des commissaires centraux, en l'occurrence ceux du septième, dix-huitième et vingtième arrondissements, n'a pas posé de difficulté. Il m'a suffi de formuler une demande en préfecture (par e-mail). Je n'ai pas eu à fournir de document justificatif et j'ai pu en tirer près de six heures d'enregistrement. Par ailleurs, le cadre de ces rencontres indique que ces fonctionnaires désignés par les autorités préfectorales pour répondre aux besoins de communication et de « relations publiques » de la police les avaient conçues différemment. De façon très formelle pour le second et le troisième et plus intimiste pour le premier. Ce dernier ayant suggéré d'organiser cette rencontre autour d'un déjeuner. Durant l'entretien, il a maintenu une posture accueillante, presque « complice » si j'ose dire :

« Je ne parlerais pas du tout comme ça à un journaliste, en général, j'en recevrais même pas. Mais là, c'est pas ma logique. Je veux faire

avancer les choses, j'ai assez d'amis qui font votre métier pour savoir que déjà si on n'a pas de bâtons dans les roues de la part des gens sur le terrain sur lequel on travaille, c'est quand même plus simple. »

Cette posture explique aussi peut-être qu'il ait tenu à ce que je rencontre par la suite l'un de ses policiers de terrain seul à seul. À son tour, ce dernier m'a aussi proposé d'organiser une troisième rencontre. Cette fois avec des vendeurs sans-papiers qu'il avait l'habitude de croiser dans les jardins du Champs-de-Mars.

À vrai dire, une prise de contact organisée par la police n'est pas un procédé courant pour la recherche en sciences sociales et c'est sûrement préférable. Mais ce qu'impliquait cette proposition dérogeait considérablement de ce à quoi j'étais habitué jusque-là. D'après mon expérience, il aurait été pratiquement inconcevable de voir un policier du nord de Paris s'approcher d'un vendeur illégal autrement qu'en l'interpellant. Par conséquent, lorsque cette rencontre a eu lieu⁵, j'y ai vu deux possibilités. Ou ce policier avait organisé pour l'occasion une mise en scène très réussie ou alors il pouvait effectivement solliciter des vendeurs sans raison de les interpellier parce que des initiatives de ce genre n'y étaient pas exceptionnelles. J'ai décidé que cela devait être testé et que je m'appuierai sur la perception que les uns adoptent des autres et du croisement de ces points de vue.

Enquête d'un apprenti vendeur à la sauvette

Le plan de cette thèse ne suit pas la chronologie d'enquête. Chaque partie qui la compose décrit un contexte particulier directement ou indirectement lié à la vente illégale d'une marchandise. Les chapitres qu'elles contiennent présentent les formes de tromperie et les adaptations que j'ai pu y observer.

Comment accède-t-on aux invendus alimentaires ? Quelle sorte de subtilités « faire les poubelles » suppose-t-il de maîtriser ? La première partie de cette thèse décrit l'approvisionnement de cette marchandise gratuite mais limitée. Le temps que j'ai passé en compagnie de voisins et d'autres personnes venues récupérer les denrées que le magasin en bas de chez moi avait jetées m'a souvent mis en position de témoin d'une situation délicate (chapitre 1). La plupart des récupérateurs que j'ai connus ne croyaient pas beaucoup au sens civil des autres participants. Ils ne comptaient pas énormément sur le fait qu'ils veilleraient d'eux-mêmes à prendre

5. Le contexte de cette rencontre est plus longuement détaillé au cours du chapitre 6.

une part équitable de marchandises sans empiéter sur celle des autres. De là à s'estimer en droit de leur limiter l'accès aux marchandises de façon plus ou moins loyale, la ligne est vite franchie. Mais cela ne reste ni longuement un secret, ni longuement impuni. La forme la plus courante et la plus efficace de désescalade des tensions que j'ai pu observer consiste en quelque sorte à tenir compte du goût des autres et surtout de ceux qui ont été mis à l'écart. À partir de là, des échanges et des compromis peuvent avoir lieu. Mais les récupérateurs doivent aussi supporter toutes sortes d'ingérences, en premier lieu desquelles, celles du personnel du magasin. Tout le monde n'est pas prêt à récupérer les invendus alimentaires dans de telles conditions. Certains cherchent à s'en procurer par d'autres moyens. Après avoir décrit le contexte d'approvisionnement d'un « coin poubelles », j'évoquerai quelques-unes des solutions qu'il est possible d'envisager comme alternatives (chapitre 2).

L'objet de la seconde partie concerne les situations de vente et montre comment vendeurs et acheteurs cherchent à orienter la relation marchande. J'appelle « faux-semblants de proximité marchande » la tendance par laquelle nombre de vendeurs à la sauvette s'efforcent d'instaurer un cadre de vente teinté de proximité. Cette tendance est suffisamment large pour être retrouvée dans n'importe quels types de transactions, même lorsque les vendeurs et leurs clients ne se connaissent pas et savent qu'ils ne se reverront sans doute jamais. Les vendeurs d'un site touristique comme celui de la Tour Eiffel apportent de bonnes illustrations de ces rapprochements symboliques et de ces familiarités de langage (chapitre 3). Mais qu'advient-il de cette intimité factice lorsqu'elle est portée sur le long terme ? Les notes ethnographiques que j'ai rédigées auprès des revendeuses alimentaires comprennent soixante-dix-huit dates d'observation participante. Elles décrivent le contexte de récupération de ces marchandises mais aussi de leur revente. Elles se sont ainsi révélées adaptées à la description des relations que les revendeuses nouent avec leurs clients et qui parfois durent depuis des années. Deux aspects de ces relations ont particulièrement retenu mon attention. Premièrement, une série de comportements insidieux observés auprès d'une clientèle occasionnelle et contre lesquels les revendeuses cherchent à se prémunir (disparaître sans payer à la faveur d'une rue bondée par exemple) (chapitre 4). Deuxièmement, les techniques que ces dernières mettent en œuvre afin de cultiver un lien marchand durable (chapitre 5). D'une manière qui n'est pas sans rappeler les travaux d'Odys Bigus (1972) sur les livreurs

de lait, ces efforts visant à entretenir une clientèle régulière se présentent comme des faveurs et occasionnent d'autres pratiques déloyales, en particulier des promesses de remboursement non-honorées. Ainsi, je montre comment, et sous quelles circonstances, ces revendeuses en viennent à ignorer sciemment certains impayés de manière à cultiver la relation marchande.

L'autre catégorie de pertes de marchandises à laquelle les vendeurs illégaux se retrouvent régulièrement confrontés intervient sous la forme de saisies policières. Dans la troisième partie de cette thèse, je montre (à partir d'entretiens, d'observations *in situ* et d'informations recherchées sur un mode systématisé) comment les services de police organisent la saisie des marchandises vendues illégalement dans leur juridiction. Je m'appuie en partie sur des entretiens que j'ai pu mener auprès des commissaires centraux des sept et dix-huitième arrondissements et deux policiers de terrain spécialisés. Plus précisément, cette partie de l'enquête a consisté à comparer l'organisation des saisies de marchandises à deux endroits de la capitale. Ce sont les vendeurs d'objets-souvenirs qui occupent le site de la Tour Eiffel (chapitre 6) qui donnent ici un point de comparaison au commerce des revendeuses alimentaires (chapitre 7). Étudier, comme je l'ai fait, les pratiques de deux services de police n'épuise évidemment pas toutes les formes de contrôle policier existantes mais cela présente un double intérêt. D'abord, de voir que le contrôle des commerces illégaux passe par l'élaboration de systèmes de règles informelles locaux auxquelles les contrevenants doivent s'adapter. Ensuite, ces règles que les policiers de terrain entendent faire appliquer supposent quelques engagements de leur part et peuvent facilement déboucher sur des contradictions. Derrière les raisons pour lesquelles ils s'engagent à saisir ou à ne pas saisir dans des circonstances particulières, j'essayerai de montrer ce qui peut amener les policiers à transgresser (sciemment ou accidentellement) les règles qu'ils ont eux-mêmes formulées.

Enfin, comment échappe-t-on définitivement à cette économie ? Pour le savoir, ce qui importe le plus est certainement de comprendre comment se fixent, malgré tout, des protections collectives et des rapports d'assistance à cet ensemble de loyautés incertaines et jusqu'où ils peuvent agir. J'ai recours aux relations que j'ai tissées parmi des vendeurs de tabac (à Barbès) pour l'éclairer. Ce que je montre principalement ici, c'est qu'aussi longtemps qu'ils puisent dans les ressources de leurs pairs, soit en établissant des rapports d'équipiers, soit en sollicitant leur aide, ils restent relativement protégés des sanctions policières ou pénales les plus

importantes. Les achats de cigarettes ne sont pas seulement groupés, ils sont généralement aussi couplés à une division des rôles conçue pour mener les opérations de vente et limiter les conséquences de chaque interpellation à une maigre saisie (chapitre 8). S'il existe aussi des formes d'aide plus ou moins instituées entre nouveaux arrivants et vendeurs plus installés, ni les vendeurs qui apportent leur aide ni ceux qui en bénéficient n'ont l'intention de maintenir leur position dans le temps. La recherche d'autonomie est, de ce point de vue, une étape normale dans leur parcours migratoire et dans certains cas, elle peut correspondre à un accroissement des risques pris. Toutefois, s'ils sont pour la plupart exclus du marché du travail légal parce qu'ils n'ont pas de papiers, le commerce qu'ils pratiquent les rapproche régulièrement de gens qui en ont (chapitre 9). De cette manière, c'est parfois parmi leurs clients qu'ils parviennent à obtenir un emploi. Mais beaucoup plus fréquemment, il s'agit d'opportunités de commerce qui, éventuellement, s'ajoutent aux charges retenues contre eux. Durant mes années d'enquête, l'une de ces opportunités a concerné l'achat et la vente de médicaments prescrits dont le détournement est répandu dans les pays du Maghreb. La consommation de ces psychoactifs étant largement répandue parmi les vendeurs eux-mêmes, leur mode d'usage et les effets qu'ils leur attribuent éclairent à leur manière l'aide qu'ils recherchent devant les dangers de la clandestinité (chapitre 10).



Première partie

La récupération d'une marchandises gratuite

UN PEU AVANT DIX-NEUF HEURES, entre trois et six personnes se tiennent devant l'entrée d'un supermarché en banlieue parisienne. Elles ont emporté avec elles un charriot ou de grands sacs à commissions et attendent qu'un employé sorte les poubelles de l'établissement. Elles y trouveront des marchandises gratuites, légalement périmées mais en partie consommables. En collectant des marchandises qu'aucune instance d'arbitrage formelle ne vient départager, elles sont susceptibles de s'engager dans des rapports tumultueux. De son côté, le personnel de ce magasin tolère ces rassemblements en exigeant, en retour, qu'elles évitent les débordements. Les participants de cette collecte ont, pour cette raison, beaucoup à attendre de leur capacité respective à désamorcer les hostilités.

Comment y parviennent-ils ? En suivant régulièrement leurs interactions dans le cadre d'une observation participante, on s'aperçoit d'abord qu'ils n'adoptent pas d'un coup de baguette magique le type de conduite qui permettrait d'éviter les conflits et de préserver des intérêts à la fois distincts et communs. Le coin de rue où les poubelles sont déposées n'est effectivement pas le genre d'endroit qui favorise les familiarités spontanées comme les bars ou les lavomatiques (Wiseman, 1979). Ce n'est pas non plus un lieu propice à la « discrétion en public » (Humphreys, 2007 [1975]) et aux pratiques confidentielles. Rarement abrité entre quatre murs, le triage des déchets est soumis à un contrôle rigoureux, où de l'intérieur comme de l'extérieur, chacun peut s'improviser juge et trouver que l'équilibre n'y est pas respecté. Mais pour espérer procéder de façon discrète et pérenne dans cet espace qui a donc la double particularité d'être à la fois concurrentiel et soumis au regard de son voisinage, chacun doit progressivement apprendre à conduire « une action correctrice d'atténuation de la tension relationnelle » (Conein, 2012 : 221).

En m'appuyant essentiellement sur les notes de terrain que j'ai tenues dans ce contexte de récupération, cette partie a un tripe objet. Je décris d'abord comment les usagers du coin poubelles adoptent généralement l'idée qu'ils devraient pouvoir s'y servir comme ils l'entendent mais que les autres ne sont pas prêts à respecter cet idéal (premier chapitre). Cette vision des choses est, comme on le verra, structurée par des usages différents des marchandises qui forment des catégories entre eux et les divisent. Ensuite, je montre comment des échanges de marchandises, des formes de déférence et d'attentions généreuses leur permettent de retrouver des rapports apaisés lorsque c'est nécessaire. Les récupérateurs recherchent d'autant plus de discrétion qu'à ces problèmes de partage, s'ajoutent le regard et les invectives du

personnel du magasin, de ses clients, ou de simples passants.

Enfin, malgré ces efforts pour atténuer les tensions et ne pas attirer l'attention du voisinage, les récupérateurs ne peuvent pas uniquement compter les uns sur les autres pour pouvoir accéder à la quantité de marchandises qu'ils voudraient récupérer (second chapitre). Par conséquent, ils s'engagent dans une quête constante de solutions alternatives pour s'en procurer d'avantage. Certaines sont frauduleuses, d'autres misent sur le copinage et d'autres encore consistent à payer les services de quelqu'un d'autre pour les obtenir sans encombre. Je voudrais de cette manière suggérer que la commercialisation offre un accès aux invendus alimentaires qui permet à ceux qui les achètent de ne pas rencontrer les difficultés qui ont été évoquées plus haut. Les enjeux de cette commercialisation sont observables à deux niveaux. Celui où des « intermédiaires » facilitent l'accès aux marchandises à certaines revendeuses contre rémunération, puis en bout de chaîne, celui des trottoirs parisiens où elles seront vendues pour la deuxième ou troisième fois.

Chapitre 1

Faire les poubelles : entre ruse et bonnes manières

— [*Une gare de banlieue, un mercredi soir à 18h30.*]

La nuit est déjà tombée. Quand je descends de chez moi, une femme est assise sur les marches de l'entrée d'un immeuble mitoyen au magasin. Elle tient un charriot à roulettes, porte des grosses chaussures d'hiver, un manteau de fourrure noir et une capuche sur la tête. Elle téléphone en se tournant vers la sortie du magasin. Les poubelles ne sont pas encore sorties. J'attends en face, contre le mur d'un restaurant asiatique en vente. Le magasin donne sur un bar/tabac, « le Chiquito ». Son trottoir est encore occupé par des fumeurs. Des verres sont restés posés sur le rebord d'une boîte aux lettres et des voitures stationnent en double file.

À 19h10, une seconde femme arrive. Elle semble très âgée, sûrement octogénaire. Elle marche en direction de celle qui est au téléphone, lui adresse quelques mots et se met un peu plus loin pour patienter. Je lui demande :

« Vous savez à quelle heure ils [les employés du magasin] sortent les poubelles d'habitude ? »

- Ça dépend, c'est entre 18h30 et 20h. Le plus souvent c'est 19h ».

Nous aurions pu en rester là. Mais spontanément, elle me met en garde en me disant que je vais devoir être rapide quand les poubelles arriveront. Elle me dit de me méfier de la femme qui téléphone.

« Elle prend tout !

- Vous la connaissez bien ?

- Mais tout le monde la connaît ! Mon dieu... Elle va partout, même à Paris ! »

Puis, elle me parle d'elle-même. Elle me dit qu'elle vient prendre de la nourriture pour les chats du quartier. Elle précise qu'elle se nourrit de manière ordinaire et qu'elle nourrit les animaux avec ce qu'elle trouve dans les poubelles.

« Moi, si je viens, c'est pour les petits pigeons. D'ailleurs, c'est pour ça que tout le monde, il m'appelle "Madame Pigeon". Parce que je nourris toujours les petits animaux du quartier. Ou des fois, Mère Térésa des pigeons et des chats ! »

Elle me met en garde à nouveau contre l'autre femme... Mais elle doit brusquement mettre fin à ses avertissements parce que celle-ci nous rejoint. Un ange passe. Celle qui nous a rejoint s'adresse à l'autre au sujet des chats : « Tu les nourris combien de fois par semaine ? » S'en suit une autre question : « Tu viens d'où en Espagne ? Barcelone, c'est une belle ville ! » Elle lui répond sèchement qu'elle vient de Saint-Jacques de Compostelle et qu'elle n'a presque jamais mis les pieds à Barcelone.

À 19h30, deux employés du magasin sortent par son entrée principale un conteneur à déchets chacun. Comme je suis placé sur le côté du mur où ils les déposent habituellement (et que je l'ignore), celle qui téléphonait me dit : « Attention Monsieur, venez de ce côté. » Je me déplace à la suite de la seconde.

Une fois que les conteneurs sont déposés et que les employés s'empressent de rentrer, la première est déjà courbée dans l'une des bennes à ordures. La seconde me donne un petit coup au niveau du coude, discrètement pour ne pas que l'autre ne le remarque. Elle me dit en parlant bas et d'un regard énervé : « Allez, viens ! » Cela veut probablement dire que je n'aurais pas dû m'écarter quand la première me l'a demandé... J'ouvre mon sac et récupère deux pots de compote.

Le rythme est intense. On ne parle presque plus. On récupère tout, presque indifféremment. Après trois ou quatre minutes, la plus vieille suggère d'incliner la benne pour qu'on puisse atteindre ce qui n'est pas à portée de bras. Comme je suis le plus grand de nous trois, elles me demandent de rabattre le large couvercle du conteneur contre le mur pour ne pas qu'il nous tombe sur la tête en manœuvrant.

« Tiens Mamie, prends les lardons, prends le jambon » dit la première à la plus vieille. Cette dernière récupère les denrées qu'elle lui propose silencieusement. À moi, elle me propose aussi des côtes de porc. À son tour, la seconde me propose de quoi manger également. « Tiens mon petit » me dit-elle en me proposant du pain.

Elle m'incite à prendre d'avantage de nourriture. Plus tôt, elle s'était inquiétée de comment je comptais transporter la nourriture. En lui montrant mon sac à dos, elle avait secoué la tête pour signifier qu'il n'était pas assez grand. Dedans, j'ai également un cabas supplémentaire, qui en effet, ne sera pas de trop.

En arrivant chez moi, je dépose mes charges et fais l'inventaire de ma première collecte.

Je compte :

- Pain de mie x 1
- Compote x 2
- Taboulé x 3
- Jambon x 1
- Côtes de porc x 2
- Bouquet de fleurs « fair trade » x 1 — (*Mercredi 21 octobre 2015*)

— [*Deux semaines plus tard...*]

MADAME PIGEONS : « Tu ne peux pas attendre que les autres te donnent. Il faut prendre ce que tu veux. La Marocaine, si elle te donne, c'est parce qu'elle n'en veut pas. Mais elle est pas à elle la poubelle ! Il faut que tu prennes ce que tu as besoin. »

« Madame Pigeons » pense que je suis trop peu combattif quand les poubelles arrivent. Elle pense même que je suis passif au point d'attendre d'emporter ce que les autres me proposent. Je pourrais difficilement lui donner tort, les odeurs me dégoutent. Des relents d'urine, de légumes en décomposition, de javel... J'ai des hauts-le-cœur à chaque manipulation des déchets. — (*Mercredi 04 novembre 2015*)

Par deux fois, je suis retourné sur l'Avenue de la Porte de Montmartre avec un sac à dos rempli spécialement pour Jeanne. La troisième fois, j'ai eu la surprise d'y retrouver celle que Madame Pigeon appelle « la Marocaine ». Mais le moins que je puisse dire, c'est que cette rencontre incongrue n'a pas suscité de sa part un enthousiasme débordant.

La Marocaine vendait à côté de Nina, une revendeuse Kurde que je connais vaguement. Quand je me suis approché d'elle pour lui dire bonjour, elle a d'abord évité mon regard et ne m'a pas salué. Je suis resté parler un peu derrière elle avec Nina. Toujours sans m'adresser la parole, la Marocaine a fini par lui demander si j'étais son fils. Elle n'en a pas demandé d'avantage et a repris ses activités.

Un peu plus tard, je me suis senti obligé de briser la glace. J'étais néanmoins loin d'imaginer soulever une aussi vive réaction de sa part.

« Ça vous fait pas trop loin de venir ici ? »

[*En levant les mains comme pour me forcer à m'éloigner.*] « Calme-toi ! Calme-toi ! D'accord, tu m'as vu. Tu m'as vu mais calme toi ! Bla bla bla... Moi j'aime pas quand les gens, ils parlent comme ça, tout le temps. Alors t'arrêtes, hein ! Compris ? »

[*Elle marque une pause, puis reprend sur un ton plus apaisé.*] Tu m'as vu mais ça doit rester secret, ça, c'est entre nous. Tu comprends ? ». [*Me voyant désolé d'avoir fauté, elle reprend à nouveau plus calmement encore.*] « Ça doit rester secret, il faut pas le dire, toi, tu viens ici, on a tous notre vie... Moi, j'ai les factures, j'ai les enfants, donc voilà... D'accord ? » — (*Jeudi 12 novembre 2015*)

Dans le cadre des lieux de récupération, les participants espèrent pouvoir garder l'anonymat. Même si le rapprochement peut paraître exagéré, ce qui s'est passé ce jour-là est un peu comme si deux membres d'un groupe de parole thérapeutique s'étaient croisés par hasard dans un tout autre contexte ; au travail où dans le salle à manger d'un couple d'amis commun. J'appartenais à une sphère bien circonscrite et je venais de faire mon apparition dans une autre.

Les autres récupérateurs que j'ai connus par la suite m'ont tous accepté, en tant que jeune homme du quartier, sans réserve apparente. Leur attitude à mon égard ne dérogeait pas à la typologie de relations que je vais maintenant décrire. Rapidement admis par ceux de mon voisinage comme « habitué » à qui l'accès aux marchandises reviendrait de plein droit, j'ai même bénéficié à mes débuts d'une attention particulièrement protectrice auprès de la plus âgée d'entre eux. J'ai gardé un net souvenir de ce que Madame Pigeon percevait chez moi comme de la « timidité » et de ce qu'elle m'avait dit la première fois :

« Tu vas te dégourdir mon petit. Mais il faut que tu apprennes à faire les poubelles. »

Trois catégories de récupérateurs

Le lieu que je décris ici est une franchise de supermarché comme on en trouve souvent à la sortie des gares de banlieue. Les trains qui circulent dans cette station

(sur laquelle donnaient mes fenêtres à l'époque) ont beau rejoindre le terminus de Saint-Lazare en un peu moins d'un quart d'heure, le quartier où elle est située, à savoir entre Asnières-sur-Seine et Argenteuil, est bien plus typique du nord-ouest parisien que du paysage haussmannien. Peu d'établissements autres que des écoles et de petits commerces de proximité. Un habitat qui alterne le type pavillonnaire et les cités HLM. Les seuls événements réguliers susceptibles d'attirer des visiteurs dans ce quartier sont les matchs à domicile d'un club professionnel de rugby dont cette même gare est prévue pour acheminer les supporters jusqu'à son stade¹. En plus des notes de terrain prises dans ce contexte principal, j'ai aussi effectué des visites occasionnelles sur deux autres sites de récupération. L'un est situé sur l'Avenue de Clichy (dix-septième arrondissement). Il s'agit d'un magasin de l'enseigne « Monoprix », connue pour son implantation dans des rues commerçantes de centres-villes. L'autre est une épicerie spécialisée dans les produits biologiques (« Naturalia ») que l'on trouve sur l'une des artères principales de Clichy-sous-Bois. Je m'appuie également sur le témoignage d'informatrices et récupératrices d'autres sites de récupération pour faire apparaître quelques traits généralisables des difficultés de cohabitation connues des personnes qui s'approvisionnent parmi les déchets des magasins.

Les critères que j'ai pris en compte pour construire la typologie qui suit ont été définis à partir de propriétés observées chez les participants d'un point de récupération en particulier. Ils correspondent au comportement de ressortissants de trois catégories, en interne par des propriétés communes et entre elles, par deux formes d'opposition récurrentes. D'autres informations ont ensuite été utilisées pour élargir ces catégories issues d'une observation régulière mais circonscrite et aboutir à une description de rapports d'usage et de partage des invendus alimentaires plus généralisable. Mes visites occasionnelles sur deux autres sites et les renseignements obtenus auprès d'autres revendeuses ont ainsi servi à gommer quelques effets de contexte et me permettent de distinguer : « les habitués », « les revendeuses » et les « collectifs ».

Je désigne par habitués des personnes qui habitent à proximité d'un point de récupération d'invendus alimentaires et qui n'en font pas commerce. Ils utilisent les denrées essentiellement pour leur consommation personnelle et éventuellement

1. En juin 2018, le stade résident de ce club professionnel a été déplacé sur le site (déjà très dynamique) de la Défense, à la « Paris La Défense Arena ».

celle de leurs proches. Mais contrairement à ceux (ou celles) pour qui les denrées sont, au moins en partie, vouées à être revendues, ils ne fréquentent que les points de récupération qui sont à proximité de leur domicile (souvent qu'un seul) et y ponctionnent des quantités limitées. Apparaît ainsi une première opposition. Qu'ils en aient des preuves tangibles ou non, les participants qui limitent les volumes à leur seule consommation tendent à suspecter les personnes qui récupèrent des grandes quantités d'en revendre par la suite. Leur désapprobation peut se nourrir de plusieurs motifs. Tout d'abord, le caractère (jugé) immoral d'un profit tiré de populations pauvres, avec l'idée sous-jacente que les personnes visées par la critique ne souffriraient pas elles-mêmes de difficultés financières (ou pas autant qu'elles ne le prétendent). Puis, cette dimension lucrative est souvent considérée comme la cause d'une attitude déplorable observée durant le triage de déchets : violence, agressivité et un « sens du partage » qui ferait défaut. Les habitués entretiennent typiquement des relations de voisinage entre eux. Ce sont des personnes en âge d'être retraités ou presque et bénéficiant probablement d'une condition modeste voire très précaire. Voilà du moins des propriétés communes aux habitués rencontrés sur un site d'approvisionnement d'une banlieue populaire. Mais si l'on se fie aux descriptions faites par Darya, une revendeuse qui fréquente plusieurs points de récupération *intra-muros*, aux environs de la Place de Clichy, de la Porte de Clignancourt et de la station de métro Marx Dormoy, il faudrait élargir cette catégorie à des personnes parfois plus jeunes, en activité et qui disent se nourrir des invendus pour des raisons, au moins en partie, écologiques².

Les revendeuses forment la deuxième catégorie de récupérateurs d'invendus alimentaires. De façon générale, les rapports entre les revendeuses et les autres participants et les groupements affinitaires qui s'opèrent durant l'attente de la sortie des poubelles donnent à voir un premier antagonisme entre ceux qui profitent simplement d'une marchandise gratuite pour un usage personnel et d'autres dont le travail consiste à redonner une valeur d'échange à des produits qui en ont été dépourvus. Bien que les revendeuses soient parfois plusieurs sur le même point de récupération, il faut remarquer que, comme les habitués, elles mènent toujours leur activité pour leur compte personnel.

2. Les revendications écologiques étaient moins mises en avant par les personnes que j'ai rencontrées que d'autres raisons par lesquelles elles expliquaient leur participation mais elles n'étaient pas inexistantes. J'ai moi-même pu rencontrer brièvement une personne correspondant à ce cas de figure lors de mes toutes premières visites.

Ça n'est pas le cas d'une troisième catégorie de récupérateurs (les collectifs) qui est également susceptible de montrer son opposition lorsqu'ils pensent qu'un(e) participant(e) fait commerce de ses invendus. Il s'agit de groupes de personnes n'habitant pas à proximité directe du lieu d'approvisionnement et qui s'organisent de manière collective dans la récupération des invendus. Dans les notes de terrain qui suivent, cette catégorie est représentée par des membres d'une communauté Rom³. Ils viennent généralement à vélo ou en train et leur présence est perçue par les habitués (Saïd, « Cambodge », Mohammed) et par la Marocaine (la revendeuse) comme un envahissement dont il faudrait se prémunir en se coalisant également. Il est important de signaler que sur les lieux de revente que compte le dix-huitième arrondissement, à Barbès notamment, aucun des vendeurs assimilés à des membres d'une communauté Rom ne vend de nourriture. Le plus souvent, il s'agit de vêtements, de bibelots ou d'objets de cuisine. Par ailleurs, les Roms ne forment pas les seuls collectifs que l'on peut rencontrer sur les points de récupération. À d'autres endroits, comme à la gare de l'Est où Jeanne visite toutes les semaines un coin à poubelles, d'autres groupes collectivement organisés peuvent aussi faire leur apparition. Jeanne évoque des personnes qu'elle désigne comme de jeunes migrants subsahariens récupérant également la nourriture pour un compte commun.

En résumé, les habitués et les revendeuses ont en commun de pratiquer la récupération d'invendus de façon isolée et cherchent à éviter la présence de personnes qui feraient la même chose mais en groupe. Mais les habitués et les collectifs s'accordent également dans leur opposition contre la marchandisation des invendus.

Les « habitués » et les « Roms »

— [*Six personnes patientent devant un magasin de proximité.*]

Je serre la main à Saïd, à « Momo » et à « Cambodge ». Saïd dit qu'il s'occupait de la buvette du club de rugby amateur de la ville et que son père s'en occupait déjà avant lui. C'est un homme de taille moyenne, passant pour jeune retraité. Il a un contact facile et très sympathique. Il fréquente les Restos du Cœur et justifie régulièrement sa présence ici comme une tâche que lui aurait confiée une vieille

3. En réalité, rien ne me permet d'attester de leur nationalité ou de leur appartenance communautaire. C'est en tout cas en tant que « Roms » que les autres récupérateurs les perçoivent, souvent en y faisant référence sans distinction comme « Roms » ou comme « Roumains ».

dame malade « en échange d'un petit billet ». Sans quoi, souligne-t-il, il « a tout ce qu'il lui faut ».

Le « Cambodgien » ou « Cambodge » est un homme aux traits asiatiques d'une cinquantaine d'années. Il vient en vélo (bien qu'il habite tout près), un VTT bardé de sacoches et de sachets en plastique attachés sur le cadre, le guidon et le tube de selle. Aujourd'hui, il porte un gilet de sécurité et un manteau de l'équipe de foot locale (récupéré dans une poubelle). Sur sa tête, une sorte de bonnet péruvien avec une capuche par-dessus. Elle est seulement posée par-dessus mais n'appartient pas à son manteau. Enfin, son pantalon de jogging est recouvert d'une jupe en tissu.

Mohammed est adossé à la vitre du magasin. Il est incontestablement l'une des figures les plus régulières de ces rendez-vous bien qu'il n'y participe pas vraiment. Les autres ont sympathisé avec lui parce qu'il tient le mur du magasin pratiquement tous les jours. Mohammed est tristement connu dans le quartier. L'hiver, les vigiles lui proposent de rentrer à l'intérieur du magasin. À vrai dire, sa notoriété tient beaucoup aux malaises qui requièrent régulièrement de lui envoyer une ambulance.

Derrière son regard brumeux, il est attentif aux conversations qui l'entourent. Il s'avance vers Saïd et moi et nous adresse, comme souvent, l'un de ses commentaires obscurs qui font dériver le sujet de conversation. Il évoque les frasques de Bernard Tapie qui défrayaient l'actualité d'aujourd'hui. Saïd lui répond sans toujours voir où il veut en venir. Dans les grandes lignes, il est question des surprenantes capacités de résilience du personnage et de son destin hors du commun. Saïd lui répond sans trop en rajouter : « Eh ouais, on est petit, nous, Momo ... » En l'espace de cette dizaine de minutes, Mohammed a reçu une pièce de la part d'un homme qui sortait du magasin et un poulet rôti⁴ de la part d'une femme âgée. Pour chaque don reçu, Saïd lance : « À ta santé Momo ! » lui signifiant d'un geste de la main de prendre une gorgée de bière. À la troisième occurrence, il lui répond : « J'fais pas les poubelles, moi ». Saïd rit jaune et lui rétorque : « Bah non, pas besoin... »

À notre droite, trois Roms qui ne parlent que quelques mots de français. Ils doivent avoir respectivement 16-17 ans, 30 et 40-50 ans. Quand un employé du magasin sort avec la première poubelle, Mohammed les met en garde : « Pas la

4. Le magasin est équipé d'une rôtissoire qui permet de proposer à la clientèle du poulet cuit, accompagné de quelques légumes et destiné à une consommation immédiate. Dans la mesure où ce qui n'est pas acheté finit systématiquement dans les déchets en fin de journée, ce service alimente une partie non négligeable des invendus que se partagent les récupérateurs.

bagarre, hein ! » Ils sont très vite en position mais le Cambodgien et Saïd ont tout de même pris de l'avance en bons habitués des lieux. Une fois la poubelle ouverte, ils écartent quelques salades qui sont posées sur le dessus. Saïd les demande. Les Roms s'empressent de lui remettre. Le Cambodgien trouve du camembert (chose rare). Je dégote deux jambons sous vide.

Les Roms fouillent avec beaucoup de vigueur et ont su se positionner du côté le plus fourni. Ils récupèrent des poulets rôtis. L'un des poulets glisse de son emballage. Il roule d'abord sur un grand sachet poubelle pour venir se loger entre un pack de yaourts et un sachet de salade à moitié éventré. Qu'à cela ne tienne, le jeune Rom plonge la main hâtivement et l'extrait.

Saïd et le Cambodgien se retirent assez vite. Ils ont fait un choix premier dans leur sélection et se mettent maintenant en retrait. Ils pensent qu'une seconde poubelle (plus lourde encore) va faire son apparition. Nous voyant patienter à nouveau, les Roms qui se sont eux aussi retirés du conteneur, cherchent à obtenir de nous des informations précieuses. Nous comprenons qu'ils nous demandent ce que sont les autres jours de sortie des poubelles de ce magasin. Saïd et moi vendons la mèche immédiatement. Pourtant, nous savons que les autres habitués des lieux n'auraient pas divulgué une information si cruciale. Du moins pas si vite. Mais c'est trop tard, Saïd ajoute en rigolant : « Venez plutôt le vendredi, comme ça, le lundi et le mercredi, nous, on est tranquille. »

Plus tôt, il m'avait averti que la collecte serait « difficile avec les Roumains ». Il estime aussi qu'ils sont très pauvres. En attendant la seconde poubelle, le plus jeune entame l'un des poulets qu'il a récupérés. Il le mange à même le sol du trottoir en affichant un ostensible sourire de satisfaction. Saïd s'en amuse un peu, lui qui refuse de prendre du poulet depuis la fois où il lui en a coûté une intoxication. Cet instant libère une ambiance plus conviviale.

Trois minutes plus tard, Saïd a froid, il veut rentrer mais Cambodge est persuadé qu'une deuxième poubelle va sortir. Nous restons encore un peu. Il croise enfin une connaissance. Il la salue, lui parle un peu et à son départ, me confie qu'il est gêné d'être vu ici. Il me dit encore qu'il fait ça pour une vieille dame et qu'elle « lui donne un billet en retour ». Sans qu'ils lui aient demandé, c'est aussi ce qu'il dit aux Roms. — (*Jeudi 03 décembre 2015*)

Les habitués que j'ai rencontrés, Saïd le montre bien, invoquent spontanément des raisons qui justifient leur présence mais peu d'éléments me permettent de

décrire ce que sont leurs conditions de vie réelles. Les uns et les autres sont probablement conscients du caractère artificiel de ces justifications. Le surnom que « Madame pigeons » se donne à elle-même est à cet égard on ne peut plus évocateur. Je n'ai jamais entendu qui que ce soit remettre en question son sous-entendu, même lorsqu'on la voyait repartir chez elle avec de la viande. Toutefois, et même s'il m'est arrivé de penser que les habitués avaient tendance à minorer leurs difficultés, ils perçoivent les Roms comme un groupe soumis à une pauvreté plus forte. De cette façon, leur rapport à ce collectif est souvent en demi-teinte. Il oscille entre la volonté de se protéger d'une concurrence écrasante et l'empathie à d'autres moments. Parmi les éléments visibles qui participent à ce sentiment, la négligence de quelques principes sanitaires et la consommation immédiate de la nourriture sont des comportements auxquels ils accordent beaucoup d'importance.

— [*En attendant la sortie d'une seconde poubelle.*]

SAÏD : « Attends, attends, on va voir après qu'ils [*les Roms*] sont partis. Y'aura peut-être des p'tits trucs... »

Nous attendons contre le mur du « Chiquito » (le café d'en face). Saïd espère qu'ils partiront mais certains restent et mangent « sur le pouce » la nourriture qu'ils viennent de trouver. Des pommes, des sandwiches, du lait... Ils mastiquent au pas de course en nous tournant le dos. Saïd et Moussa [*un autre habitué*] s'inquiètent.

SAÏD : « Regarde ça, ce qu'ils mangent. Ils mangent ça comme ça.

Lui, il a même pas nettoyé la pomme, rien du tout. Ah là là... Ils prennent ça avec leurs mains toutes dégueulasses. Et le lait ! Lui, il boit le lait ! Oh là là là... »

Puis, une fois l'équivalent d'un repas ingurgité, ils regagnent leurs vélos. Des porte-bagages, des charrettes, des cartons tenus par des tendeurs et des sachets partout. L'un d'eux roule à même la jante. Ni pneu, ni chambre à air. — (*Vendredi 18 mars 2016*)

« Celle qui vend » et les autres

La Marocaine ne suscite pas l'empathie des habitués à la différence du collectif de Roms. J'ai souvent pu observer qu'ils se limitaient à des commentaires sur l'égoïsme et l'agressivité dont ils l'accusent. Par exemple, le mercredi 13 janvier 2016, en croisant Cambodge qui mangeait des litchis sur un banc.

CAMBODGE : « Mais pourquoi elle prend toujours autant ? Lundi, mercredi, vendredi. . . Mais elle met tout ça où ? Les produits périmés ça pue chez toi. Elle a pris au moins cinq poulets ! Mais elle va jamais manger tout ça ! Un poulet, tu en manges un soir, deux soirs, après tu en as marre ! Moi, je sais. »

La Marocaine lui demande régulièrement de l'aider à porter ses sacs jusqu'à l'arrêt de bus. Non seulement il explique trouver absurde d'emporter autant de nourriture mais il doit maintenant refuser à cause de sa sciatique. Contrairement à lui, Saïd et Moussa n'ont pas à porter quoi que ce soit qui lui appartienne. Mais le vendredi 11 mars 2016, ils s'en plaignaient quand même en évoquant la récupération des invendus précédente.

SAÏD : « Ah... La Marocaine toujours à... [*Il serre les dents et forme un grappin avec ses mains.*] C'est une maladie ça !

[*Moussa raconte ensuite qu'il est arrivé qu'elle lui arrache de la nourriture des mains.*]

SAÏD : Ah non mais c'est pas humain. Un animal, il ferait pas ça. Alors que si tout le monde prend un peu, c'est bon. »

Que les habitués perçoivent l'attitude de la Marocaine comme anormale ou qu'ils aient de sérieux doutes sur l'utilisation réelle des quantités de nourriture qu'elle récupère, les Roms formulent, quant à eux, des accusations plus précises. Le mercredi 18 mars 2016, trois d'entre eux sont arrivés avec un peu de retard. Ils se sont approchés et ont vu rouge avant même de se pencher vers le fond du conteneur. En constatant les volumes que la Marocaine s'empressait d'emballer, ils ont répété plusieurs fois : « Trop à manger Madame ! » La Marocaine a quitté les lieux sous les protestations et sans répliquer. Leur français est très limité mais ils ont fait comprendre aux habitués qu'ils l'avaient aperçue récemment dans le nord de Paris.

D'une manière générale, on peut souligner que les revendeuses n'ont pas seulement à se soucier de garder l'anonymat sur les lieux de récupération. Elles s'inquiètent d'avantage que l'on puisse savoir à quoi se destine la nourriture qu'elles emportent avec elles puisque cela peut leur être sérieusement reproché. De son côté, la revendeuse formule aussi des accusations récurrentes à l'égard des autres récupérateurs. Des soupçons de vol le plus souvent.

— [*Pendant qu'elle fouille le conteneur, la Marocaine ramène d'abord en surface*

quelques produits qui peuvent tenir en les coinçant avec une main contre le bord. Son autre main drague le fond de la poubelle. Elle sort le tout par la suite en le disposant dans un sac qu'elle a prévu à côté de ses chevilles. Cette manière de procéder engage quelques litiges.]

Une première fois, c'est son sac qui s'égare. Elle s'agite, elle s'affole presque. Devant ses gesticulations, ses mouvements brutaux et ses affirmations exclamatives : « J'ai perdu mon sac ! », « il est à moi ! » ; difficile de ne pas se sentir accusé. Cambodge finit par le retrouver : « Mais c'est ça votre sac ! » Il avait seulement basculé sur lui-même entre les deux conteneurs. Avant, Cambodge avait répété plusieurs fois qu'il n'y avait pas touché.

Plus tard, je commets un impair en triant à ses côtés. J'empoigne un produit près du bord sans m'apercevoir qu'il appartenait au tas qu'elle avait remonté du fond du conteneur. Me voyant saisir le produit (du fromage), elle me reprend brutalement la marchandise des mains et me pourfend. Je tempère la situation : « Mais tu sais bien que je ne prendrais pas ce qui est à toi, pas vrai ? Tu me fais confiance j'espère ! » — (*Vendredi 22 janvier 2016*)

Comme cette scène le suggère, une ambiance de défiance domine. Par la suite, elle n'exacerbe pas seulement les tensions. De façon processuelle, elle finit par justifier de petites tentatives de tromperie – qui ne passent pas toujours inaperçues – et qui appellent, en retour, des actes de vengeance. Par deux fois consécutives, ce genre d'escalade a pu être observé entre la revendeuse et le collectif de Roms. Voici la deuxième.

— [*La Marocaine crie sur l'un des Roms quand il s'approche trop près d'elle.*]

L'un d'eux lui répond calmement : « Vous, malade madame. » La seconde poubelle arrive presque en même temps que la première et elle est très lourde. Elle contient des fruits en décomposition contenus dans de larges cagettes en bois. Nous les expulsions sur la première. Pourtant, quand ce second conteneur est arrivé, la Marocaine et moi venions tout juste de soulever un carton sous lequel s'étaient logées des denrées de choix. La Marocaine me donne une tape sur l'avant-bras et me fait comprendre discrètement que nous y retournerons une fois avoir trié le contenu de la seconde. Pour quelle raison ? Elle espère faire croire aux Roms que la première ne contient plus aucune denrée valable. De fait, ils nous rejoignent aussitôt qu'ils nous voient trier la seconde.

Quelques minutes passent et le contenu de la seconde poubelle est bientôt vide

mais les Roms ne quittent pas les lieux. L'un d'entre eux décide d'inspecter une seconde fois la première. Comprenant que sa stratégie n'a pas fonctionné, la Marocaine s'empresse de le rejoindre. Elle demande aux deux autres d'incliner le conteneur pour en atteindre le fond. Elle fléchit les genoux, les deux Roms s'exécutent et retiennent le conteneur pour l'empêcher de basculer. Jusqu'au moment où la Marocaine reçoit tout le poids de l'objet sur les cuisses et son capot sur la figure. Elle hurle. Je m'empresse de le redresser pour qu'elle puisse se dégager.

Il s'en suit des gerbes d'insultes et de menaces. La Marocaine est furieuse. Entrecoupés d'insultes en arabe, je ne distingue que : « Ils ont fait exprès de le lâcher les salopards ! » ; « refais ça, tu vas voir, je vais te ramener un homme » ; « mon mari, il va te casser la gueule conard ! » — (*Vendredi 27 mai 2016*)

Les règles de civilité

Jusqu'au moment crucial de la sortie des déchets, les trois catégories de récupérateurs gardent généralement leurs distances. On observe ni provocation inutile, ni quoi que ce soit qui s'apparenterait à « se mêler des affaires des autres ». Personne n'a intérêt à dégrader ses rapports avec les Roms plus particulièrement. Malgré des accrochages récurrents, les habitués et la revendeuse entretiennent avec eux des rapports cordiaux dans la mesure du possible. Cela passe par les formes les plus élémentaires de politesse ; essentiellement les saluer lorsqu'ils arrivent, et ensuite, respecter un minimum « d'inattention polie » (Goffman, 1973) pour éviter qu'ils ne se sentent ciblés par des quolibets. Mais, durant le triage des déchets, une manière très efficace de consolider cette bonne entente est de concéder quelques compromis.

Ces compromis consistent à (donner l'impression de) veiller à une juste répartition des denrées. Comme on l'a vu, quelqu'un qui s'approprie des quantités trop importantes peut faire l'objet d'amères critiques. C'est pour les éviter que très régulièrement des échanges ont lieu entre les participants. Cela suppose d'être attentif aux préférences et aux habitudes alimentaires de chacun. Après un certain temps, chacun en tient plus ou moins compte et multiplie les occasions de se montrer civil, poli et généreux. La nourriture à base de porc que les musulmans proposent aux autres peut se comprendre dans ce sens.

La note de terrain qui suit illustre d'abord un changement d'attitude souvent

observé après l'arrivée d'un collectif. L'attente devant le magasin est l'occasion de partager un moment convivial entre habitués. Le plus souvent, la revendeuse s'en trouve exclue. Mais cette configuration disparaît lorsqu'un groupe de Roms accède au « périmètre de l'interaction » (Goffman, 1961). Les conversations deviennent alors beaucoup plus discrètes. Les habitués prennent des positions stratégiques. La revendeuse est alors comptée dans le « on » des habitués, comme lorsqu'ils disent : « On n'aura rien ». Après ce jeu de repositionnement et de messes basses qui libèrent des tensions à peine masquées, les échanges « attentionnés » de denrées agissent autant comme une sorte de soupape que comme opérations stratégiques. Dans le cas de la revendeuse et des Roms, beaucoup impliquent des planches de saumon fumé contre du poulet rôti. La raison en est que les premières sont particulièrement recherchées sur les lieux de revente sans être pour autant au goût des Roms, tandis que l'inverse s'applique aux seconds.

— [*Durant l'une de mes premières participations en présence d'un collectif.*]

Saïd s'amuse encore de Cambodge et de ses défroques. Des baskets blanches sans lacets, une cagoule doublée d'une capuche en guise de couvre-chef... Ce sont des dons que Cambodge récupère auprès d'associations. Saïd saisit l'occasion de me donner deux adresses qu'il fréquente lui-même.

Plus loin, la Marocaine est complètement avachie, comme si elle cherchait à s'endormir. Cambodge m'incite ironiquement à aller la saluer après ces cinq minutes de plaisanterie entre hommes : « Vas voir ta copine maintenant. » Il se moque de ma proximité avec elle depuis qu'il m'a vu l'aider à porter ses sacs jusqu'à son arrêt de bus. Il pense qu'elle m'exploite comme elle cherchait à l'utiliser lui-même avant de me connaître. Toujours aussi courbée, elle reconnaît que ses douleurs à la hanche sont imputables au transport de lourdes charges.

Derrière elle arrivent alors quatre hommes. Leur allure ne trompe personne, tout le monde reconnaît des Roms et leur arrivée jette un froid immédiat parmi nous. À la vue des vestes en cuir, des chaussures pointues et des bijoux dorés, la Marocaine se fige littéralement et coupe court à notre conversation. À partir de là, nous parlons bas. Essentiellement pour dire qu'il sera dur de récupérer la moindre denrée. D'un coup discret dans le bras, elle me répète plusieurs fois : « C'est mort pour cette fois, c'est mort pour cette fois, on n'aura rien. » À côté de nous, Cambodge s'agite aussi. Lui qui s'était rapproché fait maintenant mine de se reculer. Il déplace son charriot qui n'a plus qu'une roue et rejoint Mohammed

de l'autre côté du magasin. Saïd se rapproche et nous dit une fois de plus que « ça va être très difficile ». C'est le plus grand d'entre eux qui inquiète la Marocaine : « il est très dur, lui. Il laisse rien ». Elle le salue néanmoins. Puis, elle me propose une stratégie : « Quand ils [*les employés*] la sortent [*la première poubelle*], j'y vais et tu mets tout dans mon sac. »

Durant la dizaine de minutes qui sépare leur arrivée et la sortie du conteneur, nous surveillons avec méfiance les discrets déplacements du collectif. Assez vite, ils nous débordent pourtant par la droite en allant saluer des connaissances au café d'en face. Les voilà maintenant devant les portes du magasin. Saïd aussi s'est posté devant, pour scruter le mouvement des employés depuis l'extérieur. Quant à la Marocaine et moi, nous sommes restés près de la poubelle de rue, où les conteneurs doivent être déposés.

Saïd nous fait savoir que l'employé s'avance... À son geste de la main, tout le monde se met en branle. Quand le conteneur franchit les portes automatiques, il est déjà empoigné par les Roms. Saïd est pris de vitesse. L'employé aussi. Il doit normalement déplacer le conteneur à déchets cinq mètres plus loin et pas juste devant les portes du magasin. Mais il n'ira pas plus loin. Il cède sous la pression, les Roms ouvrent le capot avant qu'il n'ait le temps de dire quoi que ce soit.

Toujours aussi efficaces, les Roms ne restent pas moins courtois. Quand l'un met la main sur de la salade, il s'empresse de la proposer à Saïd, qui lui, aime bien ça. Pareil pour du fenouil. Pour ce qui me concerne, je me fraye une place dans leurs mouvements. Quand l'un d'eux s'écarte pour sortir du conteneur des denrées à pleines mains ou qu'un autre déblaie une partie encore inexploitée, je m'engouffre dans la brèche. Comme les produits du magasin sont jetés par référence d'articles, il n'est pas rare de tomber sur des coins où se sont nichés des lots de produits identiques. Pour ne pas avoir l'air de prendre des lots trop importants, je les collecte en laissant alternativement mon voisin de droite se servir lui aussi. Il semble pourtant que les planches de saumon fumé « label rouge » ne l'intéressent pas. Ni même les steaks de soja provençal que Jeanne pourrait revendre facilement. À l'inverse, quand je trouve un poulet entier emballé sous cellophane, je doute qu'il puisse être revendu. J'interroge la Marocaine qui décline mon offre également. J'en profite donc pour sceller ma bonne entente avec les Roms en leur offrant un premier poulet, puis un deuxième... Celui qui les accepte est ravi autant que surpris de ma proposition. Mais il ne sait pas quelle quantité de saumon fumé son partenaire m'a

laissé récupérer quelques minutes avant. — (Mercredi 27 janvier 2016)

Une autre forme d'attention (parfaitement désintéressée cette fois) peut être observée lorsque l'un des participants fait l'objet de préoccupations. Elle est toutefois subtile à saisir car le contenu des jugements interpersonnels au quotidien est truffé d'incriminations. Ingratitude, mensonge, fraude... Les accusations adressées entre des participants d'une catégorie à l'autre ne manquent pas. Mais derrière les apparences d'accusations tonitruantes et ordurières, on trouve – aussi –, à des moments clés, une inquiétude profonde, des réflexes de défense et de réhabilitation d'autrui. En somme, il y a les joutes verbales, le protocole d'échange des marchandises qui vient d'être évoqué et les moments où l'on ne peut pas « laisser dire ».

— [Au cours d'une discussion seul à seul avec Saïd.]

SAÏD : « Il va pas bien Momo. Il faut qu'il arrête la bibine...

GAUTHIER : Tu le connais depuis longtemps ?

SAÏD : Momo ? Ah oui. Ça fait longtemps Momo... C'est mon voisin, on habite dans le même immeuble. Maintenant, il a la retraite mais j'sais pas bien pourquoi il a plongé. Enfin... Il m'a raconté qu'il a des frères là-bas au bled. Et puis, quand ses parents sont morts, il a rien eu. Il a pas eu une part de la maison, rien du tout. J'ai pas bien compris. Bah... Tu sais, quand il parle Momo, c'est toujours flou. Oh oui, c'est flou ! Mais bon... Bah, il a pas eu sa part et puis ça l'a travaillé. Il s'est retrouvé là, comme un con sans rien du tout alors bon... Mais c'est pas une raison pour boire.

GAUTHIER : Il a une famille ?

SAÏD : Non, il est célibataire Momo. Avant, j'sais pas trop ce qu'il faisait. Il travaillait dans une usine, quoi... Mais attention, avant il était propre ! Ah ouais ! Attention ! Toujours bien habillé, propre, nickel. Et puis, du jour au lendemain, "pof", j'lai pas reconnu. Il s'est laissé... Il s'est laissé aller. Mais du jour au lendemain... » [Ce soir Mohammed n'est pas là. Je l'ai vu hier devant l'entrée du magasin. Il avait la barbe et les cheveux rasés. Quand il tombe, les pompiers se chargent de l'amener à l'hôpital d'où il ressort toujours avec un brin de fraîcheur. Saïd s'inquiète que ses séjours à l'hôpital se soient répétés ces derniers temps.] — (Mercredi 09 mars 2016)

Sur ce plan, les habitués ne s'inquiètent toutefois pas pour Mohammed de la même manière qu'ils peuvent s'inquiéter des conditions matérielles des Roms ou de leur manque d'hygiène (réel ou supposé). De façon plus significative, les habitués veillent sur Mohammed. Cela implique qu'ils puissent notamment se sentir concernés lorsqu'il est question de ses besoins vitaux ou de sa dignité. Saïd et Cambodge ont ainsi pris l'habitude de lui rassembler de quoi manger dans un sachet et de lui remettre sans qu'il leur ait demandé. Mais dire qu'ils le font par amitié serait sans doute exagéré. Un jour où il était soûl, j'ai entendu Mohammed insulter la Marocaine de « conasse » et de « profiteuse ». Pour autant, à quelques semaines d'intervalle, la Marocaine défendait un Rom de se moquer de lui parce que des fuites urinaires avaient tâché son pantalon de jean : « Tu parles pas comme ça de lui ! » — (Vendredi 08 avril 2016)

Mohammed est un voisin de longue date pour les habitués. Les raisons pour lesquelles ils lui accordent un statut particulier peuvent se comprendre en partant du modèle des « stratégies domestiques » qu'a observées Carol Stack auprès de familles pauvres. Le coin poubelles est aussi un lieu où se déploie « un réseau de relations et d'obligations sociales » (Stack, 1975 : 30). Les récupérateurs peuvent y voir simplement la possibilité de réduire leurs dépenses en nourriture ou l'opportunité d'un complément de revenu informel, leurs stratégies domestiques occasionnent, d'une manière comme de l'autre, des échanges et des formes de réciprocité. Néanmoins, les récupérateurs ne forment pas une famille mais un réseau social plus hétérogène. La courtoisie envers les Roms ne se confond pas avec les obligations d'une sociabilité de quartier. L'une implique de la réciprocité et l'autre non.

Ainsi, les habitués se sentent tenus de veiller sur Mohammed en raison de sa condition physique et des liens du voisinage mais ils définissent, comme n'importe qui, le niveau et la nature de l'attention qu'ils accordent aux autres selon le type de liens qui les unissent. Si ces liens sont variables dans l'enceinte du coin poubelles, ceux qui y sont étrangers n'en reconnaissent toutefois pas toujours les nuances. Pour cette raison, les récupérateurs reçoivent régulièrement le stigmate communautaire d'un manquement à des obligations sociales auxquelles ils sont en fait assez largement étrangers. C'est ce que montre la section suivante en particulier.

Le personnel et le voisinage du supermarché

Si les rapports entre récupérateurs étaient systématiquement exécrables, ils seraient sans doute supportables pour personne. Mais les formes d'apaisement permises par des échanges courtois de marchandises sont aussi liées à des pressions externes qui pèsent sur les participants et qui menacent la pérennité de leur activité. Les enjeux de voisinage que je vais décrire n'ont manifestement pas moins d'importance à leurs yeux que la rudesse du triage des déchets. Le coin poubelles est, en effet, facilement identifiable dans l'espace social d'une banlieue populaire, et ce qui l'anime – la récupération de marchandises libres et gratuites – amène parfois ceux qui y sont étrangers à exprimer leur point de vue publiquement et avec peu de retenue. Des clients du magasin, comme de simples passants, s'immiscent fréquemment dans l'activité des récupérateurs. Ils peuvent y exercer une influence à bien des égards et pas toujours d'une façon bienveillante.

On ne peut pas vraiment dire que l'attitude des passants ou des clients soit uniquement liée à leurs dispositions personnelles ou qu'elle dépende de ce à quoi ils assistent au moment de leur passage. Si elle devait se résumer à ces deux raisons, nous aurions beaucoup de mal à expliquer que certains d'entre eux puissent passer de l'humiliation à l'élan de générosité en l'espace de quelques minutes. Sans doute s'immiscent-ils d'autant plus volontiers dans la répartition des invendus que leur libre accès autorise potentiellement n'importe qui à y exercer une sorte de « droit de regard ».

— [*Une scène aperçue par hasard en revenant de la gare.*]

Deux hommes accompagnés d'un enfant d'environ huit ans sortent du magasin. L'enfant saute à pieds joints sur le trottoir. L'un des deux hommes lui lance : « Toi aussi, tu vas sauter dans les poubelles ? » La question est parfaitement audible des quatre personnes qui sont en train de trier les invendus. L'autre (probablement le père de l'enfant) lui répond : « Peut-être un jour, tu sais jamais... La vie, c'est comme ça, tu sais jamais... » Puis, l'échange des deux hommes se fait progressivement moins audible. On ne distingue que les réponses : « Ouais, je suis d'accord... Le problème, c'est que c'est toujours les mêmes » ; « C'est normal, ça ? »

Ensuite, un employé sort du magasin accompagné d'une seconde poubelle. Le même homme fait alors semblant de s'interposer. Il pose les deux mains sur le couvercle et crie : « Elle est à moi celle-là. Je la garde ! Ahah ! » L'un des Roms

s'avance à sa hauteur sans rien dire... « Combien tu me donnes pour toute la poubelle ? Dix euros ? Allez, dix euros, dix euros ! » Le jeune Rom ne répond pas. Il tire silencieusement la poubelle vers son emplacement, tête baissée.

Deux ou trois minutes plus tard, Saïd finit un peu avant les autres. Il reste discuter avec moi. Le même individu m'invective : « Hé, toi, tu vas te laisser marcher sur les pieds comme ça ? » [*Le regard m'invitant à rejoindre les autres.*] Encore une ou deux minutes et il réquisitionne le paquet de chocolats que l'enfant a dans les mains. Il se tourne vers nous et nous en propose généreusement. — (*Vendredi 02 décembre 2016*)

Même si toutes les réactions des habitants du quartier ne consistent pas à blâmer les récupérateurs ostensiblement, elles peuvent contenir un esprit moralisateur plus ou moins voilé s'ils voient chez eux une attitude égoïste, grippe-sous et contraire à la solidarité de leur proximité supposée. C'est l'une des manières par lesquelles ceux qui perçoivent le coin poubelles d'un point de vue extérieur projettent généralement un regard homogénéisant sur le « groupe » que les récupérateurs forment à leurs yeux. Ces réactions montrent aussi que sous cette focale éloignée, n'importe quel récupérateur apparaît comme une personne vulnérable. Par rapport à celle-ci, la perception des récupérateurs est nettement plus minutieuse, y compris celle des habitués pour qui seule la condition de Mohammed appelle une aide sans contrepartie. Dans des cas extrêmes (mais pas si rares) ces immixtions peuvent s'apparenter à des formes d'injonctions. Il est par exemple arrivé que depuis la terrasse du café d'en face des clients s'avancent pour exiger que le trottoir (sur lequel ils ne circulaient pas) soit nettoyé : « Eh, faut ramasser, hein. Tout ça, ça va pas s'ramasser tout seul... » (*Mercredi 09 mars 2016*)

Aussi paradoxal que cela puisse paraître, il est important de souligner que lorsque les récupérateurs font leur apparition dans le coin poubelles, ils pénètrent dans un espace calme, presque inanimé. Quel que soit le degré de violence et d'amertume atteint la fois précédente, il existe des enjeux qui semblent restaurer automatiquement les rapports initiaux à chaque nouveau rendez-vous. Cette façon de « remettre les compteurs à zéro » doit probablement beaucoup aux menaces qui surplombent les intérêts individuels. En effet, si les récupérateurs se soucient de leur réputation personnelle, ils ont également intérêt à préserver une certaine image collective : celles de gens propres et respectueux. C'est une sorte d'accord tacite qui est passé entre eux et le personnel du magasin. Ils doivent veiller à ce que rien

n'encombre l'entrée et la sortie de la clientèle au moment du triage des déchets. Ils sont aussi tenus de laisser les lieux propres après leur départ. Et bien évidemment, il leur faut éviter les débordements qui pourraient troubler la tranquillité des lieux et ternir l'image de l'établissement. Les manquements sont rapidement soulignés et donnent lieu à de nombreux rappels à l'ordre. Certains trouvent leur origine dans les griefs que des clients adressent au personnel lorsqu'ils expriment leur mépris ou leur agacement parce que les lieux sont encombrés.

— [*Lundi dernier, les Roms ont été sérieusement sermonnés par le vigile, me raconte Saïd. Il leur reprochait d'avoir laissé des détritrus derrière eux.*]

Aujourd'hui, il nous passe un savon encore une fois. Il est d'abord venu en même temps que le caissier qui sortait les poubelles pour nous rappeler que le trottoir devait rester propre. Trois minutes plus tard, une femme sort du magasin et vocifère. Il franchit les portes automatiques une seconde fois.

« Si ça reste pas propre à terre, ça sera terminé. On va tout mettre dans le fond [*de l'entrepôt attendant au magasin*]. On sortira plus rien. C'est compris ? » — (*Mercredi 30 mars 2016*)

Ces plaintes ne sont pas toujours adressées aux récupérateurs par l'intermédiaire du magasin. Il arrive aussi qu'ils y aient droit directement, comme au cours des opérations délicates que nous réalisons (transfert des déchets d'un côté et de l'autre de la poubelle notamment). Dans ces conditions, il n'est pas rare que quelques liquides se répandent au sol et que ce genre de désagréments vienne à susciter l'agacement des autres usagers du trottoir.

— [*Nous ne sommes plus que deux et le passage est largement encombré. En partie parce que nous avons avancé le conteneur pour pouvoir l'incliner. Et aussi parce que nos cabas jonchent le sol.*]

Alors que je me tiens à une distance où les propos ne sont pas audibles, un couple de personnes âgées traverse laborieusement cette portion de trottoir. Le monsieur, un homme grand et élégant d'environ soixante-dix ans, se sert de la pointe de son parapluie pour dégager l'emballage d'un pack d'eau qui lui gêne le passage. La femme s'accroche à son bras et enjambe sur la pointe des pieds les coulures de divers liquides qui rigolent jusqu'au caniveau. À ce moment, je me tiens prêt à refermer le couvercle du conteneur en me reposant dessus, le temps que la Marocaine réajuste ses cabas. Elle qui se tenait à proximité du couple de personnes âgées, s'approche de moi et m'avise :

LA MAROCAINE : « T'as entendu qu'est-ce qu'elle a dit ? »

GAUTHIER : Qu'on pouvait pas passer ? »

LA MAROCAINE : Non, elle a dit : «regarde ça, les dégueulasses !» »

— (*Mercredi 13 janvier 2016*)

Enfin, si certains exercent activement une contrainte sur les participants, d'autres ne sont pas moins dissuasifs du simple fait de leur présence. Même une connaissance aperçue à une cinquantaine de mètres peut suffire à générer de la nervosité. Les techniques d'évitement et de dissimulation que les habitués utilisent pour ne pas être reconnus suffisent rarement.

— [*Avec l'arrivée des beaux jours, la fréquentation du quartier se fait plus dense. Les haut-parleurs d'un groupe de jeunes hommes crachent une musique agressive depuis la devanture du Chiquito. La minuscule terrasse de la sandwicherie voisine est aussi un haut lieu des parties de cartes et des discussions animées. Elle attire une population de retraités pour la plupart.*]

SAÏD : « Pssst... [*Murmurant depuis l'autre côté des portes automatiques.*] Gauthier, de la salade... Regarde s'il n'y a pas de la salade. » [*Je fronce les sourcils.*] Ouais, il faut pas qu'il me voie. [*Son regard porte en direction de la sandwicherie.*] Il faut pas qu'il me voie. J'vais m'faire griller moi sinon. [*Puis, il me rejoint en se déplaçant les jambes fléchies.*] J'ai pas envie qu'il me voie lui là-bas. Donne-moi de la salade s'te plaît. [*Saïd se réfugie ensuite à l'intérieur et fait semblant de téléphoner.*] » — (*Mercredi 20 avril 2016*)

Les personnes extérieures au coin poubelles interagissent donc avec les récupérateurs sur un mode pour le moins ambivalent. Les attitudes qu'ils peuvent adopter sont trop variables pour être prévisibles. À l'inverse, ce qui a lieu à l'intérieur du coin poubelles peut être appréhendé avec plus de facilité. Apprendre à faire les poubelles c'est, pour résumer, essentiellement tirer les conséquences du fait que les marchandises qu'elles contiennent ne sont accessibles que dans des quantités limitées. Il en résulte que les initiés se montrent généralement hostiles et cherchent à en limiter l'accès. Cela passe par une rétention d'informations. Le plus souvent sur les lieux où s'approvisionner et les horaires auxquels s'y rendre. Mais limiter l'accès aux autres peut aussi passer par des alliances discrètes. Toutefois pas avec n'importe qui. Généralement, avec ceux qui partagent le même usage des mar-

chandises. De là découle un second type d'apprentissage qui suppose d'acquérir une idée suffisamment claire de ce que recherchent les autres participants pour leur proposer des denrées qui pourraient les intéresser. L'esprit de vengeance qui s'est peu à peu installé s'efface au profit d'attentes réciproques désormais basées sur la courtoisie. Il est difficile d'évaluer jusqu'à quel point les participants parviennent à acquérir les denrées de leur choix de cette manière. Mais il est certains qu'ils recherchent constamment d'autres manières de s'approvisionner.

Chapitre 2

La vie sociale des denrées périmées : contrôle, fraude et revente

À bien des égards, la nourriture retirée des rayons des supermarchés et mise à la poubelle constitue une marchandise moins libre qu'il n'y paraît. Cela dit, elle n'est pas seulement accessible dans les conteneurs à déchets que leurs employés déposent sur le trottoir. Certains s'en procurent en poussant la porte d'un centre de distribution caritatif. D'autres font le choix d'en acheter sur les trottoirs parisiens. En fait, il existe plusieurs possibilités pour s'en procurer.

Une telle diversité ne va pourtant pas de soi. Si ces marchandises sont « invendues », elles sont, pour emprunter le vocabulaire d'Arjun Apparudai (1986), à « un stade de leur vie sociale » où elles ne sont plus censées être échangées. Or, elles le sont quand même. L'ambivalence de leur remise en circulation a plus d'une fois alimenté le débat public au cours des dernières années. Plus fondamentalement, si une part de plus en plus importante de ces invendus circule à nouveau, leur accès est aussi plus susceptible d'être contrôlé. On peut alors différencier deux types de contrôle. Il y a le contrôle informel qui a lieu sur les sites de récupération et qui s'exerce lorsque les récupérateurs essayent d'en limiter l'accès. Il y a aussi le contrôle qu'assurent les organismes qui en distribuent sous forme d'aide alimentaire. Ce que je voudrais montrer dans ce chapitre, c'est que la vente illégale d'invendus alimentaires peut se comprendre, du point de vue de l'acheteur comme de celui ou celle qui les propose, comme une adaptation à ces contrôles institutionnels et informels.

Contrôle, soupçons de fraude et renforcement du contrôle

Au moins trois grandes menaces planent sur la collecte des invendus alimentaires. Un nouveau participant qui se présente pour la première fois signifie que les produits devront être partagés en un nombre plus important. Le personnel des magasins peut aussi limiter l'accès aux déchets s'il le décide. Certains établissements prennent des mesures pour que leurs bennes à ordures ne soient jamais déposées sur le trottoir. Dans ce cas, il leur faut surveiller l'arrivée du camion poubelle et sortir leurs déchets au bon moment. Ou encore, mobiliser un employé pour surveiller que les déchets ne soient pas éparpillés sur le sol. Mais ses éventualités sont parfois plus de simples inquiétudes que des menaces réelles. Durant l'année 2016, une source d'inquiétude d'un genre nouveau s'est propagée parmi les récupérateurs qui m'entouraient.

D'une façon générale, les récupérateurs se montrent particulièrement attentifs aux quantités de nourriture qu'ils ont sous les yeux lorsqu'ils soulèvent le capot de la benne à ordures. La moindre baisse estimée est généralement commentée et pressentie comme une tendance qui devrait s'installer définitivement : « c'est plus comme avant ». Les invendus peuvent être intégrés à leur quotidien à plusieurs niveaux : comme nourriture d'appoint, comme source de revenus s'ils en font commerce, comme une manière d'éviter une dépense d'argent supplémentaire... Quoi qu'il en soit, les invendus alimentaires sont une ressource sur laquelle ils comptent. Pour Saïd et Cambodge, ils s'ajoutent aux denrées qu'ils obtiennent auprès d'associations caritatives. Moins ils en trouveront parmi les déchets, plus ils devront y recourir.

[*En attendant la sortie de la benne à ordures.*]

LA MAROCAINE : « T'es allé chez Coluche hier ? »

SAÏD : Ouais.

LA MAROCAINE : Qu'est-ce qu'ils te donnent là-bas ?

SAÏD : T'as de la soupe, du poisson, des sardines...

GAUTHIER : Tu y vas, toi ?

LA MAROCAINE : Non, jamais de la vie ! Mon mari, il veut pas... Pourquoi ? Qu'est-ce que je vais aller faire là-bas ? Ils te demandent tes papiers et tout...

SAÏD : Non, tu vas là, à Colombes, ils te donneront. Tout le monde peut y aller. Moi, j'y vais, je repars avec un sachet, voilà, pas de problème. Ah par contre, le vrai Coluche, ah là, ouais¹... Fiches de paye et tout... Et puis, les autres, c'est pareil hein, attention. Secours populaire, c'est comme ça aussi, hein. »

Un coup d'œil du côté institutionnel permet de saisir que les « papiers » que la Marocaine et Saïd rechignent à présenter ne se limitent pas aux seules fiches de salaire. En France, la procédure par laquelle l'aide alimentaire est attribuée est appelée « reste à vivre ». Elle consiste à soustraire les charges contraintes de l'ensemble des revenus du ménage auquel appartient le demandeur. Le calcul doit ainsi déterminer le montant dont les membres de son ménage disposent pour s'alimenter en tenant compte des autres dépenses incontournables (loyer, frais de chauffage, habillement...). Le logiciel à partir duquel est effectué ce calcul prévoit six catégories d'informations qui devront être recueillies (et appuyés sur des justificatifs) lors d'un « entretien d'accueil ». Le document mis en annexe 2 (« Le reste à vivre ») apporte une illustration de la procédure suivie. Il permet de voir concrètement ce qu'un membre du personnel bénévole du Secours Populaire complète sur son ordinateur lorsqu'il reçoit une personne qui sollicite une aide alimentaire. Conformément à une telle visée administrative, la procédure comprend des données d'état civil, d'emploi, de logement, de situation familiale et enfin, de ressources.

Ainsi, les procédures de contrôle et d'attribution que ces organismes imposent à leurs bénéficiaires sont vues par Saïd comme un frein et par la Marocaine comme un élément rédhibitoire. Mais Saïd a plusieurs façons d'éviter, tant qu'il le peut, de fréquenter ces organismes. En plus des invendus qu'il collecte, il est invité à déjeuner chez sa sœur au moins une fois par semaine. Il en repart souvent avec « des petits plats pour sa semaine ». De temps en temps, il participe à des repas de convivialité donnés par une association d'amitié franco-algérienne dont il est membre. Ayant pour un temps fait de la figuration pour le cinéma, Saïd est aussi resté proche d'une association de comédiens amateurs. En mars 2016, l'idée lui est venue que cette « association loi 1901 » pouvait aussi prétendre à des dons alimentaires.

Un mois avant, les médias informaient de la mise en place d'une loi « anti-

1. La distinction que fait Saïd est liée aux horaires de distribution qu'organise une antenne locale des Restaurants du Cœur : un horaire pour les personnes qui se sont déclarées sans-abri et un autre pour ceux qui renseignent une adresse permanente.

gaspi² ». Le texte annoncé par le gouvernement visait à interdire aux enseignes de plus de 400 mètres carrés de détruire la nourriture qu'elles n'arrivaient pas à vendre. Bien que le magasin que nous fréquentions n'était pas soumis à l'interdiction en raison de sa taille, les soupçons selon lesquels il redirigerait ses invendus vers les associations caritatives ne se sont pas faits attendre.

— [*Après deux semaines d'absence.*]

LA MAROCAINE : « Ici, pendant les deux semaines que t'étais pas là, il y a rien eu. J'te jure, on est parti à vide. »

Arrive ensuite Saïd. Il me confirme ce que dit la Marocaine. La conversation tourne autour des deux semaines de disette auxquelles je n'ai pas assisté. Ils s'interrogent les uns les autres et en concluent que : « c'était la même chose tous les soirs ». Selon Cambodge, cela aurait à voir avec un changement de direction.

SAÏD : « Ah bon, il y en a un nouveau ? »

CAMBODGE : Oui, nouveau, nouveau.

SAÏD : Ah ! C'est l'autre là, Kabyle ? Ah ouais, c'est un jeune lui.

CAMBODGE : Oui, Kabyle. Mais j'veux savoir, j'veux savoir... Pourquoi y a plus les cartons dedans ? Ça veut dire que le nouveau, il va donner aux associations, c'est ça ? Et toi, tu vas repartir avec rien, hein. Les Roumains, ils viennent déjà plus ici.

SAÏD : Ah bah non. Y a plus rien pour eux de toute façon. »

[*Quand sort la première poubelle, ce qu'ils y trouvent renforce leurs craintes.*]

CAMBODGE : « Non, y a rien, y a vraiment rien. Ouais, c'est ça, ils ont trouvé quelqu'un à qui donner. Ah c'est dommage... »

SAÏD : C'est fini maintenant, y en aura plus. En plus, ils ont vu qu'on était nombreux à la fin avec les Roumains et tout. Va falloir trouver ailleurs. » — (*Mercredi 02 Mars 2016*)

Comme le dit Saïd, les semaines qui suivent sont effectivement très animées par l'idée de trouver un autre lieu où s'approvisionner.

— LA MAROCAINE : « Si tu veux ramasser, il faut aller à Paris. Ici, c'est fini. »

2. Officiellement appelée « loi Garot » du 11 février 2016.

SAÏD : Ah Paris, ouais ! Attends, tu sais où tu vas ? Tu vas à Saint-Germain. [*Il m'indique la localisation d'une épicerie "Casino".*] Ouais ! Tu sais comment je le sais ? Quand j'avais vu ma sœur là-bas, on va dans une crêperie souvent. Eh bah, c'est juste à côté ! Ah ouais, j'te jure, c'est plein, c'est plein ! Les gens, ils prennent comme des fous ! Ils emportent avec des sacs remplis comme ça [*écartant les mains d'un mètre*]. Alors, j'te jure, des fois on rentre dans le restaurant, j'me dis merde, si j'pouvais... » — (*Mercredi 09 Mars 2016*)

C'est dans ce contexte que Saïd en est venu à penser qu'il pourrait en quelque sorte imiter les associations. Son idée était qu'il pourrait se voir offrir des dons alimentaires par les responsables d'un supermarché au même titre qu'ils en proposent aux œuvres caritatives dans le cadre de la nouvelle loi. Régulièrement, il m'informait qu'il avait rassemblé les documents administratifs et qu'il s'appêtait à les démarcher.

— SAÏD : « Ça y est. Mon pote, il va me donner les papiers pour l'asso. Comme ça, je m'emmerde plus à venir ici. Après, hop, terminé. J'irai voir le responsable, j'dis bonjour, je montre les papiers, tout ça... Et j'dis : "je viens en tant que responsable de notre association cinéma-to-graphique. On est sur un projet de film actuellement mais on compte sur vous parce qu'en fait on fait régulièrement des p'tites réceptions qui font vivre notre association." »

GAUTHIER : Une association cinématographique ?

SAÏD : Ouais, mon pote il est comédien, Farid Fedger³. Tu connais ? C'est lui qui va me donner les papiers de l'association. Comme ça j'peux aller un peu partout. J'passe à 11 h par exemple, j'montre les documents, j'dis j'suis bénévole et puis ils me donnent. Pas de problème. Exactement comme ils [*les bénévoles des Restaurants du Cœur*] viennent ici le matin, tu sais. — (*Mercredi 23 mars 2016*)

Saïd a aperçu des « gens bien habillés, avec une mallette et tout » s'entretenir avec les gérants du magasin. Cela lui suffit pour penser qu'ils seraient les représentants d'une association à qui bénéficieront les invendus désormais. Pour autant que je sache, il n'a jamais mis son projet en œuvre réellement. Du moins, il a continué à

3. Farid Fedger est un acteur et réalisateur de cinéma. En 2001 il a réalisé un long métrage intitulé « Philosophale » dans lequel Saïd a tenu un rôle de figurant.

récupérer les invendus du magasin où je l'ai rencontré pendant encore des années. Mais il faut rappeler que Saïd a régulièrement montré une inquiétude profonde pour sa réputation. Selon moi, s'il était fortement animé par la volonté de la préserver, cette sorte de combine astucieuse à laquelle il pensait avait aussi l'avantage qu'il devrait donner une apparence sérieuse pour qu'elle fonctionne : mettre un costume, endosser une responsabilité aux yeux de son interlocuteur, maîtriser des compétences administratives... Régulièrement, il cherchait à me convaincre qu'elle fonctionnerait.

— [*Message de Saïd laissé sur ma boîte vocale.*]

« Ouais, salut Gauthier, c'est Saïd. Eh, dis-moi, tu sais je suis en train de regarder la "trois", la chaîne "trois"... Un truc de fou ! Mais un truuc de fou ! Le mec, tu sais quoi ? Il va dans les heu... il va comment... dans les grands heu... Dans les Halles ou j'sais pas quoi... Il récolte CIN-QUENTE KILOS d'invendus ! Il a fait un restaurant heu... J'sais pas si c'est les plus démunis, mais un truc de ouf... J'ai appelé mon pote du cinéma, il m'a dit, t'as vu Saïd ? Alors ramène ton cul ! T'sais, j'ai les papiers hein, t'inquiètes pas. Bon, j'ai les papiers en tant que président de l'association et tout... Et puis heu... Oh, je pense la semaine prochaine, on va se donner rendez-vous et puis heu... J'ai bien babillé avec lui, c'est obligé, alors on va encore discuter loi 1901, tout ça... Bon bah j'te tiens au courant Gauthier, hein ! Mais c'est un truc de ouf le mec, CIN-QUENTE KILOS d'invendus ! » —
(*Dimanche 27 mars 2016*)

La réaction à cette loi chez des hommes et des femmes qui seraient censés en être les destinataires peut paraître en complet décalage avec l'enthousiasme que les mesures prises pour réduire le gaspillage suscitent généralement dans notre société. Parallèlement, cet évènement montre aussi comment la multiplication des informations et des conditions requises les conduisent à se désintéresser des aides institutionnelles, et pire, à s'en méfier et à les détourner.

Sur les trottoirs où se revendent des invendus alimentaires, les soupçons qui circulent concernent régulièrement une autre forme de fraude à la charité. Il n'est pas rare, en effet, d'entendre une revendeuse en accuser (discrètement) une autre de mettre en vente des produits qu'elle aurait obtenus auprès d'une association caritative. Qu'elles soient fondées ou non, ces accusations éclairent, elles aussi, un

contournement des règles institutionnelles doublé d'une volonté de rentabiliser le temps passé à vendre. Pour comprendre sur quoi sont basés ces soupçons et en quoi ils consistent exactement, il est important de noter que l'évolution du dispositif européen d'où provient l'aide alimentaire a rendu ses denrées moins facilement identifiables qu'auparavant.

De 1987 à 2014, la nourriture distribuée par les associations provenaient d'excédents de matières premières (céréales, riz, sucre, poudre de lait, beurre...) qui avaient été retirés des marchés, puis transformés par des prestataires désignés par l'État. Ces denrées n'étant pas vouées à la commercialisation, leur conditionnement indiquait lisiblement la mention « don de l'Union Européenne ». Par conséquent, quelqu'un qui achetait un don alimentaire dans la rue pouvait le reconnaître à son emballage singulier. À partir de 2014, la disparition de ces « stocks d'intervention » et leur remplacement par une enveloppe budgétaire destinée à l'achat, le transport et la distribution de produits que l'on peut aussi trouver dans le commerce conventionnel ne permet plus de les dissocier aussi facilement. Cependant, de forts soupçons peuvent être émis par les revendeuses qui sont elles-mêmes familiarisées avec le fonctionnement des associations.

Du « programme » au « fonds » d'aide européenne aux plus démunis : brève histoire d'un besoin croissant de données chiffrées

« Quand il y a des excédents de bouffe à droite, à gauche, et qu'on les détruit pour maintenir les prix sur le marché, à ce moment-là, nous, on pourrait peut-être les récupérer. » Coluche, le 26 septembre 1985.

Le président de la commission européenne Jacques Delors a proposé deux ans après l'appel de l'humoriste un « Programme Européen D'aide aux plus Démunis » (PEAD) qui, étant adossé à la politique agricole commune (PAC), consistait initialement à racheter des invendus sur les marchés de matières premières agricoles. Ce programme interventionniste devait à la fois permettre de mieux les réguler et également de mettre les stocks excédentaires à disposition des États membres dans le cadre de leurs politiques sociale et humanitaire. Néanmoins, la PAC a connu une succession de réformes au cours des années 1990 et s'est régulée de mieux en mieux. À tel point que les stocks d'intervention se sont raréfiés et ont obligé les États membres à injecter des fonds propres

pour soutenir le programme. Bien entendu, ces pratiques étaient contraires au règlement et certains pays, l'Allemagne en tête, ont fini par saisir la Cour de Justice Européenne pour dénoncer ces contournements du règlement.

Leurs plaintes ont abouti à un amendement majeur. Le PEAD est devenu en 2014 un fonds dédié spécifiquement à la lutte contre l'exclusion sociale appartenant au FSE (Fonds social Européen). L'une des conséquences de cette transformation en « Fonds Européen d'aide aux plus démunis » a été qu'en l'absence des fluctuations boursières, qui jusque-là régulaient la nourriture disponible, un autre principe de répartition des moyens attribués aux États a dû être adopté. C'est dans cette logique que le nombre d'individus soutenus dans les territoires nationaux s'est imposé comme clé de répartition des crédits entre les États. Suivant cette nouvelle organisation, chaque État devait néanmoins pouvoir compter précisément le nombre de personnes aidées. En France, les informations chiffrées fournies par les quatre réseaux associatifs qui assurent la distribution de l'aide alimentaire se sont avérées peu fiables ou peu homogènes dans leur comptabilité respective (voir tableau 2 ci-après). Les incohérences étant fortement pointées du doigt à partir de 2008, un budget de vingt millions d'euros leur a été octroyé par le gouvernement pour moderniser leurs supports informatiques et logistiques. En contrepartie de cette enveloppe, les réseaux de distribution se sont engagés à fournir aux autorités un ensemble d'informations concernant les volumes d'aides distribués (natures, tonnages, origines...) et les caractéristiques des foyers soutenus.

Tous les produits proposés par les associations ne sont pas commercialisés en France, ce qui peut créer un premier cas de soupçon si une revendeuse propose une marque de café inconnue par exemple. Ensuite, la plupart des associations caritatives n'ont pas vocation à se limiter à la simple « distribution » et souhaitent intégrer une dimension plus « éducative ». On peut y retrouver la démarche du « cinq fruits et légumes par jour » dans cette logique. Mais surtout, cette ambition se traduit par une obligation imposée aux bénéficiaires de composer leurs menus avec des catégories d'aliments non-substituables. Dans la catégorie des féculents, un bénéficiaire peut éventuellement choisir entre des pâtes, du riz, ou une boîte de lentilles. Le principe s'applique de même aux entrées, aux desserts, etc. À la suite de ces choix d'aliments considérés comme essentiels, les bénéficiaires se voient

aussi proposer quelques produits optionnels, à savoir du café ou du lait premier âge, notamment.

Dans ce sens, si une revendeuse est initiée à ces règles, elle sait aussi que même les bénéficiaires qui ne consomment pas de café et qui n'ont pas d'enfants en bas âge auraient tort de décliner les dons qu'on leur propose. Ne serait-ce que pour rentabiliser le temps de vente pour celles et ceux qui pratiquent cette activité. Précisons aussi que ces produits se retrouvent assez rarement dans les déchets des magasins en raison de leur comestibilité relativement longue. Tout ça aboutit, pour résumer, à ce que ce genre d'accusations concerne surtout des articles inhabituels et des denrées difficilement périssables. Cela dit, fréquenter les centres de distribution est loin d'être vu comme une dépense de temps efficace. Il y a les revendeuses qui craignent de s'exposer administrativement (comme la Marocaine) et celles qui estiment simplement que les volumes qui peuvent être récupérés sur un site d'approvisionnement sont incomparables. Darya a par exemple cessé de récupérer les colis alimentaires auxquels elle avait droit à une période où elle était encore en situation irrégulière, sans aucun revenu légal et mère de deux enfants à charge.

Du côté des institutions, les soupçons de « trafics » existent aussi. Ils n'intègrent néanmoins pas forcément les subtilités d'un commerce à la sauvette rentable. Comme me l'expliquait la responsable d'un CCAS (centre communal d'action sociale) de province, les phénomènes de fraude consisteraient, d'après elle, à s'inscrire dans plusieurs réseaux de distribution dans le but d'organiser une revente à grande échelle. Dans ce sens, elle m'apprenait également que la détection des fraudeurs était l'une des raisons qui poussaient les pouvoirs publics à rendre les procédures d'octroi plus performantes et centralisées.

« C'est ce qu'on appelle dans notre jargon "la coordination des aides" parce qu'on sait très bien que nos usagers font des fois le tour des popotes associatives. Au milieu, ils ont un petit tas. Ils revendent, enfin, il y a un petit trafic qui peut se faire. L'idée, c'est d'être beaucoup plus performant. » (*Entretien réalisé à Vierzon le 02 décembre 2014 dans le cadre d'une recherche précédente.*)

Cette volonté de rendre les systèmes d'attribution plus fiables se retrouve à d'autre niveau de la chaîne institutionnelle. En 2008 (soit à peu près quatre ans avant l'adoption progressive du « reste à vivre »), un rapport de l'IGAS (Inspection

Générale des Affaires Sociales) a mis en lumière que « les règles de comptabilisation du nombre de bénéficiaires de l'aide alimentaire n'[étaient] pas homogènes entre associations, ce qui empêch[ait] l'usage du nombre de bénéficiaires nourris comme critères de répartition de l'aide⁴ ». On pouvait aussi y trouver un tableau dont le but était de montrer l'incohérence des chiffres remontés depuis les ramifications locales des quatre réseaux de distribution français.

TABLE 2.1 – Nombre de bénéficiaires déclarés par association et dotation financière en 2006

Associations	Nombre de bénéficiaires déclarés en 2006	Part des bénéficiaires déclarés	Part de la dotation financière du PEAD
FFBA*	760 000	28%	42%
Croix Rouge	251 809	9%	1%
Secours Populaire	1 042 678	38%	30%
Restos du cœur	671 385	25%	27%
Total	2 725 872	100%	100%

FFBA : Fédération Française des Banques Alimentaires.

Source : Rapport d'exécution du programme du programme d'aide alimentaire européen aux personnes les plus démunies pour la période 01/10/2005 au 31/12/2006.

Lecture : Parmi les quatre organismes désignés par l'État pour assurer la distribution, en 2006, le réseau du Secours Populaire serait parvenu à prendre en charge 38% des personnes aidées en mobilisant 30% des ressources attribuées à la France. À l'inverse, les chiffres remontés par la Fédération Française des Banques Alimentaires établissaient la même année que moins de personnes avaient pu être aidées (28%) même si la part de la dotation était plus importante (42%).

Cependant, un comptage rigoureux du nombre de bénéficiaires prendrait sans doute en compte tous ceux qui ont eu recours à l'aide alimentaire par des moyens illégitimes. Combien de dons alimentaires ont finalement été vendus dans la rue est une question à laquelle personne ne peut raisonnablement apporter d'évaluation. Quoiqu'il en soit, on voit dans quelle spirale de défiance les organismes caritatifs et leurs bénéficiaires se retrouvent piégés. Le pouvoir ministériel (la Direction Générale de la Cohésion Sociale) qui joue les intermédiaires avec les instances européennes se méfie des chiffres que lui parviennent des différents centres de distribution locaux et leur impose des outils de comptage toujours plus fins et coercitifs. À leur niveau, ces entités locales assument une certaine forme de fichage des bénéficiaires qui, comme on l'a vu, encourage les contournements et biaise les

4. Évaluation du PEAD et de l'organisation de l'aide alimentaire français, rapport IGAS, juillet 2008 : 13.

remontées chiffrées par la même occasion.

Dans ce contexte, il existe toute une partie des revendeuses et des récupérateurs qui refusent simplement de passer entre les mains d'organismes institutionnels. Ce qui les éloigne des radars administratifs peut éventuellement les conduire vers de délicates négociations parmi leurs pairs, comme on va le voir.

Le statut d'invité sur un site de récupération

Pour qu'une ressource soit susceptible d'être acquise par des moyens frauduleux, il faut, en amont, que son accès soit contrôlé. Les organismes qui distribuent l'aide alimentaire veillent à ce que les bénéficiaires répondent à certains critères sociaux. Dans le cadre informel d'un coin poubelles, les « habitués » sont, quant à eux, particulièrement sensibles à ce que ceux qui les rejoignent soient des habitants du coin. Une manière d'observer comment les récupérateurs cherchent à limiter l'accès aux marchandises qu'ils trouvent parmi les déchets des magasins est de s'intéresser aux difficultés que d'autres rencontrent lorsqu'ils convoitent les mêmes ressources.

Au moment où Saïd voulait imiter les représentants d'associations caritatives, la Marocaine cherchait quant à elle à rejoindre un autre site d'approvisionnement. Seulement, la tâche n'est pas simple. Une manière d'y parvenir serait de mener de laborieuses recherches à travers la ville pour trouver un magasin où les invendus sont accessibles à un horaire précis. Parfois, les revendeuses ont cette chance sans même avoir à chercher. Mais hormis ces occasions très exceptionnelles, une autre solution existe : se faire inviter.

Aussi rares soient les occasions où j'ai pu observer ce genre d'invitation parmi les revendeuses, l'importance que cette opportunité peut potentiellement représenter pour celle qui en bénéficie soulève plusieurs questions. Peut-on inviter n'importe qui ? Qui peut potentiellement se faire inviter ? De quelle manière peut-on s'assurer que la présence de son invité sera acceptée par les autres participants ? Ici, j'expose les circonstances de deux invitations (négociée avec succès pour l'une mais pas l'autre) qui ont eu lieu durant mes années d'enquête sur un site d'approvisionnement où se croisent chaque semaine pas moins de quatre revendeuses.

Durant l'hiver 2016, Darya était une revendeuse dynamique et enviée. Un jour (*27 janvier 2016*), la Marocaine m'a dit : « Je me demande bien où elle [Darya]

trouve toutes ces bonnes choses. » Dans l'élan de la conversation, je n'ai pas pu m'empêcher de dire qu'elle me l'avait partiellement révélé. Le lieu d'approvisionnement où m'avait invité Darya était un magasin Monoprix situé sur l'Avenue de Clichy (dix-septième arrondissement). Il va sans dire que je n'étais pas censé faire circuler l'information. Alors, devant le faux-pas que je venais de commettre, je suis longtemps resté évasif vis-à-vis de la Marocaine. Je prétendais que je connaissais le lieu mais que Darya ne m'avait pas indiqué l'heure à laquelle les employés sortaient les bennes à ordures.

De son côté, la Marocaine insistait lourdement. D'abord, pour que j'obtienne l'horaire auprès de Darya et ensuite, pour que j'accepte de l'accompagner. J'ai prétexté que je ne connaissais pas Darya suffisamment bien pour lui demander une telle faveur (ce qui était faux). Mais, la Marocaine insistait tant et plus pour que j'obtienne les horaires d'ouverture du magasin sur Internet⁵. Ses relances ont fini par devenir systématiques. Le plus souvent, elle abordait le sujet sans même me dire bonjour. Mais au bout d'un peu plus de deux mois, sa patience a atteint sa limite et elle s'est décidée à s'y rendre sans moi.

— [*En me voyant marcher dans sa direction.*]

LA MAROCAINE : « Hé, j'ai été à La Fourche ce matin. *Wallah!* Je te jure, il y avait rien, je suis rentrée avec rien. [*Tout en remuant une pile d'encombrants au coin de la rue.*]

GAUTHIER : Rien ? Comment ça "rien" ? T'es sûre que tu as attendu assez longtemps au moins ?

LA MAROCAINE : Mais oui, j'ai attendu assez longtemps ! La poubelle, elle est sortie. Mais elle était vide. Elle était vide, vide, vide...

GAUTHIER : Il y en avait forcément un petit peu...

LA MAROCAINE : Rien du tout ! *Wallah*, c'était tout vide... Eh, si tu crois [que] j'ai attendu pas assez longtemps, t'as qu'à voir... Alors... Je suis partie, il était 7 h au matin. Quand je suis revenue, il était 11 heures moins le quart. Pas attendu assez longtemps ? Non, jamais j'y retourne la-bas. Ça vaut pas la peine. C'est trop de trajet pour rien du tout.

5. Sortir les poubelles est généralement l'une des premières tâches que les employés ont à effectuer.

GAUTHIER : Bizarre. Je comprends pas... Et, il n'y avait personne d'autre ? T'étais toute seule ?

LA MAROCAINE : Non, non, j'étais pas toute seule du tout ! Attends... Eh... Alors, euh... Il y avait le nez rouge⁶, la madame avec la poussette [Darya], la Tunisienne [Khadija] et puis un homme Roumain [inconnu]. Quand la Tunisienne, elle m'a vue, on aurait dit elle avait vu la mort... Pfff!! Et le nez rouge, c'est pareil. Elle m'a même pas parlé.

[*Quelques secondes s'écoulent...*] Pourquoi tu m'as dit [qu'il] y avait seulement la madame avec la poussette, ta copine là ? Tu savais [que] le Nez rouge et la tunisienne, elles allaient là-bas aussi ? Et tu m'as pas dit ?

GAUTHIER : Non mais tu plaisantes ! Tu penses bien que j'ai jamais pensé à demander à Darya qui allait là-bas. J'ai jamais pensé qu'elles y allaient aussi. J'en reviens pas...

LA MAROCAINE [*Me voyant un brin songeur :*] Elles, elles ont rien pris non plus. J'ai utilisé deux tickets [de métro] et je suis revenue avec rien. Quand je suis rentrée à la maison, je te jure, mon mari il était pas content. » — (*Vendredi 01 avril 2016 - Le magasin de la gare*)

Après ce jour, la Marocaine n'a jamais remis les pieds sur ce lieu d'approvisionnement. Cela peut paraître étonnant compte tenu de l'importance qu'elle y attachait mais il est clair que sa visite n'avait pas grand-chose à voir avec ce qu'elle avait imaginé. Rien ne laissait supposer que trois revendeuses rencontrées sur les espaces de vente du dix-huitième arrondissement auraient également leurs accointances auprès du même commerce à plusieurs kilomètres de distance.⁷

La façon dont les récupérateurs réguliers d'un site d'approvisionnement cherchent à limiter leur nombre explique facilement que le type d'invitation dont j'ai bénéficié soit assez rare. La forme de protection la plus évidente s'observe au travers des questions auxquelles les nouveaux arrivants sont soumis. Dans un commentaire que Darya m'apporte à propos du même évènement quelques jours après, on voit que

6. « Nez rouge » est une revendeuse que j'ai souvent côtoyée sur les points de revente du dix-huitième arrondissement. Le surnom par lequel les autres revendeuses se réfèrent souvent à elle, sauf en sa présence, traduit sa réputation. Cette vieille femme au corps frêle qui fait figure de doyenne mènerait son commerce avec tellement de vaillance et depuis tellement longtemps qu'elle en aurait le visage rougit par le froid et les intempéries.

7. Au vu du nombre de commerces alimentaires que compte la région parisienne, les chances d'y retrouver d'autres revendeuses peuvent effectivement paraître faibles.

les habituées des lieux n'ont pas du tout cherché à dissimuler leur mécontentement et leur étonnement en la voyant :

— DARYA : « Tu sais Fatima, la Marocaine qui va avec toi dans les poubelles ? Elle est venue ici l'autre jour... [*Elle prend un air affligé.*] Elle saute dans les poubelles ! Je ne rigole pas, elle saute vraiment dans les poubelles ! Et puis... [*me saisissant le poignet comme pour retenir mon attention*] Khadija lui a demandé pourquoi elle est venue ici... Et, elle lui a répondu : “je vais où je veux ! Non mais c'est mafia ou quoi ?” C'est mafia [*rire*] ! Tu parles... Elle prend tout et puis elle dit “c'est mafia”... » — (*Jeudi 21 avril 2016 - Le magasin de la Fourche*)

Le local à poubelles du « Monoprix de la Fourche » a son entrée par une petite rue à l'angle de l'Avenue de Clichy : rue Hélène. En m'y présentant trois semaines après la Marocaine, je me suis familiarisé avec les règles auxquelles ses participants se conforment. Exactement comme la Marocaine, ma présence a suscité plusieurs interrogations.

— [*À quelques mètres de l'entrée de service d'un magasin alimentaire situé sur l'Avenue de Clichy.*]

Darya me dit de me retirer de là où je viens de m'asseoir. Si je suis en face de la porte du local, les employés pourraient rentrer directement les poubelles et ne les sortir qu'au passage du camion. Une fois que nous sommes appuyés contre un muret un peu plus loin le long de la rue, elle m'explique qu'un employé sortira la poubelle depuis l'accès principal, qu'il descendra jusqu'au local et qu'il appuiera sur une sonnette qui annonce la levée du rideau de fer. Puis, il repartira d'où il est venu et d'autres rentreront la poubelle un peu après. C'est entretemps qu'il faut récupérer les marchandises.

Après une dizaine de minutes d'attente, une femme d'une quarantaine d'années nous rejoint. Elle connaît Darya, Khadija et Nez rouge. Visiblement habituée des lieux, elle m'adresse une à une les questions suivantes : « C'est la première fois que tu viens ? Où tu vas chercher d'habitude ? » Je réponds docilement. Ensuite, elle poursuit : « Qui est-ce qui t'a dit l'heure pour ici ? » À cette question, je me contente de donner naïvement un coup de menton dans la direction de Darya sans dire un mot. Darya hausse alors les sourcils : « Mais tu dois pas le dire ! Si Khadija sait j'ai dit à toi, elle va m'engueuler. Tu dis pas ! ». — (*Jeudi 21 mai 2016*)

De cette façon, si je n'ai pas été accueilli avec hostilité, comme la Marocaine

estime l'avoir été, mon statut de nouvel arrivant m'a tout de même valu d'avoir à donner quelques explications. Les participants veulent pouvoir expliquer à quel habitué est due la présence d'une personne extérieure et éventuellement même à quel titre il a été invité. Ainsi, les habitués qui font part d'une invitation sont en quelque sorte tenus pour responsables de leur invité. Ce que l'on peut également relever dans cette note de terrain c'est la façon dont Darya entendait faire accepter ma présence aux autres : tout simplement en évitant qu'ils sachent qu'elle en était responsable. Notons que si je n'ai pas pensé à cacher d'où venait l'invitation dont j'ai bénéficié, Darya ne m'a jamais demandé de le faire. C'est donc dire si l'usage de ce mensonge lui paraissait évident.

En l'absence d'une invitation en bonne et due forme, la Marocaine ne se sent pas la bienvenue et dénonce chez les autres participantes une forme de connivence (« de mafia »). La seule fois au cours de l'enquête où une telle invitation s'est manifestée (hormis celle dont j'ai bénéficié) a été celle que Darya a accordée à Alina sur ce même lieu d'approvisionnement. Ce statut d'invitée négocié avec succès questionne, entre autres, la réaction des autres revendeuses présentes. Manifestement, ni Khadija, ni Nez Rouge ne se sont opposées à la présence d'Alina, contrairement à ce qui s'est passé pour la Marocaine. Est-ce pour faire plaisir à Darya ? Darya et Khadija s'entendent trop mal pour qu'on puisse l'envisager. Est-ce pour faire plaisir à Alina ? Là aussi, Alina a toujours refusé de considérer sa cohabitation avec Khadija autrement que comme une regrettable nécessité.

Les invitations à rejoindre un site d'approvisionnement sont sûrement, et de loin, la forme la plus importante d'entraide existant parmi les revendeuses, selon l'importance qu'elles y attachent elles-mêmes. Par extension, leur rareté est aussi un fait très éclairant au regard des relations que les revendeuses nouent typiquement entre elles. Si l'on se fie aux nombreuses années depuis lesquelles certaines se connaissent et la régularité avec laquelle elles se sont côtoyées, on pourrait s'attendre à ce que plus d'amitiés se nouent entre elles. Mais les revendeuses deviennent rarement amies. Elles partagent rarement du temps en dehors de leur activité et s'attachent peu les unes aux autres. Au mieux, elles finissent par entretenir une relation stable et, si elles sont amenées à se côtoyer très souvent, elles feront le nécessaire pour qu'elle le reste.

Si à l'inverse, elles se croisent moins souvent, elles auront tendance à laisser les conflits éclater avec moins de retenue. Je suppose, dans ce sens, que si Darya a

pu négocier un statut d'invitée sans difficulté pour Alina, ça n'est pas tant pour la sympathie que les autres usagères de ce site d'approvisionnement accordent à cette dernière que parce que son emploi du temps est chargé. Il serait donc difficile de ne pas croiser Alina pour celle qui rentrait en conflit avec elle. Inversement, s'opposer à la Marocaine est nécessairement moins lourd de conséquences.

L'activité hebdomadaire des revendeuses que j'ai fréquentées montre avec quelle régularité elles sont amenées à se côtoyer. Le tableau 2.2 présente les créneaux de vente que chacune d'elles fréquente tout au long de l'année ou presque. Dans le dix-huitième arrondissement⁸, sept créneaux horaires par semaine répartis sur trois lieux différents permettent la revente de produits alimentaires. Mises bout à bout, leurs participations comptabilisent potentiellement vingt-sept présences par semaines sur trois marchés ; le marché Lariboisière (à Barbès) et de la Porte de Montmartre ayant lieu deux fois et celui du marché aux puces de Saint-Ouen.

TABLE 2.2 – Coparticipations hebdomadaires de six revendeuses régulières

	Lundi	Mercredi	Jeudi	Samedi		Dimanche	
	Puces de St-Ouen	Barbès	Pte de Montmartre	Barbès	Puces de St-Ouen	Pte de Montmartre	Puces de St-Ouen
La Marocaine	X		X			X	
Jeanne		X	X	X		X	
Khadija	X	X	X	X	X		
Nez Rouge		X	X	X			X
Alina	X	X	X	X	X	X	X
Darya		X	X			X	X

À noter : Ce tableau restitue un emploi du temps correspondant essentiellement à l'année 2016. Il est évident qu'il a connu quelques modifications depuis. L'un des facteurs qui peut causer des changements dans le cycle de vente d'une revendeuse peut être les conflits interpersonnels dans lesquels elle se retrouve impliquée. Par exemple, quand Darya est rentrée en conflit avec Alina, elle a ensuite cherché à l'éviter dans les circonstances qui occasionnent trop de promiscuité. Elle a donc décidé d'abandonner le « Monoprix de la Fourche », site d'approvisionnement situé près de son domicile, et également, le créneau de revente du jeudi à la Porte de Montmartre où là aussi, il est difficile de garder ses distances puisque l'espace est réduit.

Les lignes de ce tableau indiquent les différences de fréquence de participation. Alina (7/7) occupe toutes les possibilités que lui offre le nord de Paris. Khadija (5/7) reproduirait le même programme si elle pouvait se libérer le weekend. Sans

8. Par souci de simplification, le marché aux puces de Saint-Ouen a ici été assimilé au dix-huitième arrondissement de Paris. Situé en bordure de la commune de Paris et de Saint-Ouen, la gestion du marché (d'antiquaires principalement) fait intervenir les compétences administratives de l'une et de l'autre.

astreintes familiales, Nez Rouge (4/7) se rend partout mais seulement une fois, à la différence de Jeanne (4/7) et de la Marocaine (3/7) qui sélectionnent les marchés les plus recommandables. La première évite le marché aux puces de Saint-Ouen qui est loin des transports en commun, la seconde, qui est véhiculée, privilégie Saint-Ouen mais délaisse Barbès car elle juge le quartier trop mal famé.

Les colonnes de ce tableau montrent qu'elles se fréquentent bien toutes à un moment ou à un autre de la semaine malgré les disparités de leur emploi du temps respectif. Il faut d'abord remarquer qu'un seul moment les rassemble toutes : le marché du jeudi à la Porte de Montmartre (6/6). Mais au-delà du jeudi - Porte de Montmartre qui cumule, de fait, le nombre d'interactions le plus important, le reste de la semaine se déroule selon des combinaisons plus contrastées. Il en résulte des coparticipations inégalement fréquentes qui deviennent plus visibles en extrayant les relations dyadiques qui composent ce cycle de vente. Pour en rendre compte, le tableau 2.3 détaille les fréquentations de ces revendeuses une fois décomposées en dyades.

TABLE 2.3 – Relations des participantes décomposées en dyades (vente uniquement)

Relations dyadiques		Nombre de coprésences hebdomadaires
Alina	Khadija	5
Alina	Darya	4
Alina	Nez rouge	4
Alina	Jeanne	4
Nez rouge	Darya	3
Nez rouge	Khadija	3
Nez rouge	Jeanne	3
Khadija	Jeanne	3
Jeanne	Darya	3
La Marocaine	Alina	3
La Marocaine	Darya	2
La Marocaine	Khadija	2
La Marocaine	Jeanne	2
Khadija	Darya	2
La Marocaine	Nez rouge	1

Sa position dans les lignes inférieures de ce tableau exclusivement traduit bien le relatif isolement de la Marocaine parmi les revendeuses les plus assidues. Non

pas que le nombre de ses contacts hebdomadaires soit faible – la Marocaine est assurément une revendeuse régulière – mais il le devient en comparaison du cycle de vente des autres participantes. Les rencontres hebdomadaires entre Darya, Khadija et Nez rouge sont, en effet, deux fois plus fréquentes que les rencontres entre la Marocaine et chacune d’elles. À l’inverse, quand Alina se présente pour la première fois sur le site d’approvisionnement de La Fourche, elle fréquente au moins aussi souvent les autres participantes au cours de chaque semaine qu’elles se fréquentent elles-mêmes.

Pour poursuivre dans ce sens, si Khadija ne s’oppose pas à l’arrivée d’Alina sur un site d’approvisionnement déjà très fréquenté, il faut préciser qu’elles s’accordent fréquemment des marques de bienveillance. La note de terrain qui suit décrit une situation de vente où la présence de policiers a été détectée à temps. On voit clairement comment Alina se démène pour éviter à Khadija d’être prise en mauvaise posture.

— [*Un jeudi matin, sur les coups de 11 h un client nous fait savoir qu’il a vu le véhicule banalisé de l’équipe de police en « civil » en haut de la rue.*]

Habituellement, les policiers le garent en bas de l’avenue avant de se faufiler parmi les passants jusqu’au lieu de revente ou aux abribus où les revendeuses se retranchent quand elles le peuvent. Alina est stressée. Elle n’a pas du tout envie de se faire « cueillir » avec autant de marchandises. Retourner à la voiture n’est pas une solution. Si les policiers la trouvent et la suivent, c’est tout le contenu du coffre de la voiture qu’ils pourraient confisquer. Il faudrait donc qu’elle puisse en vendre un peu sans bouger de là où nous sommes cachés. Justement, Alina repère un client un peu plus bas. Elle cherche à attirer son attention.

Alors que nous cherchons un contact visuel tout en nous cachant de la police, nous apercevons Khadija. Elle marche le long de la chaussée en remontant l’avenue. En s’exposant autant à la vue des policiers, on pense que Khadija n’a pas entendu l’alerte. Alina oublie complètement le client et fait désormais en sorte que Khadija nous aperçoive.

ALINA : « Elle est là Khadija ! Elle est là, elle est là, elle passe...
KHADIJA ! Elle m’a pas écouté... [*Un bus passe entre elle et nous.*]
KHADIJA ! Elle m’a pas écouté avec le bruit des bus... [*Les choses empirent... Un véhicule utilitaire s’arrête juste devant nos yeux. Le mari de Khadija est au volant. Elle ouvre alors la porte latérale droite.*]

Elle prend des risques là, de le faire venir en voiture jusqu'ici son mari.

Si l'un des flics la recherche, elle va se faire démonter... »

On pense alors un moment que Khadija a prévenu son mari de venir la récupérer avant que les policiers n'aient le temps d'intervenir. Mais voyant qu'elle ne monte pas dans la voiture et qu'en plus, elle en retire deux sacs de marchandises, Alina s'affole : « Elle récupère la marchandise là ? Mais elle est folle ! KHADIJA ! KHADIJA ! » Cette fois-ci, KHADIJA l'a entendue. — (*Samedi 06 Mai 2017 - Porte de Montmartre*)

Les alertes à la police sont les situations les plus susceptibles de produire un acte d'entraide mais leurs enjeux ne sont pas considérés comme aussi cruciaux que le sont les invitations sur les sites d'approvisionnement. Dans ces circonstances, on peut distinguer au moins trois comportements. Éviter délibérément d'avertir une autre participante qui n'a pas entendu ou vu les policiers, ou au contraire, prendre la peine d'en avertir une autre si elle se trouve à côté (« parce que ça ne mange pas de pain ») sont deux attitudes toutes aussi courantes. Mais les efforts et l'implication de Alina que l'on observe dans la situation qui vient d'être décrite sont bien plus rares.

Alina et Khadija fournissent ainsi une illustration assez juste de ce qui caractérise les relations très régulières et inscrites sur le long terme chez les revendeuses alimentaires. Elles ne sont certainement pas des simples connaissances l'une pour l'autre. Elles ne sont pas animées par un sentiment d'amitié mais au contraire de méfiance comme me le confie Alina. Et pourtant, les actes d'entraide qu'elles s'accordent indiquent qu'elles reconnaissent une importance particulière à entretenir une bonne entente. En somme, leurs rapports sont stabilisés. Ils ne s'expriment pas pleinement par la « force » (Granovetter, 1974; Marsden & Campbell, 1984) qui les caractériserait, mais plutôt par les enjeux qu'ils concentrent⁹.

Chez les revendeuses qui rencontrent des occasions moins régulières de se côtoyer, c'est à dire, trois ou quatre fois par semaine, la bienveillance n'est pas inexistante mais elle est essentiellement cantonnée aux attentions qui peuvent être

9. Même parmi les revendeuses qui se connaissent suffisamment bien pour s'entraider, un nombre restreint d'entre elles le fait réellement. Exactement comme l'ont fait remarquer Marsden et Campbell, la fréquence des interactions n'est pas forcément un indicateur fiable de la force des liens qui unissent les individus. Selon les cas de figure où ce critère de mesure est employé, il peut même considérablement fausser l'évaluation que l'on en fait. C'est le cas par exemple des relations de travail (*co-workers*) ou de voisinage (*neighbors*).

apportées sans trop d'efforts, celles qui « ne mangent pas de pain ». La relation de Darya et Jeanne entre pleinement dans cette catégorie. Si l'on descend au niveau des coprésences qui n'ont lieu qu'une à deux fois par semaine, mes notes de terrain illustrent alors des rapports très chaotiques. En voici deux exemples.

— [*À la table d'un café, en bas de chez Darya.*]

En faisant défiler les photos sur l'écran de son téléphone, Darya me montre un premier cliché de Khadija qu'elle a pris à son insu. On y voit ses marchandises étendues au premier plan et au second, un homme qui serait le « mari Marocain » de Khadija. D'après Darya, Khadija est officiellement liée à un autre homme par le biais d'un mariage arrangé. Seconde photo : on y voit de grandes marques rouges et des ecchymoses sur ses avant-bras. Khadija lui aurait infligé ces marques à cause d'une place de vente qu'elle refusait de lui céder. Darya garde ces photos précieusement. Elle menace Khadija de rapporter ses arrangements à la police et de déposer plainte pour coups et blessures. — (*Mercredi 31 novembre 2016*)

— [*Durant la période du Ramadan.*]

Un conflit éclate entre la Marocaine et Darya. Pendant la dispute, Darya l'accuse de vendre de la viande non-halal en prétendant le contraire : « La prochaine fois [que] je te vois vendre de la viande pendant le Ramadan, je le dis à l'imam de la mosquée. L'imam, il va t'égorger ! » — (*Avenue de la Porte de Montmartre - Jeudi 7 juillet 2016*)

Je tiens à souligner qu'il existe bien un espace dans la sociabilité des revendeuses pour l'entraide et un certain sens de camaraderie. Mais d'une part, la camaraderie des unes est souvent perçue comme du copinage par les autres. Et d'autre part, même si chacune d'elles aurait des raisons évidentes de cultiver des relations de bienveillance, ou au moins d'éviter le contraire, leur commerce reste avant tout une entreprise individuelle qui ne suppose *a priori* pas de collaboration.

Les revendeuses en viennent ainsi parfois à rechercher leurs opportunités d'approvisionnement dans des initiatives discrètes et isolées comme le montre la prochaine section. On va voir que Darya se tourne vers des intermédiaires qui doivent lui éviter les tensions qu'elle a connues par le passé tout en lui permettant de proposer une offre de qualité. Ces avantages sont censés compenser la baisse des marchandises qu'elle peut espérer récupérer chaque semaine en raison des horaires d'approvisionnement auxquels elle ne veut plus se déplacer.

La commercialisation intermédiaire

Face aux tensions qui ont été évoquées, les revendeuses ne se contentent pas toujours d'essayer de contrôler, tant bien que mal, les débordements qui pourraient nuire à tous les récupérateurs d'un même site. Elles cherchent parfois à déjouer, en amont, la concurrence que les autres leur imposent. Cette volonté est sans doute d'autant plus forte, en ce qui les concerne, que les revendeuses occupent généralement une position minoritaire, ce qui n'est pas sans conséquence sur la façon dont elles sont ouvertement contestées. Pour cette raison principalement, les marchandises qu'elles proposent ont parfois été achetées à des intermédiaires.

Darya par exemple, propose durant l'année 2017 des marchandises qui proviennent en partie d'un accord qu'elle et une autre revendeuse ont passé avec un employé chargé de la surveillance d'un magasin où elles s'approvisionnent. Comme l'une de ses fonctions est également de sortir le conteneur à déchets, il était convenu pour cinquante euros par mois que cet employé leur remette en mains propres des produits encore valables (certains n'ayant pas encore dépassé leur date limite de péremption) et qu'il avait pris soin de rassembler lui-même avant de déposer le conteneur à déchets au bord de la chaussée. Elle me confie aussi durant cette période qu'il lui arrive d'acheter une partie des invendus qu'un autre récupérateur accepte de lui céder pour un tarif de gros. Grâce à ces accords, Darya propose des produits de qualité et surtout, elle évite d'avoir à « faire la bagarre » pour les emporter.

Ce type d'arrangement informel et tarifé en marges d'un commerce de rue a déjà été observé par Mitchell Duneier (1999 : 85-95). Il explique que les emplacements de vente de livres usagés étant recherchés et limités en nombre à Greenwich Village, des sans-abri occupent des bouts de trottoir durant la nuit et les cèdent au petit matin aux vendeurs qui le souhaitent, moyennant rémunération. À l'image de ces « gardiens d'emplacements de vente » (*place holders*), pas moins de quatre catégories d'intermédiaires viennent se greffer à l'activité des vendeurs de livres. On trouve aussi les *table watchers*, des personnes qui restent positionnées en permanence à proximité d'une table de vente afin qu'elle ne paraisse pas vacante (car c'est interdit) ; les *movers* qui sortent et replacent les livres dans des entrepôts matin et soir et enfin les *storage providers* dont le service consiste à fournir un espace de rangement autre que les entrepôts payants. La principale raison pour laquelle ces

sans-abri ne participent qu'indirectement à ce commerce tient à leur état de santé et en particulier à l'addiction au crack ou à l'héroïne. Une addiction qui, de leur propre aveu, est difficilement conciliable avec le quotidien stable et la patience que requiert l'activité de bouquiniste.

Ici, l'apparition du personnel des magasins dans les rouages du commerce des invendus alimentaires et les accords tarifés qui sont parfois pratiqués avec d'autres récupérateurs apparaissent intimement liés aux rapports de genre qui s'exercent durant le triage des déchets. En effet, les habitués que j'ai rencontrés sur le lieu d'enquête ont beau craindre la présence des Roms et s'organiser tacitement pour limiter leur accès aux marchandises, chacune de leurs interactions n'en demeure pas moins excessivement prudente. À l'inverse, les contestations qui visent la Marocaine occasionnent des dérapages à répétition.

Aussi, il est important de remarquer que ceux qui agissent comme intermédiaires pour le compte de revendeuses sont des hommes, du moins à ma connaissance. À vrai dire, c'est par l'arrangement passé entre Darya et un autre récupérateur que j'ai saisi que les hommes ne font en réalité que très rarement l'objet d'une contestation ouverte. Raison pour laquelle, ce que Darya résume en disant que c'est un peu comme si elle « pay[ait] un homme pour faire la bagarre à [s]a place » n'est pas tout à fait vrai. Il est, en fait, très probable qu'il n'ait pas à la faire contrairement à elle. En effet, même si les employés des magasins ont un avantage en accédant aux marchandises avant qu'elles soient déposées dans la rue, l'implication de simples récupérateurs dans ce rôle d'intermédiaire indique qu'opérer dans le secret n'est finalement pas indispensable puisque c'est à minima en tant qu'hommes qu'ils sont censés tirer leur capacité à extraire de grandes quantités sans subir de contestation.

Par ailleurs, Darya n'est pas la seule à solliciter les commerçants ou le personnel des commerces. Dans la plupart des cas, il s'agit simplement de dons. Il arrive par exemple qu'Alina puisse proposer des fruits et des légumes frais qu'un épicier en bas de chez elle accepte de lui remettre pour éviter d'avoir à les détruire. Khadija obtient également les invendus d'une boulangerie dans les mêmes conditions. Les accords tarifés comme ceux qu'a pratiqués Darya sont vraisemblablement assez rares. Mais elle explique en avoir pris l'initiative après avoir connu d'autres revendeuses qui étaient parvenues à établir le même type d'accord avec les tenants d'une boucherie pour l'une et ceux d'un magasin « bio » pour l'autre.

Le système de la revente

L'achat de nourriture à des intermédiaires serait sans doute difficile à comprendre si nous n'avions pas en tête le contrôle informel qui s'exerce à l'intérieur du coin poubelles et les problèmes de réputation que les récupérateurs rencontrent. Peut-on étendre ce raisonnement aux transactions qui ont lieu dans les rues de Paris ? Peut-on expliquer de la même manière pourquoi des gens acceptent de payer pour quelque chose qu'ils pourraient trouver eux-mêmes simplement en se penchant dans les poubelles d'un magasin ? Lorsque nous mettons le commerce des invendus alimentaires en perspective du contexte initial de leur récupération dans les poubelles des magasins, nous pouvons au moins observer trois traits distinctifs.

Premièrement, là où les récupérateurs renoncent régulièrement à certains produits pour apaiser les tensions, ceux qui les achètent dans la rue adoptent un tout autre compromis. On peut le voir à partir d'un aperçu des ventes que j'ai moi-même réalisées. Il faut avant tout préciser que le raisonnement dont je rends compte ici n'est possible que parce que les prix pratiqués dans la rue s'homogénéisent largement et que j'ai pu aligner autant que possible mes tarifs sur ceux qui sont généralement pratiqués. Par exemple, les revendeuses savent bien qu'un lot de quatre yaourts standards se vend normalement pour cinquante centimes. De cette manière, les produits se négocient généralement à moins de la moitié du prix qu'ils affichent dans les rayons des supermarchés¹⁰.

Plus précisément, le tableau présenté ci-dessous montre que dans les limites de mon volume de marchandises habituel, soit la contenance d'un un sac à dos de

10. Au moins une autre méthode aurait permis de faire ce calcul. À l'époque où je ne participais pas encore activement à ce commerce, j'avais pris soin de noter les prix auxquels Jeanne négociait et vendait ses produits. J'aurais donc pu proposer une estimation en restituant le montant de ses ventes. Mieux encore, j'aurais pu recueillir le montant des ventes réalisées par plusieurs revendeuses et en calculer la moyenne. Mais une première difficulté aurait été de retrouver le prix de ces articles dans le commerce légal. Non seulement les marchandises qu'elles proposent proviennent de plusieurs lieux de récupération mais surtout, un même article peut être commercialisé par plusieurs enseignes avec des écarts de plusieurs dizaines de centimes d'euros, soit une marge importante compte tenu des montants étudiés. La deuxième, c'est que les revendeuses préfèrent généralement rester discrètes sur les sommes qu'elles parviennent à dégager de leur commerce, surtout s'il s'agit de les comparer à celles des autres. Pour ces deux raisons, il m'a semblé que la meilleure option était encore celle que permet l'observation participante. En m'inspirant de Donald Roy (2000 [1952]) qui rend compte des gains horaires issus de son travail d'usine, j'ai préféré baser ce calcul sur mes propres ventes et ma connaissance des tarifs pratiqués par les revendeuses. Cela ne m'empêchait pas de les interroger, en cas de doute, pour savoir à quel prix elles auraient vendu tel ou tel article dont je disposais.

quarante litres (cinq à dix kilos), un total de quatre heures trente m'a été nécessaire pour vendre dix-neuf articles et dégager un gain de seize euros. On peut noter, au passage, que d'une journée à l'autre, les gains peuvent être très variables en dépit d'un volume de marchandises qui, lui, reste stable : leur quantité est limitée à la contenance de mon sac à dos et leur qualité reste relativement homogène puisqu'elles proviennent de la même enseigne. Dans ce cadre, la seule vente que j'ai pu réaliser au cours d'une heure de la matinée du 24 janvier 2017 s'explique par une activité policière particulièrement intense.

TABLE 2.4 – Liste de produits revendus sur une durée totale de 4h30 (en euros)

Date	Durée	Produits	Nb d'exemplaire(s)	Prix en magasin	Prix à la revente
18/01/2017	10h15 - 11h10	Jus multifruits rouges	2	4.5	2,5
		Mayonnaise	1	1.5	0.5
		Abricots secs	1	2.5	1
		Pain	1	2.75	1
		Pain au lait	1	2.3	0.5
		Brioche	1	2.75	0.5
24/01/2017	10h -11h	Biscottes	1	1.45	1
16/02/2017	11h30 - 14h	Jus de fruit	2	4.5	2.5
		Filets de poulet	1	3.85	1
		Brioche	1	2.75	0.5
		Pot-au-feu	2	6.5	2
		Filets de dinde	1	2.69	1
		Tarte chèvre épinard	1	2.62	0.5
		Yaourts au chocolat	1	2.9	0.5
		Yaourts naturels	2	1.8	1
Total			19	45.36	16

Une fois ces produits vendus, j'ai également répertorié les prix auxquels ils étaient proposés en rayon. Ces articles auraient coûté un total de 45.36 euros à la sortie des caisses. Dans cette liste, les produits ont donc subi une décote moyenne d'un peu moins d'1.50 euros lorsque je les ai vendus dans la rue. Autrement dit, ils ont conservé une valeur qui oscille entre 30 et 40% de leur prix initial. C'est donc précisément dans ce sens que le « service » que les revendeuses proposent à la clientèle est bien de l'ordre du compromis. Un compromis qui évite à la fois d'avoir à payer la nourriture plein tarif et à la fois de devoir « faire les poubelles »

soi-même.

Deuxièmement, les revendeuses fournissent un cadre d'approvisionnement qui n'est ni concurrentiel, ni conflictuel, de sorte que les acheteurs n'ont pas à jouer des coudes à la différence des récupérateurs. Qui plus est, bien que les interactions revendeuses/clients ne soient pas non plus exemptes de tensions, elles s'inscrivent malgré tout dans un cadre qui semble plus à l'avantage de ces derniers. Si ces tensions sont généralement occasionnées par des (soupçons de) vols et des promesses de remboursement non-honorées (parfois partiellement honorées), l'un des principaux résultats de cette enquête est que, face aux pratiques déloyales de la clientèle, les revendeuses choisissent fréquemment de fermer les yeux de crainte de rompre le lien marchand définitivement. Par conséquent, même dans un contexte de mise en vente des invendus alimentaires, une partie d'entre eux demeure finalement impayée.

Troisièmement, là où les récupérateurs s'inquiètent pour leur sociabilité de quartier, le déplacement des marchandises vers la ville garantit l'impersonnalité en public à ceux qui les achètent. À Paris, les lieux où ce commerce est pratiqué sont situés principalement dans le nord et l'est de la ville. Il se tient en marge d'un marché de quartier officiel : celui de Montreuil, de Belleville, des « puces de Saint Ouen », de la Porte de Montmartre ou de Barbès. Les étals de ces marchés ont en commun d'afficher des prix plutôt bas et d'attirer une clientèle extérieure (Bacqué & Fijalkow, 2006; Lallement, 2010; Chabrol, 2013). Quand ils ne sont pas installés sur l'une des communes limitrophes, ils les jouxtent parfois de très près, de telle manière qu'à pied ou en transports en commun, une population de banlieue proche peut s'y rendre rapidement. Soit pour y trouver une offre qui n'existe pas ailleurs, ce serait le cas de Château Rouge par exemple, soit simplement pour se ravitailler ponctuellement en objets du quotidien moins chers qu'en magasin.

Le marché de Barbès est emblématique des marchandises ordinaires et des « bonnes affaires ». Ce qui vaut pour celui-ci vaut sans doute aussi pour le marché qui entoure les puces de Saint-Ouen où la présence de « chiffonniers » est historique et à plus ou moins forte raison pour les autres marchés qui ont été cités. Non seulement les lieux qui accueillent ces ventes illégales sont facilement accessibles et ont la réputation de rassembler des marchandises bon marché mais ils offrent aussi, comme le dit Emmanuelle Lallement (à propos de Barbès), un cadre relativement anonyme.

« Dans cette situation d’anonymat et de mélange remarquables, les gens qui fréquentent Barbès sont sans cesse en interaction avec des inconnus, des étrangers. Des interactions souvent fugaces, caractéristiques des *traffic relations* définies par Ulf Hannerz comme étant le type de relations que la ville, en tant que “milieu”, produit par excellence. “Les individus qui s’y engagent peuvent ne jamais se rencontrer par ailleurs et le flux d’inconnus qui caractérise les rapports de trafic constitue le modèle d’interactions brèves où les personnalités sont hors-circuit”. » (Lallement, *ibid.* :159)

En clair, les invendus sont proposés à une clientèle qui appartient à des quartiers populaires périphériques dans des lieux qui garantissent des rapports anonymes et impersonnels. Sans prétendre que tous les clients de ce commerce auraient préalablement pratiqué la récupération d’invendus alimentaires par eux-mêmes, la nature du « service » pour lequel ils consentent à payer peut donc être compris, au moins partiellement, à partir des caractéristiques de ce commerce et des lieux dans lesquels il est pratiqué.

Conclusion

Si on résume le contenu de cette partie, les récupérateurs ont pour principal problème la concurrence qu’ils s’imposent aux uns et aux autres. Ils pourraient se procurer des invendus alimentaires auprès d’organismes publics ou caritatifs mais se méfient des contrôles qu’ils imposent. Si certains fraudent ou récupèrent l’aide qu’ils proposent autrement que pour alimenter les membres de leur foyer, ceux-ci réagissent en renforçant ce contrôle. Si les récupérateurs décident de se passer de cette aide, ils peuvent aussi essayer de rejoindre un autre site de récupération en s’y faisant inviter. Mais dans ce cas, les habitués des lieux risquent de les accueillir avec la même hostilité qu’eux-mêmes étaient susceptibles d’adopter lorsqu’ils récupéraient les denrées du magasin de leur quartier. Sous cet angle, lorsque d’autres personnes obtiennent ces marchandises auprès des revendeuses ou lorsqu’elles-mêmes passent par des intermédiaires pour les obtenir, les conditions dans lesquelles elles s’approvisionnent apparaissent moins problématiques. Ainsi continue la vie sociale des denrées périmées...

J’ai d’abord essayé de montrer que les différences d’usage des marchandises

fixaient des perceptions homogènes et conflictuelles de ce qui est légitime de récupérer, à quelles fins et dans quelle quantité. Ces différences génèrent des comportements spécifiques à chaque catégorie de récupérateurs et forment deux jeux d'opposition. Celle de personnes isolées contre ceux qui font compte commun et celle de récupérateurs qui se contentent de consommer ces marchandises contre d'autres qui voudraient les commercialiser à nouveau. Je n'ai pas tenu compte d'une distinction qui aurait pu être ajoutée : celle de la distance du lieu d'habitation. Les récupérateurs y sont plutôt attentifs et différencient parmi eux les habitants du quartier et les autres. Néanmoins, cette caractéristique ne fait pas l'objet d'un antagonisme en tant que telle. Elle est simplement subrogée à la catégorie des collectifs et la présence de quelqu'un ne sera probablement pas perçue comme « envahissante » s'il n'y est pas assimilé.

Autre catégorie qui n'a pas été décrite dans cette enquête mais qui l'a été par d'autres : celles de récupérateurs prosélytes. L'article d'Alex Barnard (2011), par exemple, a décrit l'activité de collectifs *freegans* qui élaborent des méthodes et organisent des événements publics susceptibles d'élargir la pratique à un plus grand nombre. Dans le centre-ville des mégapoles, les initiatives militantes se multiplient depuis une vingtaine d'années pour interpeler les passants, les médias, les personnalités politiques et parvenir à un meilleur écoulement des excédents de la production agro-industrielle. Du point de vue de la banlieue populaire où cette enquête s'est en partie déroulée, le décalage avec cette perspective prosélyte peut paraître important, notamment si l'on tient compte des efforts produits par les récupérateurs pour se maintenir dans un cadre confidentiel et limiter le nombre d'initiés. On peut toutefois noter que le discours *freegan* n'est justement pas avare des formules d'inversion du stigmaté (Savio, 2017). Non content de marteler que faire les poubelles n'est pas honteux contrairement à laisser pourrir les denrées qu'elles contiennent, le freeganisme ne se limite, par ailleurs, pas à essayer de corriger les attributs négatifs du coin poubelles. L'une des stratégies employées est d'amener les invendus dans un cadre plus favorable comme un parc de centre-ville. De là, des repas cuisinés à partir d'invendus sont parfois distribués gratuitement et dans la convivialité (Barnard & Mourad, 2020).

La typologie qui a été proposée comprend d'autres limites. Il faudrait augmenter le nombre de points de comparaison pour voir apparaître des récupérateurs qui dérogent à cette classification. Surtout, une telle démarche aurait sans doute

l'intérêt d'apporter une variété de nuances et de subtilités qui n'ont pas été prises en compte. On peut au moins souligner qu'il est possible de trouver ailleurs des récupérateurs qui rejoignent les espaces de commerce des invendus alimentaires au fil du temps, les ex-habituées passées revendeuses n'étant pas une trajectoire isolée.

Néanmoins, l'intérêt d'observer comment une commercialisation d'invendus alimentaires en vient à coexister en parallèle d'une récupération libre et gratuite n'est pas seulement de mettre en lumière des pratiques peu visibles qui tissent dans la ville des liens tout aussi discrets. En tant que type d'espace public particulier, le coin poubelles est caractérisé par son exposition au regard du voisinage, par l'autorité de l'établissement qui en est responsable et par les ressources limitées qu'il contient. C'est un contexte où les formes d'apaisement et de contournement de la concurrence qui ont été identifiées peuvent s'interpréter comme des réponses à des contraintes locales et contextualisées. D'une part, la civilité et la générosité qui sont adoptées par les récupérateurs en raison des conséquences que pourrait entraîner une escalade des tensions. D'autre part, le déplacement des marchandises vers des lieux de revente qui transforme des rapports de concurrence en des rapports de clientèle. Si ces derniers ne sont pas nécessairement synonymes de loyauté comme l'ont signalé Odis Bigus (1972) et Robert Prus (1987), ils sont généralement rendus complaisants et apaisés sous l'influence des intérêts commerciaux.

Il ne fait pas de doute que ces propriétés varient d'un coin poubelles à un autre à des degrés divers. Mais à l'échelle de la ville, ce qui peut certainement s'observer avec plus de régularité, c'est l'éloignement des points de récupération et de revente. Les revendeuses gagnent bel et bien de l'argent en formant une catégorie transfuge. Toutefois, ce qui les y autorise c'est que les lieux où la revente des invendus est pratiquée se tiennent éloignés des lieux de récupération et sont étrangers à ce qui les caractérise. Encore plus improbable que la promiscuité serait un lieu qui admettrait les deux modes d'appropriation. Cette logique géographique par laquelle l'un et l'autre se repoussent dans la ville comme les pôles identiques des aimants montre que les invendus alimentaires sont globalement consommés par deux types de personnes : ceux qui refusent de faire les poubelles et ceux qui refusent d'en acheter le contenu.

Deuxième partie

Les faux-semblants de la proximité marchande

« Malgré quelques travaux exploratoires menés sur ce sujet, nous savons relativement peu de choses sur les manières dont ces relations sont initiées, maintenues au cours du temps, rompues et potentiellement réinitiées. » Robert Prus, *Developing loyalty* (1987)

SAMEDI 27 AVRIL 2019, station de métro de La Chapelle aux environs de 14 h. À quelques pas des portes de la sortie principale, deux hommes sont appuyés contre l'échafaudage de la façade en travaux. Ils ne quittent pas des yeux le va-et-vient de voyageurs qui circulent devant eux. Ils ont des visages encore presque juvéniles – le plus âgé des deux n'a pas plus vingt-cinq ans – et sont habillés dans un style travaillé. Des accessoires : boucles d'oreilles et gourmettes dorées. Joggings *baggy* resserrés au niveau des mollets. Sacs en bandoulière. Baskets sur coussins d'air. On devine sous la casquette de l'un des tempes rasées avec, par-dessus, des cheveux lissés et plaqués en arrière avec de la cire. Le second porte la barbe de trois jours et le bonnet du club du Paris Saint-Germain. Ils ont la peau mate orientale et, avec un fort accent arabe, ils répètent et répètent encore : « Philips Belgium, Philips Belgium... »

[*Celui qui porte un bonnet me tend un paquet de cigarettes.*]

« C'est quoi ça ? T'as pas des Marlboro plutôt ?

- Non, mais c'est comme Marlboro ça mon ami.

- Ben... C'est marqué "Mayfair" sur ton paquet... [*Le paquet présente la même couleur et la même signalétique qu'on trouve sur les paquets originaux de la célèbre marque de tabac.*]

- Oui j'sais. Mais c'est "Philips", c'est pareil.

-Philip Morris tu veux dire ?

-Oui, c'est ça, c'est pareil, c'est [la] même compagnie. Tiens, si tu veux tu goûtes. [*Il ouvre sa doudoune et tire un paquet identique de sa poche intérieure.*]

- Non, non je te crois.

- Vas-y, y'a pas d'soucis mon ami, goûte.

- Non, je te remercie, ça va aller.

- Goûte, j'te jure c'est la même chose... [*Je m'éloigne...*] Mon ami !
Mon ami ! »

La station de métro donne directement sur deux squares séparés par la rue Marx Dormoy. Ils montrent un certain effort de la ville d'en faire des lieux conviviaux et accueillants. Des jeux pour enfants, des « hôtels à insectes », des tables à damiers et autres aménagements réalisés avec des matériaux de recyclage. Parmi les établissements qui occupent la place de La Chapelle, on trouve un hôtel bas de gamme « Hôtel du square : chambre - salle de bain - douche : 35€ ». On trouve aussi un bar à chicha et une agence d'expédition de bagages excédentaires « cargo and excess baggage specialist ». À l'angle d'un café PMU modeste, la même mélodie : « Marlboro, Marlboro... »

« Assalam alaykum... Ca va, tranquille, tu t'promènes ? Il fait beau...

Ahaha ! Tu cherches quoi mon frère ?

-Ben... Des Marlboro...

- Ça, c'est "Marlboro-bled".

- Tu les vends combien ?

- C'est cinq euros le paquet.

- Cinq euros ? Non, normalement c'est quatre euros.

- "Marlboro-bled" frère ! C'est plus cher !

-Ben... Moi, je te l'prends à quatre euros mais pas à cinq. [*Il refuse en secouant la tête.*] Bon, attends... tu les fais à combien si je t'en prends trois ?

-Hmm... [*Se pinçant les lèvres l'air hésitant.*] Bon... Tu sais quoi ? Pour toi, je fais les trois pour douze euros. »

[...]

La difficulté qu'un homme rencontre lorsqu'il tente de faire affaire avec un inconnu est de le persuader qu'il peut lui faire confiance. La difficulté, lorsque l'on veut montrer comment deux inconnus ont pu faire affaire sans se connaître, est finalement d'expliquer pourquoi ils ont dû faire semblant du contraire. Durant les transactions qui ont lieu dans la rue, c'est à dire dans un cadre qui permet très bien de maintenir l'anonymat, il est intéressant d'observer que ceux qui y participent tendent à injecter dans la relation une certaine dose de familiarité et peuvent même, comme c'est le cas ici, aller jusqu'à inventer de toutes pièces un faux lien de parenté (« mon frère »). D'ordinaire, cette sorte d'intimité factice est initiée par le vendeur. L'acheteur est-il dupe ? S'il ne l'est pas, pourquoi décide-t-il de « jouer le jeu » ? Et, pour quelle raison le vendeur répète-t-il constamment ce

numéro ?

Viviana Zelizer a montré que ce ne sont pas les transactions qui définissent la nature des relations mais plutôt l'inverse. Ce sont les types de relations entretenues qui autorisent ou non à effectuer certaines transactions et qui définissent sous quel mode de paiement les effectuer. En s'appuyant sur des jugements rendus publics, elle note qu'en matière d'économie domestique et de sexualité : « certaines relations sont [considérées comme] de la prostitution [...] alors que d'autres relations intimes appartiennent au domaine tout à fait distinct de l'affection légitime. Auquel cas, les transferts d'argent ont valeur de don » (Zelizer, 2001 : 123). Elle observe également que les individus prennent généralement soin d'ajuster avec précision les modalités de paiement qu'ils utilisent. Un point qui est particulièrement visible si l'on distingue les différentes formes de contribution financière attendues par des mères de famille envers celui qu'elles considèrent soit comme un « mari absent », un « compagnon », un « client » (de la prostitution), etc (Zelizer, 2000). Ici, mon propos est sensiblement différent. Il consiste à montrer qu'il existe des échanges marchands, en particulier ceux qui sont frappés d'illégalité, qui se passent rarement d'une certaine forme d'intimité, même illusoire.

Dans le cas typique qui a été présenté plus haut, il serait tentant de croire que cette manière de former un cadre familial entre personnes qui ne se connaissent pas (ou pas autant) serait l'élément d'une sous-culture des minorités ethniques dont les membres noueraient volontiers des liens de solidarité exclusifs (en élargissant symboliquement la notion de parenté à celle de communauté)¹¹. Or, quiconque a participé à un échange marchand informel, par le biais d'un site internet spécialisé par exemple, a probablement fait l'expérience de cette convention bien particulière qui veut que pour pratiquer une transaction, même la plus triviale, il faut en quelque sorte improviser une liaison de proximité en deux ou trois minutes, se chercher des points communs, tomber d'accord sur diverses questions qui n'impliquent absolument pas l'affaire qui est en train de se faire, etc... Dit autrement, tout le monde tend à reproduire cette attitude avenante quand il est question de faire affaire « à l'amiable ». Dans la rue, elle s'observe parmi des catégories de

11. Dans l'expérience de terrain qui a été relatée, le lecteur pourrait effectivement percevoir l'usage fait par mon interlocuteur du mot « frère » comme une locution très courante, pas nécessairement employée dans le cadre d'une transaction monétaire et que l'on peut retrouver dans une variété de langues et de contextes. On pense à l'expression « bro[ther] » couramment utilisée aux États-Unis et en particulièrement par de jeunes hommes issus de la communauté afro-américaine. D'autres déclinaisons (connues des polyglottes) pourraient très certainement être citées.

populations très larges et se retrouve dans des transactions très diverses.

Lyn Lofland a rappelé à juste titre que pour l'immense majorité des êtres humains au cours de l'Histoire, rencontrer des étrangers n'a été qu'une exception et non un fait ordinaire et banal. Mais les villes en expansion permanente ont fini par inverser cette règle immémoriale.

« La ville, parmi toutes les choses qu'elle peut représenter, est également un monde d'étrangers (*world of strangers*), un monde peuplé d'individus qui sont personnellement inconnus les uns des autres. »
(Lofland, 1973 : 3)

Il existe toutefois des activités proprement urbaines pour lesquelles la tendance est encore bien plus forte. Comme les chauffeurs de taxis pour lesquels cela a déjà été observé (Davis, 1959), ceux qui font commerce d'objets-souvenirs sur des lieux touristiques doivent composer avec une clientèle « aléatoire, fuyante et éphémère ». En outre, la différence qui existe entre la vente de cigarettes « sous le manteau » (qui a été évoqué plus haut) et la vente d'objets-souvenirs est essentiellement que dans un cas, la transaction peut être régulière (comme pour les usagers du cannabis, les acheteurs de tabac de contrebande essaient généralement de traiter avec le même intermédiaire) et dans l'autre non.

Pourrait-il en être autrement ? La plupart des recherches portant sur les relations de clientèle ont suggéré que dès l'instant où les transactions sont potentiellement durables, les vendeurs font les efforts, les concessions nécessaires pour attirer et entretenir une clientèle régulière. On pourrait citer Barry Kinsey (1985) et son étude du personnel employé par les membres du congrès américain. Autre exemple, les travaux de Robert Prus (1987) (qui combinent observations participantes et entretiens) reconnaissent à ces « clients fidèles » (*loyal customers*) trois avantages constants pour les vendeurs : les acheteurs réguliers « tend[raient] à faire de multiples achats, à élargir le spectre de leurs achats au fil du temps et à recommander » leurs vendeurs de prédilection à d'autres clients potentiels.

Toutefois, l'étude qu' Odis Bigus (1972) a réalisée quinze ans auparavant sur les techniques de vente employées par les livreurs de lait aux États-Unis rend compte d'une analyse plus nuancée. Cette ethnographie qui décrit les façons dont sont « cultivées les relations marchandes » (*cultivated relationships*) pointe les évolutions du marché qui influencent les besoins des laitiers et leur attitude face à la clientèle. Il suggère que l'on pourrait en extrapoler les propriétés à toute une

gamme d'activités de service où la demande est inférieure à l'offre existante. Son argument est que plus l'écart se creuse, plus le besoin de recourir à des techniques de « fidélisation » est important pour le vendeur. S'entourer d'une clientèle régulière ne serait donc pas un besoin systématique. Il avance même qu'on pourrait trouver des cas où la demande dépasserait l'offre à tel point que ce seraient les clients qui entretiendraient les liens marchands et non l'inverse¹².

Mais à quoi le voit-on ? Quelle que soit l'activité et l'état du marché, les façons dont les vendeurs traitent leur clientèle régulière se manifestent de la manière la plus directement perceptible par les concessions et les privilèges qu'ils leur accordent. Les rabais, les facilités de paiement (les « avances » ou les « crédits »), les échantillons gratuits visant à tester la marchandise ou encore les dons de marchandises supplémentaires sont les pratiques les plus couramment citées dans la littérature.

Plusieurs études sur des commerces de drogue menées par entretiens auprès de personnes incarcérées ont alimenté cette réflexion. Kim Moeller et Sveinung Sandberg (2015) ont rendu visite à près de soixante-dix ex-vendeurs de drogues dans des centres pénitenciers Norvégiens. Ross Coomber (2003) a également écouté en prison vingt-et-un ex-vendeurs et usagers de drogues. Les propos qu'ils tiennent sur le recours aux crédits et aux échantillons de drogues gratuits suggèrent (si on les juge fiables) que les vendeurs accorderaient ce type de privilège pour entretenir une relation déjà existante, jamais à des clients en qui ils n'ont pas confiance et encore moins à des inconnus. Ces affirmations contreviennent, selon ce dernier, à l'idée courante selon laquelle les vendeurs de drogues utiliseraient ces pratiques pour favoriser l'addiction de clients potentiels ou irréguliers. C'est également ce que tend à montrer Bruce Jacob (1968) par le biais d'observations ethnographiques.

Néanmoins, tous ces travaux n'interrogent pas, ou très peu, les intérêts du client et le rôle qu'il peut jouer lui-même. L'idée n'est pas nouvelle mais elle reste assez inexplorée. Seuls (à ma connaissance) Patricia et Peter Adler (1983) ont observé par ethnographie que la clientèle d'un marché de la drogue s'efforce parfois d'entretenir le lien marchand. Ils évoquent un intérêt à réduire certains risques en privilégiant un unique interlocuteur. On pourrait alors se demander s'ils se comportent de cette façon à l'égard de n'importe quel vendeur et sous n'importe

12. Dans une note de bas de page, il suggère que : « les marchés noirs et le marché actuel de marijuana constituent des exemples de ce cas de figure. L'exemple le plus édifiant en serait, je suppose, la relation entre les toxicomanes et ceux qui les approvisionnent. »

quelles circonstances.

Dans cette partie, je souhaite apporter une contribution à cette réflexion en restituant des situations de vente illégales que j'ai observées et qui comprennent trois types de clientèle : anonyme, occasionnelle et régulière. Je voudrais d'abord suggérer que les vendeurs illégaux tendent, d'une manière générale, à attirer leurs clients dans une relation qui est plus intime en apparences qu'elle ne l'est réellement. Ces « faux-semblants de proximité », pour le dire ainsi, forment un trait relativement commun, au point qu'on peut les observer jusque dans des transactions très éphémères, celles qui par essence interdisent tout renouvellement. Les ventes d'objets-souvenirs fournissent un exemple de ce réflexe de vente, de ce code commercial qui transcende les langues et les cultures (chapitre 3). Cette convention n'a sans doute rien d'indispensable. Mais en même temps, elle est acceptée par des millions de touristes, à Paris comme ailleurs, lorsqu'ils souhaitent ramener de leur voyage l'un de ces objets standardisés achetés illégalement et à bon prix.

Par ailleurs, tous les échanges marchands qui ont lieu dans la rue n'impliquent pas des personnes de passage et des dépenses récréatives. Les invendus alimentaires forment, au nord de Paris, un commerce où les transactions sont non seulement réitérables, mais parfois aussi personnalisées et permettent par conséquent, d'observer ce que deviennent ces faux-semblants de proximité sur le temps long. L'idée que je développerai principalement est que les clients ne sont pas attirés passivement dans une relation de vente ambiguë pour le seul intérêt qu'en auraient les revendeuses (chapitre 4). Et c'est justement parce que les revendeuses ont cultivé ce sens de la proximité dans un premier temps que les clients peuvent se sentir autorisés à l'entretenir dans un second. Une revendeuse qui s'estimerait abusée serait alors confrontée à un dilemme : réclamer son dû et risquer de briser une relation marchande importante ou, au contraire, fermer les yeux pour l'entretenir (chapitre 5).

Chapitre 3

Passer pour « proches » : les interactions de vente dans un lieu touristique

La fréquentation du monument de la Tour Eiffel est estimée à près de sept millions de visiteurs par an¹. Ce qui en fait le quatrième site culturel parisien le plus visité derrière la cathédrale de Notre-Dame de Paris, la basilique du Sacré Cœur et le musée du Louvre. Avec de telles proportions qui comportent une moyenne de 80% d'étrangers, ces lieux forment des espaces d'anonymat extrêmes. Les chances d'y rencontrer une personne que l'on connaît de visage ou de nom y sont probablement parmi les plus faibles au monde. On peut au moins avancer trois raisons à cela. La diversité de la population premièrement : les touristes viennent des quatre coins du globe. La durée de leurs visites, secondement, est pour la plupart trop courte pour qu'ils puissent y créer des liens. Et, troisièmement, la fonction de ces monuments (et des lieux environnants) n'encourage pas un même individu à réitérer ses visites. Il s'agit de lieux (uniquement) touristiques et, pour cette raison, la majorité de leurs visiteurs n'iront certainement pas plus d'une ou deux fois dans leur vie.

Le matériau que je présente ici a été collecté au cours des mois d'avril et mai 2019, après m'être rapproché du service de police compétent sur le site de la Tour Eiffel (voir chapitre 6). Plus tard, j'ai passé quatorze après-midi à confronter les

1. Ce chiffre ne tient compte que des visiteurs qui ont payé pour avoir accès au monument. Sources : Direction Générale des Entreprises ; Atout France ; Ministère de la Culture et de la Communication ; Direction Générale des Patrimoines

dières de la police à ceux des vendeurs. En fait, la plupart des situations décrites ci-dessous ont été observées en interrogeant les vendeurs sous forme de questionnaire. Mon attention n'était donc pas dirigée initialement vers les clients de ce commerce mais questionner les vendeurs pendant qu'ils travaillaient m'obligeait à m'interrompre régulièrement. C'est à partir de là que j'ai commencé à organiser une double prise de notes. Les pages recto de mon cahier étaient réservées aux réponses qui concernaient la police, les pages verso me servaient à retranscrire des rencontres marchandes que je saisisais au vol.

Ce chapitre décrit de cette manière une catégorie bien spécifique des interactions marchandes qui ont lieu dans la rue : celles qui concernent des transactions non-renouvelables. Par « transactions non-renouvelables », je désigne dans la lignée de Fred Davis des commerces où les relations sont placées sous un régime d'anonymat, c'est à dire, où les vendeurs et leurs clients ne se connaissent pas et savent qu'ils se reverront sans doute jamais. Les objets-souvenirs vendus illégalement dans des lieux touristiques entrent dans cette catégorie. Ainsi, sur le site de la Tour Eiffel, la concurrence entre les vendeurs d'objets-souvenirs s'organise largement autour d'une proximité avec le client dont il faudrait le persuader (contre toute attente).

D'abord, je décris de façon non-exhaustive les efforts que les vendeurs font généralement pour attirer l'attention, se rendre sympathique, voire charismatique. On verra qu'il est possible de distinguer tout un pan de cette mise en scène qui a pour but de donner à la rencontre une dimension plus personnelle, plus familière qu'elle ne l'est vraiment. Je décris ensuite les manifestations successives de ces artéfacts de proximité. Il m'est apparu que ces vendeurs voyaient globalement leur commerce comme une sorte de jeu où ils marqueraient un point à chaque fois qu'ils parviennent à établir une sorte de connexion affinitaire avec un touriste. Un point si le vendeur peut entamer la conversation dans sa langue. Un autre s'il peut s'attarder sur un aspect de sa vie personnelle : son style vestimentaire, sa ville, le club de football qu'il supporte, etc. Un autre encore si ces soi-disant affinités lui servent à justifier un rabais. Chaque vendeur fournit ainsi autant de motifs qui devraient lui permettre, non seulement de le rapprocher symboliquement du touriste qu'il démarché, mais aussi de le démarquer de ses pairs. Enfin, sans qu'il soit question de s'interroger sur l'efficacité de leurs « stratégies de vente », je m'appuie sur des observations systématisées pour décrire de quelle façon les

vendeurs choisissent de s'attarder dans une négociation ou non.

Le vendeur charismatique

Le commerce illégal de Tours Eiffel miniatures qui est très répandu dans les jardins du Champs-de-Mars, les trottoirs du Quai Branly, jusqu'à la station de métro Bir-Hakeim et le parvis du Trocadéro², répond largement aux mêmes propriétés que les lieux où il se tient. Les vendeurs qui pratiquent ce commerce savent qu'il est pratiquement inconcevable de faire affaire plusieurs fois avec la même personne. Mais aussi paradoxal que cela puisse paraître, ces conditions ne les empêchent pas de produire, autant qu'ils le peuvent, un artefact de proximité sociale. Pour saisir correctement ce qui est entendu ici par « proximité sociale », il faut sans doute la dissocier de ce qui relève tout simplement de jovialité du commerçant doué, du charisme du vendeur aguerrri, ou autrement dit, des qualités de celui dont on dit qu'il a « la fibre commerciale ».

Même en observant leur activité de loin, il n'est pas difficile de trouver des vendeurs d'objets-souvenirs qui exercent leur activité avec un certain talent. Je donnerai l'exemple de Bour Ndiaye, un Sénégalais sans-papiers de trente-et-un ans. En travaillant au pied de la Tour Eiffel depuis décembre 2016 à raison de quatre fois par semaine, Bour se considère comme un « ancien ». Pourtant, il n'est pas particulièrement âgé et n'exerce pas ses qualités de vendeur sur le site de la Tour Eiffel depuis particulièrement longtemps non plus. Pour donner un ordre d'idée, le doyen de toutes mes rencontres est un vendeur Gabonais de trente-sept ans qui m'a dit mener son commerce depuis treize ans sans interruption.

En réalité, il serait sans doute plus juste d'attribuer la réputation dont Bour bénéficie à sa manière de vendre, plus qu'à sa réelle ancienneté. L'une des qualités que les vendeurs d'objets-souvenirs reconnaissent généralement aux plus expérimentés d'entre eux est la capacité de solliciter le client sans trop d'insistance. L'expérience donnerait aux vendeurs un « sens des limites » consistant à inciter les passants à acheter et à se rétracter avant que ces incitations ne soient perçues comme « pressantes » ou « pénibles ». Un sens bien présent chez Bour même s'il est loin de constituer la seule corde à son arc.

2. Il est même possible d'acheter ces objets-souvenirs sur de tout autres lieux touristiques de la ville. Le jardin des Tuileries par exemple.

Bour travaille dans des secteurs relativement isolés de la concurrence : soit devant la rue de l'Université, soit au pilier sud-est. Ces deux lieux sont rarement fréquentés par plus de trois ou quatre vendeurs simultanément. De temps en temps, quand il sent le risque d'une interpellation trop vif, il opère un repli stratégique vers le pilier nord-est.

— BOUR : « Whah! T'as vu, aujourd'hui, c'est CHAUD [rire]! Il faut se dépêcher de vendre tout ça! » — (*Pilier nord-est - Mardi 24 avril 2019*)

Là-bas, le nombre de vendeurs fait partie des plus élevés (quatorze vendeurs en moyenne dans un rayon de vingt mètres d'après mes comptages), ce qui a l'avantage de dissoudre les risques encourus. Mais si en règle générale, Bour travaille plutôt à l'écart des points de concurrence les plus importants, c'est qu'il compte bien tirer parti de sa prestance. Bour est probablement le vendeur le plus charismatique que j'ai pu rencontrer. Une voix rocailleuse qui porte loin, un sourire et une bonne humeur communicative. Ce qui montre nettement à quel point son personnage plaît, c'est que fréquemment, ses ventes se concluent par une photo prise bras dessus, bras dessous, comme si ses clients voulaient immortaliser le moment.

Dans ses grands jours, Bour sait également s'habiller d'une manière qui ne passe pas inaperçue. Un lundi de mai 2018 par exemple, il portait un ensemble noir : chapeau et ceinture de cowboy noirs, colle-roulé noir sur lequel reposait une grosse chaîne dorée ainsi qu'une veste « 3/4 » en similicuir noire également. Le tout contrasté par un jean blanc. Durant la période hivernale, principalement avant et après le nouvel an, Bour s'assure de ne pas disparaître dans la grisaille. Sur toutes les parties de son corps scintillent des cerceaux lumineux qui sont devenus depuis longtemps une sorte de *best-seller à la sauvette*. Mais il y a aussi bien d'autres occasions dans l'année sur lesquelles il ne manque pas de rebondir. Comme le 18 juillet 2019, soit la veille d'une importante rencontre sportive opposant le Sénégal à l'Algérie, où Bour avait revêtu le maillot de son équipe favorite. Il avait aussi disposé sur ses hanches un foulard à l'effigie de la compétition.

BOUR : « Aujourd'hui, le thème c'est pas ça [*en agitant une Tour Eiffel miniature*], c'est ça! [*Il pointe du doigt l'écusson de la Coupe d'Afrique des nations de football cousu sur son maillot.*] »

Il navigue dans un rayon de quatre à cinq mètres. Son seul outil de travail est un cerceau métallique qu'il tient dans la main et autour duquel sont accrochées les

Tours-Eiffel miniatures. Il porte aussi une mitaine à la main gauche pour protéger sa peau du métal. L'avantage de cet outil est sa mobilité mais il ne permet pas d'exposer autant de modèles que ceux qui choisissent d'utiliser un drap étendu sur le sol. En supplément, il propose systématiquement une « perche à selfie ». Il s'en sert aussi pour taper sur l'un des objets-souvenirs de manière à ce que l'on entende le tintement du métal. Sur son sac à dos, il accroche une enceinte portative dont il se sert autant pour se motiver soi-même que pour animer les environs. Les flâneurs qui s'y promènent ont régulièrement la chance de le voir improviser quelques pas de danse sur des succès commerciaux, ceux du groupe Magic System ou les rythmes latino de la chanteuse Shakira. Il arrive même qu'en les invitant, Bour soit rejoint par des groupes de jeunes que la situation amuse.

La proximité immédiate

Mais le succès de ce vendeur ne s'arrête certainement pas à ses dispositions personnelles. Comme beaucoup d'autres, Bour a acquis un sens aigu des options relationnelles permettant de provoquer le sentiment d'un lien fort au cours d'une vente. Voici donc une série de techniques et d'astuces que l'on peut retrouver de manière plus ou moins franche chez la quasi-totalité des participants de ce commerce.

Reconnaître la nationalité du client

— [*En abordant un couple de touristes trentenaires.*]

BOUR : « Amigo ! Amigo ! [*Il s'adresse à eux en leur faisant signe de la main mais le couple s'éloigne sans lui répondre.*]

GAUTHIER : Comment t'as su qu'ils parlaient espagnol ?

BOUR : Bah...Les latinos on les reconnaît, hein. C'est pas dur. Même les Libanais je sais les reconnaître. Français aussi bien sûr. Les Russes et les Allemands c'est assez facile aussi. Ah... Les ethnies, je connais ! [*Bour s'éloigne en direction de la foule, puis se retourne vers moi.*] C'est l'expérience ! » — (*Pilier nord-est - Mardi 24 avril 2019*)

Ce qu'exprime ici Bour pour vanter son aisance en la matière renvoie en fait à la caractéristique la plus commune et probablement la plus intuitive partagée par les

vendeurs d'objets-souvenirs. Il est effectivement frappant de voir que, des heures durant, les vendeurs essayent par tâtonnement de deviner la nationalité des touristes qu'ils abordent. En ce sens, c'est toute une batterie d'aspects du phénotype et d'attributs culturels qui est constamment passée au crible. Sexe, âge, couleur de peau, type de coupe de cheveux, couleur et forme des yeux, tenue vestimentaire, taille, corpulence, insignes religieux ... Si ces critères (supposés) de ressemblance nationale ou ethnique sont mobilisés de façon aussi systématique que spontanée, c'est que les vendeurs misent énormément sur ces conjectures pour ajuster leur approche du client. L'exercice comprend trois intérêts essentiels.

Parler la langue du client

En premier lieu, tenter de définir les origines d'un client potentiel permet éventuellement de lui parler dans sa langue. Cette attention pourrait paraître vaine au regard de visiteurs qui, pour beaucoup, ont la capacité de voyager d'une zone de tourisme à une autre et de s'exprimer dans un même « anglais international ». D'autant plus que les vendeurs d'objets-touristiques de la Tour-Eiffel ne dérogent pas à cette norme. Originaires du Sénégal et du Gabon dans leur grande majorité, ils maîtrisent une à plusieurs langues et dialectes africains. Si au moins la moitié d'entre eux parle le français, ils maîtrisent tous sans exception les rudiments d'anglais qui suffisent à la négociation marchande. Pourtant, chacun s'efforce autant que faire se peut de dialoguer dans la langue son interlocuteur.

Gayle est un vendeur Sénégalais qui travaille habituellement en bordure du pilier nord-ouest. En plus du français et du wolof, il peut parler anglais, espagnol, italien, un peu indien mais regrette de ne pouvoir s'exprimer dans aucune langue asiatique.

— [*Sur l'allée des Refuzniks, un couple marche dans la direction de Gayle. Ils se tiennent par le bras. L'homme veut se rapprocher des objets-souvenirs qui se trouvent aux pieds de Gayle mais sa compagne le retient soudainement et l'oblige à faire demi-tour. Il tourne la tête malgré tout et adresse à Gayle un haussement d'épaules pour signifier qu'il est désolé. La distance ne permet pas d'entendre ce que lui dit sa compagne, seulement quelques sons.*]

GAYLE [*En criant dans leur direction :*] « Buongiorno ! Ciao bello, come va ? »

[...] Come va ? No me responde ? No me responde ? » — (*Jeudi 25 avril 2019*)

Pour saisir la langue parlée par les passants, mieux vaut tendre l'oreille dans la mesure du possible. Cela dit, rien ne garantit que les touristes accepteront que la discussion se déroule dans leur propre langue. Face à ce hiatus relativement courant, on peut parfois supposer que le touriste estime préférable de maintenir l'échange en anglais (compte tenu du niveau de langue du vendeur). Mais à d'autres moments, on peut aussi y voir une manière de signifier qu'il n'entend pas céder face à une combine commerciale trop évidente.

[*Au cours d'un échange sur le trottoir du Quai Branly entre un vendeur d'objets-souvenirs et un touriste hispanophone.*]

« How much ?

-Quince.

-No.

-Un momento, un momento... Diez.

- That's still too much. »

[...] — (*Jeudi 25 avril 2019*)

L'adaptation des vendeurs à la langue maternelle de leurs clients est peut-être la forme la plus évidente par laquelle s'observe leur désir d'effacer le côté impersonnel des interactions marchandes. Concrètement, leur investissement dans l'apprentissage des langues relève de deux préoccupations distinctes. D'abord, il s'avère intéressant d'élargir le plus possible le faisceau de langues pour lesquelles ils maîtrisent une poignée d'éléments rudimentaires : « bonjour », « au revoir », « merci » et quelques chiffres... Outre l'intérêt de pouvoir assurer la transaction dans les rares cas où l'interlocuteur ne parle pas anglais, le but est surtout de générer un minimum d'atomes crochus quel que soit le cas rencontré. C'est la logique par laquelle Gomis, un Sénégalais de vingt-et-un ans, est, comme beaucoup d'autres, capable de conclure une transaction en disant : « annyeonghi » (« au revoir » en coréen) mais aussi dans une dizaine d'autres langues. Dans cette optique, la méthode d'apprentissage la plus utilisée revient à interroger directement les intéressés. « How do you say : "thank you" in japanese ? » « How do you count to five ? » Ce type de questions auxquelles les clients peuvent être invités à répondre passe en règle générale pour de la simple curiosité ou une manière aimable de faire la conversation. D'autres vendeurs m'ont également indiqué qu'ils utilisaient

un traducteur en ligne après leur journée de travail et qu'ils apprenaient de cette façon. Mais cet effort est parfois soutenu par un apprentissage autodidacte plus poussé des langues qu'ils jugent abordables.

GAYLE : « Je parle bien italien quand même. J'ai acheté un dictionnaire pour ça.

GAUTHIER : Pourquoi tu as choisi d'apprendre l'italien ?

GAYLE : Parce que c'est proche du français. J'pourrais apprendre mieux l'espagnol aussi. En fait, tu peux tout apprendre avec un dictionnaire. Tu as seulement besoin d'un dictionnaire qui donne [la traduction d'] une langue que tu connais et la langue que tu veux apprendre. Le français, l'italien. L'anglais, l'espagnol, etc. »

S'adresser aux enfants

Une autre façon efficace d'entamer le dialogue avec un inconnu est de s'adresser à l'enfant qui l'accompagne. C'est une raison supplémentaire qui pousse les vendeurs à maîtriser plusieurs langues. L'enfant, s'il ne parle pas souvent anglais – sauf si bien sûr il s'agit de sa langue maternelle – peut constituer une sorte de médiation qui permet d'amorcer un dialogue entre adultes. Mitchell Duneier effectue une observation du même ordre lorsqu'il étudie la manière dont des hommes noirs sans-abri cherchent à attirer l'attention d'habitantes blanches du quartier qui ont l'habitude de descendre dans la rue promener leur chien. Une manière efficace pour eux d'y parvenir, explique-t-il, est justement de se servir du chien comme d'un intermédiaire. Comme Duneier (1999 : 188-216) le montre, poser une question à un chien est un très bon moyen d'obtenir une réponse de son propriétaire. Pour la même raison, les vendeurs d'objets-souvenirs s'adressent bien plus souvent à l'enfant qu'à l'adulte qui l'accompagne.

GAYLE : « L'enfant, ça l'intéresse ces trucs-là. C'est lui qu'il faut convaincre. Ensuite, lui, il va convaincre son père ou sa mère. »

Lorsque l'enfant manifeste son intérêt et qu'il se tourne vers son parent pour le persuader d'ouvrir son porte-monnaie, certains vendeurs s'en font les relais actifs. Un peu comme s'ils parlaient au nom de l'enfant, ils s'adressent alors à l'adulte en usant d'une familiarité personnifiée : « Come on Papa ! » ; « yes Mama ! “Bling-bling” : ten euros, Come on ! » Néanmoins, la manœuvre doit être subtilement

exécutée. Pour certains comme Gayle ou Bour, les vendeurs inexpérimentés commettent trop souvent l'erreur de poser l'objet-souvenir dans les mains d'un enfant sans que son accompagnateur n'ait indiqué son consentement. Un acte qui génère beaucoup de crispations « parce que tu crées une influence » explique Gayle. Cela dit, lui-même le fait de temps en temps. Mais jamais avant que l'adulte n'ait ouvert la bouche.

Une fois la phase d'amorce du dialogue passée, le client a le choix de sa réponse. S'il ne manifeste pas directement de réticences à l'initiative du vendeur, plusieurs manières de susciter un rapprochement symbolique peuvent être utilisées.

Opérer un rapprochement symbolique

Les vendeurs ne manquent pas de signaler à leurs clients qu'ils ont quelque chose de commun à partager quand c'est possible. Ce type de rapprochement s'est déjà produit sous mes yeux lorsqu'un client portait le maillot de l'équipe de football de sa ville natale et qu'il était floqué du nom d'un joueur ayant grandi dans le pays du vendeur. L'argument affinitaire était tout trouvé : le club dont il est question n'aurait pas réussi une aussi bonne saison sans le recrutement de ce joueur. Mais quand de telles occasions ne se présentent pas spontanément, rien n'empêche de les créer. Si besoin, au travers d'une anecdote factice.

— [Au cours d'un échange entre Gayle, un couple italoophone et ses deux enfants (un garçon et une fille).]

« Ti piace Parigi? Ti diverti con la tua famiglia? - (* Ça vous plaît Paris? Vous passez du bon temps en famille?)

-sì, sì. - (* oui, oui.)

- Hmmm... Riconosco questo accent. Da dove vieni? - (* Hmmm... Je reconnais cet accent. D'où venez-vous?)

- Sicilia. - (* De Sicile.)

- Sicilia! Naturalmente! - (* De Sicile, bien sûr!)

-Da quale città vieni esattamente in Sicilia? - (* Vous venez de quelle ville exactement en Sicile?)

-Vicino a Catania. - (* Près de Catane.)

- Catania! Lo so bene. Sono stato nella tua città. » - (* Catane! Je connais bien. Je suis déjà allé dans votre ville.)

Plusieurs personnes se succèdent : des anglophones, des germanistes, des arabophones... Gayle s'étend moins au cours de la conversation. Parfois, il se contente de prononcer quelques mots dans la langue qu'il reconnaît avant de s'exprimer en anglais. Vingt minutes plus tard, un autre couple se rapproche des marchandises de Gayle en parlant italien. Quelque part dans la conversation, il réitère la même question :

« Hmm...Riconosco questo accento. Da dove vieni ? - (**Hmmm...*
Je reconnais cet accent. D'où venez-vous ?)
-Veniamo da Milano. - (* *On vient de Milan.*)
- Milano! Lo so bene. Sono stato nella tua città. » - (* *Milan! Je
connais bien. Je suis déjà allé dans votre ville.*)

Une fois le couple parti, je me penche vers lui en lui demandant :

- « C'est vrai ? T'es vraiment allé en Sicile – et – à Milan ?
- Non. [*Gayle sourit.*] Des fois, j'essaye juste de... [*cherchant ses mots*] Faut essayer d'accrocher les arbres, tu vois ? [*En prononçant cette phrase, Gayle joint les mains en regardant les branches de la rangée de platanes qui se dressent devant nous.*] » — (*Jeudi 25 avril 2019*)

Donner l'illusion du privilège

Deuxièmement, définir la nationalité des passants est un enjeu courant parce qu'il est souvent question de donner l'illusion du privilège. Cela peut se décliner en une simple formule rhétorique : « Good price for you. Good price : one euro » à des allusions plus spécifiques.

— [*Un groupe de touristes quinquagénaires marche lentement devant nous. Levant les yeux au ciel pour observer l'édifice, ils se montrent parfaitement indifférents aux sollicitations des vendeurs. Un peu à la traine, l'un d'eux prend tout de même le temps de décliner l'offre qui lui est faite.*]

« One euro, one euro...
-Non merci.
-Vas-y chef. Un euro, moins que gratuit pour les Français. » —
(*Lundi 04 Mai 2018 - Allée de la Tour Eiffel*)

Au-delà du privilège, il existe aussi des appels à la magnanimité :

— [*Trois jeunes adultes (deux hommes et une femme de type oriental) accompagnés d'un enfant marquent une pose devant une collection d'objets-souvenirs. Ils parlent en arabe, puis l'un des deux hommes s'adresse au vendeur (un homme noir d'une trentaine d'années) :*]

« C'est combien celle-là ?

- C'est dix euros ça. »

Les adultes se remettent à marcher aussi vite, bien que l'enfant affiche un air déçu. Mais le vendeur les relance :

« Ok, tu prends deux, je fais quinze euros.

- Non, non, on veut pas, c'est trop cher.

- Non, c'est pas trop cher. Écoute, je peux pas baisser, baisser, baisser... Tu comprends, c'est mon gagne-pain, je n'ai que ça, je n'ai pas autre chose, hein.

- On sait, on sait mais...

- ... D'où venez-vous ?

-Algérie.

- En plus, je suis musulman comme toi. »

[...] — (*Lundi 04 Mai 2018 - Allée de la Tour Eiffel*)

Ajuster les prix

Enfin, la nationalité des clients peut servir dans l'ajustement des prix ouverts à la négociation. On trouve des Tours Eiffel miniatures de plusieurs tailles, de plusieurs couleurs, de plusieurs usages : certaines peuvent être simplement posées, d'autres, accrochées en porte-clés et d'autres encore (les « magnets ») sont aimantées pour pouvoir être placées sur la porte d'un frigidaire par exemple. Leur prix peut aussi augmenter si elles sont équipées d'un dispositif lumineux appelé « bling-bling » par les vendeurs. C'est un socle électronique qu'ils peuvent fixer sur place avec de la colle extra-forte quand le client en fait la demande.



TABLE 3.1 – Tarifs des objets-souvenirs illégaux sur le site de la Tour Eiffel

Tours Eiffel miniatures	Simple	« Bling-bling »
Porte-clés (< 5 cm)	1 = 0.50€ / 5 = 1€	–
« Magnet »	3€	–
Petite (< 10 cm)	1 = 3€ / 3 = 5€	5€
Moyenne (20 cm)	environ 5€	environ 8€
Grande (40 cm)	environ 10€	environ 15€

Il est intéressant de remarquer que même si les affichettes et les slogans repris d'un vendeur à l'autre homogénéisent largement le prix des objets-souvenirs basiques, le tarif appliqué sur ceux qui sont plus élaborés est généralement moins explicite. Pour ceux-là, le client n'a généralement pas d'autres choix que d'en demander le prix. Ainsi, les vendeurs ont tendance à annoncer un prix élevé s'ils savent ou pensent avoir affaire à une personne issue d'un pays au niveau de vie élevé et vice-versa. Quand cette première offre est rejetée, il reste d'autres options plus aléatoires. Exemples :

[*Trottoir du Quai Branly - Dimanche 28 avril 2019*]

« C'est combien celle qui s'allume ? »

-C'est huit euros.

-Ah non, c'est trop cher.

-T'as combien, t'as combien [*dans ton porte-monnaie*] ? »

[...]

[*Trottoir du Quai Branly - Dimanche 28 avril 2019. Au cours d'une négociation qui s'éternise.*]

« Vingt euros.

-J'ai pas assez sur moi...

-Ou sinon t'as qu'à prendre ça [*montrant du doigt un modèle moins onéreux*] .

-Non, non. Moi ce que je voulais c'était vraiment celle-là.

-Bon allez c'est bon. Donne-moi dix-huit euros. »

[...]

« Relancer le client » ou le « laisser filer » ?

J'ai jusqu'ici décrit des rapports marchands à grands traits et avec peu de nuances. Si les artéfacts de proximité utilisés par les vendeurs traduisent, au moins partiellement, une « socialisation au métier » comme on peut en observer spécifiquement dans bien d'autres activités de groupe, leur rôle ou leur influence dans le déroulement des négociations marchandes reste néanmoins à préciser. Une observation plus systématique de ces interactions marchandes suggère que si les dispositions collectives qui ont été décrites n'ont peut-être qu'une incidence relative sur l'issue de ces négociations, la durée des échanges est néanmoins soumise à une logique précise. Elle varie selon le cadre normatif au travers duquel la transaction a lieu durant l'échange et selon l'attitude du client que le vendeur perçoit. On verra que le vendeur peut en tirer trois catégories : celui qui est « intéressé », celui qui veut « juste se renseigner » et le client novice.

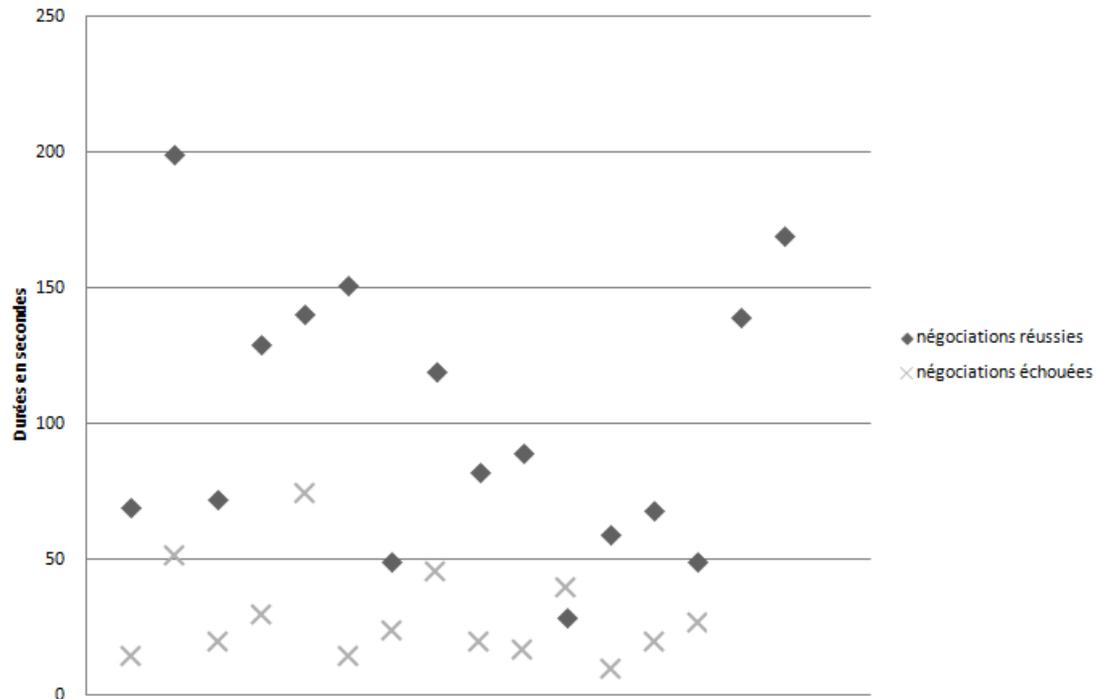
Concrètement, sur une série de trente négociations enregistrées aléatoirement auprès d'une dizaine de vendeurs d'objets-souvenirs (voir graphique 3.1), seize d'entre elles se sont soldées par une vente, soit un peu plus de la moitié. À partir de critères basés sur une brève description de chacune, quelques opérations de dénombrement invitent d'abord à nuancer deux des tendances qui ont été décrites plus haut.

À propos des enfants, premièrement. Si les vendeurs ont tendance à considérer les visiteurs avec enfants comme une cible privilégiée (comme je l'ai observé), il apparaît dans cette série que les discussions ne débouchent pas plus souvent sur une vente en présence d'enfants qu'en leur absence. Le nombre des négociations réussies³ en présence d'enfant(s) est bel et bien équivalent au résultat de la cohorte globale (11/20).

Deuxièmement, l'ajustement des vendeurs à la langue de leurs interlocuteurs est également à relativiser. Certes, ils font généralement leur possible pour démarrer ou conclure la conversation dans la langue de ces derniers. Mais la langue qui est retenue pour mener la partie principale de la conversation (la négociation du prix) est le plus souvent l'anglais (14 fois). Le français vient en seconde position (12 fois) et les dialogues qui ont lieu intégralement dans une langue étrangère (autre que l'anglais) sont en fait assez rares (seulement 4 fois).

3. Celles qui aboutissent sur une vente.

FIGURE 3.1 – Durée d’une série de négociations pour l’achat d’objets-souvenirs (n = 30)



Lecture : Au sein de cette série, les négociations qui ont échoué n’ont jamais dépassé une minute et quinze secondes (75 secondes) tandis que les négociations réussies s’établissent à une moyenne d’une minute et trente-sept secondes (97 secondes) et ne durent pratiquement jamais moins de cinquante secondes.
 Durée moyenne du total de 30 négociations observées : 61 secondes

Par ailleurs, les échanges qui aboutissent à un ou plusieurs achats et ceux qui n’aboutissent sur aucun accord se distinguent nettement dans leur durée. Précisons que le seul critère de comptage retenu ici a été d’exclure les cas de ventes sans négociation et les négociations avortées, c’est à dire lorsqu’un client tend de l’argent au vendeur directement après s’être renseigné, ou inversement s’éloigne, sans aucun autre échange dans les deux cas. Dans ces conditions, on observe que les contacts de moins de cinquante secondes conduisent à trois négociations réussies et douze échecs, alors que ceux de cinquante secondes et plus enregistrent treize succès et deux échecs.

À cela, il serait tentant de supposer que les durées enregistrées lors de négociations échouées sont forcément trop courtes pour contenir d’autres propos que ceux qui se rapportent aux prix débattus et qu’inversement, les temps constatés pour celles qui ont réussi confirment l’importance de l’investissement relationnel des vendeurs. Mais cette hypothèse semble en fait assez peu conforme au déroulement

de ces échanges.

Dans certains cas, les participants entrent très vite dans le vif du sujet (sans même se dire bonjour) et dans d'autres, on assiste à des urbanités plus poussées. On peut ensuite remarquer que lorsque la négociation des prix est entamée, elle est poursuivie jusqu'à son terme même si aucun accord n'est trouvé et n'est rarement, sinon jamais, entrecoupée de digressions. Plus tard, les négociations qui se soldent par un échec mettent normalement fin aux échanges de façon très nette. Mais quand un accord est trouvé en revanche, la négociation est fréquemment suivie par des commentaires sympathiques et chaleureux, comme lorsque l'acheteur cherche des pièces dans son porte-monnaie⁴. C'est la première raison pour laquelle les négociations réussies sont tendancieusement plus longues : les affaires qui marchent engagent des comportements plus expansifs. On pourrait donc dire que ça n'est pas tant l'investissement relationnel qui favorise les conditions d'une vente que l'inverse.

Mais ce qui intervient de façon plus significative est la logique par laquelle les vendeurs choisissent de relancer les négociations ou au contraire de « laisser filer » le client. Concrètement, il n'est pas rare qu'un visiteur en vienne à s'éloigner du vendeur et que ce dernier le relance *in extremis*, ajoutant plusieurs dizaines de secondes d'échange supplémentaires. Il est arrivé que ce jeu se répète jusqu'à trois fois d'affilée. Durant la dix-huitième observation, un homme seul faisait une première fois demi-tour aux environs de quarante secondes. Le vendeur le rattrapait et le mobilisait jusqu'à son second départ, trente secondes plus tard. Il s'éloignait une troisième fois quelque dix secondes plus tard et finalement, un accord a été conclu au bout d'une minute trente. Le plus important dans ce cas de figure est que lorsque le visiteur s'est éloigné pour la première fois, le temps (voire même l'énergie) qu'il y avait consacré étaient déjà importants. Comme on le voit dans cet échantillon, d'autres touristes ont abandonné plus tôt, aux environs de vingt ou trente secondes. Très précisément, les négociations qui ont échoué ont duré vingt-et-une secondes en moyenne. Ce qui signifie que lorsque cet homme a choisi d'abandonner pour la première fois (ou qu'il bluffait), sa décision intervenait deux fois plus tard que la plupart des échanges qui ont été abandonnés définitivement.

En effet, beaucoup de visiteurs se « renseignent » auprès de plusieurs vendeurs

4. De façon très frappante, il arrive même que la conversation se poursuive dans la langue de l'acheteur à cette occasion.

avant d'entamer une négociation plus poussée. Les vendeurs négocient ainsi de façon passive durant toute la première phase de la discussion, se contentant de répondre aux clients. Celui qui souhaite seulement comparer les objets proposés d'un vendeur à l'autre et leur prix se reconnaît à son attitude prudente et distante. Il entretient peu le contact visuel et ses questions prennent plus la tournure d'un renseignement que d'une négociation : « How much is the big one, there ? », « the one with the light, is it more expensive ? » De cette manière, les vendeurs n'effectuent de relances qu'à partir du moment où ils perçoivent chez le client une réelle intention de négocier. Si c'est le cas, ce dernier apporte des propositions personnalisées. Souvent, le client attend un prix avantageux en essayant diverses combinaisons d'achats : « How much if I take the one with light and two magnets ? » Ainsi, ces variations de temps s'expliquent aussi par les différences de perspective que les vendeurs cherchent continuellement à appréhender chez les clients potentiels. Mais bien sûr, tous les visiteurs ne se montrent pas aussi prudents. Il n'est donc pas très étonnant que les vendeurs s'orientent parfois vers des visiteurs moins attentifs, ou disons, moins bien renseignés.

Non seulement un tel espace public pousse la fréquence des interactions impersonnelles à des niveaux rarement égalés mais parmi ces échanges, beaucoup ont pour objet des informations que seule la connaissance des lieux permet d'acquérir. Je veux parler du type de contacts qui a lieu lorsqu'une personne étrangère en sollicite une autre parce que quelque chose lui laisse penser qu'elle y est familiarisée. Dans un sens, les vendeurs d'objets-souvenirs constituent une cible idéale pour ce type de sollicitations : « Excuse me. Toilet here, where can I find it ? », « where's the closest metro station, please ? » Dans l'autre, les vendeurs proposent parfois des prix plus élevés lorsqu'ils pensent avoir affaire à quelqu'un qui ignore encore les tarifs auxquels se vendent les objets-souvenirs normalement. La nationalité et les moyens économiques supposés des visiteurs ne sont donc pas les seules caractéristiques prises en compte dans l'ajustement des prix des objets-souvenirs.

Les endroits qui conviennent potentiellement à une telle hausse des prix sur les marchandises basiques se trouvent en particulier sur le Quai Branly où des bus de tourisme débarquent à heures fixes de nouveaux visiteurs par groupes entiers. De façon plus aléatoire, les vendeurs s'y essayent parfois lorsqu'ils aperçoivent des visiteurs qui s'assoient sur un banc et qu'aucun vendeur n'est encore venu les démarcher. Cette tentative peut fonctionner dans la mesure où le prix annoncé

paraît raisonnable. Si elle échoue, la transaction est ramenée aux tarifs habituels. Mais si c'est le cas, les visiteurs peuvent y voir une pratique malhonnête.

[*Une scène observée sur un banc près du pilier nord-est. Alors qu'un vendeur s'éloigne, une femme à l'accent belge fait une remarque à une fille d'environ dix ans :*]

— « Quinze euros qu'il voulait me faire payer ! Il s'fout de moi ou quoi ? »

[*Renseignement pris, la négociation qui a précédé s'est conclue par l'achat d'une Tour Eiffel miniature de taille médium au prix de cinq euros, c'est à dire le tarif régulier pour ce modèle. Néanmoins, le prix initialement annoncé par le vendeur était trois fois plus élevé.*] — (Jeudi 18 juillet 2019)

Dans bien des circonstances, quelqu'un serait ravi de payer seulement un tiers du prix annoncé au départ. Mais dans les allées sur-fréquentées du jardin de la Tour Eiffel, un client qui parvient à négocier à une telle différence est susceptible de se vexer. Il réalise, après coup, la crédulité dont le vendeur pensait pouvoir tirer parti. Dans le pire des cas, des clients mécontents peuvent aller jusqu'à retrouver le vendeur concerné et réclamer leur dû.

— [*Sur l'allée Jean Paulhan en plein après-midi, une jeune femme marche d'un pas décidé. Elle dévisage le vendeur d'une vingtaine d'années qu'elle s'apprête à apostropher.*]

« Hey! You! You stole from me. Listen! You stole from me, I just met another guy who offered me five for one euro [*en agitant une Tour Eiffel en porte-clés*]. You gave me five for four euros. You stole from me! - (* *Dis, toi là ! Tu m'as volé mon argent. Écoute bien, tu m'as volé mon argent. Je viens de voir un autre vendeur et lui m'en a proposé cinq comme ça [*en agitant une Tour Eiffel en porte-clé*] pour un euro alors que toi, tu m'en as donné cinq pour quatre euros.*)

[*Le vendeur essaye de se justifier mais ses explications ne calment pas la plaignante.*]

- Can I have my money back ? » - (* *Tu peux me rendre mon argent ?*)

[*Il secoue la tête et réitère la même justification.*]

- You're stealing from people! This is not honest, you know. [*En tournant la tête vers d'autres personnes regroupées autour de lui. Cer-*

taines ne tardent pas à s'éloigner.] You have to give me three euros. -
(* *Tu voles l'argent des gens ! C'est pas correct ce que tu fais.*)
- [*Il secoue la tête une seconde fois.*]
- Okay. I want something more, then. Can I have this [*pointant du doigt l'un des objets répandus sur le sol*] ? - (* *Bon alors je prends quelque chose en plus. Est-ce que je peux prendre ce truc-là ?*)
- No, that's four euros. You'll have to pay one more euro. - (* *Non, ça c'est quatre euros. Il faudrait que tu ajoutes un euro pour l'acheter.*)
- Give me my three euros. You're not honest. You shouldn't do that. » - (* *Rends-moi mes trois euros. C'est pas correct. Tu ne devrais pas faire ça.*) — (*Jeudi 18 juillet 2019*)

Le prix à la tête du client

Les journées des vendeurs d'objets-souvenirs ressemblent à « de longues séries d'interactions restreintes qui les lient à des personnes dont ils n'ont aucune connaissance préalable et qu'ils ne reverront sans doute jamais (p.159). » Ici, je paraphrase encore Fred David mais la ressemblance avec l'activité des chauffeurs de taxi s'arrête là. Les vendeurs s'en écartent ensuite dans la mesure où : « la nature éphémère des contacts établis entre un chauffeur et son passager fait aussi de lui quelqu'un à qui des informations privées peuvent être révélées et avec qui les opinions peuvent être partagées en toute franchise. » Il serait effectivement très exagéré d'en dire autant des rencontres faites par les vendeurs d'objets-souvenirs.

Plus fondamentalement, les personnes qui entretiennent une « relation-client » pour le compte d'une entreprise ou d'une institution se voient généralement accorder une confiance spontanée. C'est justement ce qu'offre un cadre institutionnel : une licence, un diplôme, un uniforme (...), c'est à dire des symboles (visibles ou supposés) qui inspirent en règle générale la confiance des clients ou des usagers. Mais cette confiance peut être rompue si ces salariés n'adoptent pas l'attitude exigée par les circonstances. Les employés d'hôtel, les serveurs de café, les vendeurs de prêt-à porter⁵ et les chauffeurs de taxi bien sûr, tous oscillent durant leur activité entre des conditions qui permettent une certaine familiarité et d'autres qui supposent de s'effacer. Ce qui se joue durant les échanges marchands qui ont lieu

5. Voir notamment Peretz, 1992.

dans la rue s'inscrit dans un schéma inverse. Là où le cadre institutionnel inspire la confiance, l'illégalité inquiète. Là où l'on reconnaît un professionnel à sa discrétion, les meilleurs vendeurs d'objets-souvenirs se reconnaissent à leur volubilité.

Qu'ils se montrent sympathiques en instaurant ou non une affinité factice, les approches des vendeurs sont avant tout des formules standardisées, reproductibles. Elles respectent un cadre normatif qui autorise les familiarités avant et après mais difficilement pendant le moment où les prix sont négociés. Elles soulèvent ainsi des réactions aussi prévisibles pour le vendeur que pour le client. Pour ce dernier, même s'il ne croit pas une seule seconde à leur authenticité, il n'empêche que chacune de ces approches peut être perçue comme « un coup classique ». Elles lui indiquent donc, malgré tout, qu'il se situe dans le déroulement normal de ce type de transactions. De l'autre côté, rien ne dit que cette volubilité soit l'unique manière de restituer la confiance que l'illégalité du commerce tend à fragiliser. Mais les vendeurs ne sont surement pas assez naïfs ou présomptueux pour croire qu'ils font illusion. Du moins pas à chaque fois. En revanche, s'il y a bien un sentiment qui rassure, c'est celui de faire avec aisance ce que tout le monde essaye de faire.

— [Après plusieurs minutes d'échanges sympathiques et humoristiques qui n'ont finalement pas débouché sur une vente.]

« Faut sympathiser avec la clientèle. Come on ! Le client, il est roi. Même s'il n'achète pas, toi tu es soulagé, tu l'as fait rire. » (Gayle, jeudi 25 avril 2019) —

Par ailleurs, qu'est-ce qui, dans ce commerce, rend possible de faire évoluer les prix selon les propriétés visibles d'un potentiel client ? J'ai commencé par suggérer que l'ambiance bon enfant d'un site touristique se prêtait bien à une certaine familiarité entre inconnus. L'environnement de la Tour Eiffel affiche globalement aussi quelques traits correspondants à ce qu'Elijah Anderson (2011) appelle des « alcôves cosmopolites » (*cosmopolitan canopies*). À savoir, des espaces urbains (de centre-ville généralement) marqués par une mixité sociale et ethnique importante et qui rendent propices des échanges entre personnes qui se seraient vraisemblablement méfiées si elles avaient été coprésentes dans un autre type d'espaces urbains. Mais comme on l'a vu, il existe des résistances aux tentatives des vendeurs qui font en sorte que chaque échange perde son caractère impersonnel. Certains visiteurs refusent de communiquer dans leur propre langue (un peu comme si l'anglais avait valeur de neutralité). J'ai également pu en observer d'autres qui refusaient

de dire de quel pays ils venaient lorsque le vendeur le leur demandait. Il y en a aussi d'autres, un peu plus nombreux, qui refusent tout simplement de renvoyer au vendeur la même amabilité. Dans ces conditions, que les vendeurs profitent ou non du fait que les touristes soient plutôt accessibles et détendus, le système de tarification qu'ils pratiquent n'intervient que dans second temps, c'est à dire une fois qu'ils ont leur attention. À partir de là, la façon par laquelle ils cherchent généralement à leur soutirer quelques informations ne permet pas uniquement de créer un dialogue personnalisé. Cela permet aussi aux vendeurs de se faire une idée du prix qu'ils seraient susceptibles d'accepter.

Au-delà de ce qui caractérise cet environnement, on peut aussi suggérer que la tarification à la tête du client n'est possible que parce qu'il s'agit de transactions non-réitérables et de dépenses futiles, deux critères pour lesquels les clients sont vraisemblablement assez mal informés des prix et peu susceptibles de chercher à l'être d'avantage. Ainsi, exactement comme Erving Goffman (1989) l'imaginait dans le cadre des arnaques aux jeux d'argent, ce système de tarification ne peut fonctionner que dans un régime d'anonymat et reçoit pour principal danger l'éventuelle réaction colérique et incontrôlable de celui ou celle qui s'apercevrait en avoir été victime.

Des transactions non-renouvelables n'excluent donc pas d'emblée les faux-semblants de proximité dans la rue. Mais les observations qui ont été réunies ici ouvrent la voie à bien plus de questions qu'elles n'apportent de réponses. Que se passerait-il si les échanges qui ont été décrits pouvaient reproduire cette fausse intimité sur un temps long ? Quelle évolution prendraient ces rapports marchands ? Les vendeurs tâcheraient-ils de remplacer petit à petit la superficialité des rapports qui les liaient initialement à leurs clients par des liens plus authentiques ? Ces liens serraient-ils voués à périlcliter automatiquement dans le cas contraire ? L'immersion ethnographique que j'ai entreprise dans des commerces où les conditions d'une pérennisation des rapports de clientèle existent réellement apporte quelques éclairages à ces questions. Les deux chapitres qui suivent montrent principalement des pratiques déloyales dont les vendeurs ne sont pas les auteurs mais les victimes et qui s'inscrivent dans le cadre de relation de vente occasionnelles et très régulières.

Chapitre 4

Cultiver la relation marchande

Ce chapitre apporte un premier éclairage sur ce qu'il advient des « faux-semblants de proximité marchande » sur le temps long. Plus précisément, j'aborde ici l'un des principaux résultats de cette enquête selon lequel les vendeurs illégaux ne sont pas toujours les seuls à jouer des « faux-semblants de proximité ». Dans le cas du commerce des invendus alimentaires, il est assez clair que les clients sont également amenés, dans la durée, à entretenir la relation faussement étroite dans laquelle les revendeuses les ont conduits.

D'une certaine manière, on pourrait dire qu'avec le temps, les clients ont tendance à se faire les relais actifs de cette proximité marchande. À vrai dire, plutôt que d'être traités de façon impersonnelle, il est évident – et c'est même un truisme – qu'eux-mêmes ont tout intérêt à bénéficier de ce que la proximité permet, à savoir, de nombreuses faveurs. Les « petits privilèges » dont il s'agit vont de la liste d'achat sur réservation comme on va le voir, à des produits donnés gratuitement et à des demandes potentiellement abusives, telles que des rabais, des crédits et des emprunts d'argent. Cela ne veut pas dire qu'ils soient consciemment recherchés ou que l'attitude des clients soit intentionnellement ajustée dans le but d'y parvenir. Mais il est clair que certains clients réguliers cherchent autant que les revendeuses à quitter le régime d'anonymat pour placer leurs transactions dans un cadre plus familier en dépit de la méfiance qu'ils nourrissent mutuellement. D'un côté, les clients doivent apprendre à maîtriser les risques sanitaires des produits qu'ils achètent sans pouvoir s'en remettre entièrement à la confiance qu'ils auraient pour celles qui leur vendent. De l'autre, les revendeuses tendent à associer des actes de déloyauté à deux catégories de clientèle : les clients trop irréguliers

pour pouvoir être retrouvés en cas de vol et les clients réguliers qui revendiquent d'eux-mêmes un lien de proximité.

« Des relations secondaires intimes »

Les sociologues américains qui étudient la ville ont souvent eu à cœur de dépasser la dichotomie qui s'est établie depuis les réflexions pionnières de Charles Horton Cooley (1909) sur les « relations primaires » et les groupes du même ordre (*primary groups*) (liens familiaux, amicaux, communautaires...), et celles que Robert Park (1915) a appelé par opposition les « relations secondaires ». Cela a donné lieu à toute une série de déclinaisons renvoyant à la complexité des sociabilités urbaines.

Par exemple, à propos de la clientèle d'un débit de boissons du South Side Chicagoen, Elijah Anderson (1979) a parlé de « groupe primaire élargi » (*extended primary group*) pour signifier qu'en dépit de liens moins étroits que ceux qu'on désigne habituellement par « relations primaires », au « Jelly's », les clients se montrent affectés par leurs propos et agissements mutuels même lorsqu'ils ne se connaissent que de visage ou de nom. Jacqueline Wiseman (1979) a également utilisé l'expression « relations quasi-primaires » (*quasi-primary relationships*) à propos d'un magasin de vêtements usagés où l'absence de cabines d'essayage favorise une familiarité inhabituelle entre inconnus : tolérance à la promiscuité et à la nudité, immixtions diverses... Sous cette formulation, elle propose de désigner plus largement les environnements et les circonstances qui sont propices aux rencontres entre inconnus (même sans l'aide d'une connaissance commune). Les voisins qui discutent en promenant leur chien ou au lavomatique en font partie. Les lieux de drague également : bars, discothèques et on peut aussi ajouter les « tasses », lieux de rencontres homosexuelles anonymes étudiés par Laud Humphreys (2007 [1975]). Lyn Lofland (1998) complète la définition des liens « quasi-primaires » en signalant que dans ces situations, les rencontres sont généralement brèves (quelques minutes à quelques heures) et rassemblent des personnes qui ne se connaissent pas du tout, ou au mieux de façon unidimensionnelle (comme voisins, partenaires sexuels, clients d'une même enseigne...) mais ignorent les autres facettes de leurs vies respectives.

Au pôle opposé, Fred Davis (1959) a introduit les « relations fuyantes » (*fleeting relationships*) dans ce nouveau vocabulaire. J'ai moi-même assimilé les interactions

clientélaire des vendeurs d'objets-souvenirs à cette catégorie dans la mesure où l'on retrouve des rencontres anonymes, brèves et non-renouvelées. Mais du côté du commerce des invendus alimentaires, en revanche, on touche à des relations très différentes. Quoiqu'assez proches des relations « quasi-primaires », leurs caractéristiques les orientent davantage vers le concept de Peggy Wireman.

À la différence des autres expressions qui éclairent des situations intermédiaires de part et d'autre des deux idéaux-types fondateurs, les « relations secondaires intimes » (*intimate-secondary relationships*), comme elle propose de les appeler, sont surtout marquées par leur ambiguïté et leurs aspects contradictoires. C'est en ce sens que les relations que j'ai observées auprès des revendeuses alimentaires y correspondent.

L'expression est en effet basée sur un oxymore.

« Le terme semble se contredire au premier abord. Cette apparente contradiction est un choix délibéré puisque le concept désigne des relations qui, en apparence, sont aussi chaleureuses et intimes que le sont les relations primaires mais qui, pourtant, se situent dans un cadre impersonnel [*secondary setting*] et contiennent aussi des aspects propres aux relations secondaires. » (1984 : 2-3)

Pour le dire autrement, ce sont des liens qui s'inscrivent sur une durée plus longue que ceux que l'on nomme « quasi-primaires » et qui supposent un minimum d'échanges d'informations personnelles. Il faut y voir des relations teintées d'amitié, d'intimité et souvent accompagnées d'un sentiment d'appartenance. Sans doute que l'un des exemples les plus évocateurs de ce type de relations est celui des *tramps* décrits par Douglas Harper. D'après sa propre expérience, les *tramps* ne se disent jamais amis mais « ils se mettent en équipe (*buddy-up*), c'est à dire qu'ils s'associent en partageant de la nourriture, des fournitures, du temps et des miles mais ils savent qu'en définitive ils prendront leur décision séparément et continueront seuls » (1998 [1982] : 141). Ces travailleurs saisonniers peuvent donc « faire équipe » pendant des mois pour voyager à l'œil et trouver du travail mais ils se quittent, au bout du compte, sans même se dire au revoir. Wireman ajoute à ce titre (et c'est un critère que je discuterai) que malgré ces composantes qui leur donnent l'apparence de liens primaires, ils peuvent généralement être rompus sans difficulté.

Les revendeuses d'invendus alimentaires connaissent certains de leurs clients

depuis des années. Elles peuvent les approvisionner en nourriture jusqu'à trois fois par semaine et de manière plus ou moins personnalisée. Si l'on met bout à bout la manière dont chacun présente son attachement mutuel, on obtient une palette très étoffée de nuances données au mot « proches ». Mais en les côtoyant, on assiste aussi à d'autres situations qui révèlent toute l'ambiguïté de ces relations marchandes.

Un service personnalisable

Le jeudi 26 novembre 2015, Jeanne ne s'est pas présentée. J'ai attendu près de deux heures en pensant qu'elle finirait par venir. À côté de l'abribus contre lequel je m'appuyais, Nina vendait du miel biologique et du café. Mais à chaque fois qu'elle essayait de vendre ce pot de miel, les clients refusaient en disant qu'il était trop cher. Ils proposaient un prix moins élevé, elle leur rétorquait que son prix était déjà très bas...

Sur la même rangée que Nina, une femme qui avait l'air un peu isolée, vendait discrètement depuis le landau d'une poussette. C'était Darya. Sans-papiers à l'époque, elle m'a expliqué qu'elle n'avait pas non plus de travail et qu'elle avait dû payer un avocat pour qu'il lui obtienne le droit d'asile après s'être séparée du père de ses enfants. Elle m'a aussi dit qu'elle venait vendre ce jeudi midi pour la première fois. Au départ, elle achetait de la nourriture à un couple de Tchétchènes. Puis, récemment, elle a reconnu ce même couple depuis ses fenêtres. Ils étaient en train de collecter des marchandises qu'ils vendraient plus tard. Elle s'est alors dite : « Pourquoi je vais acheter à eux alors que je peux aller dans les poubelles moi aussi ? »

Plusieurs revendeuses ont, comme Darya, commencé par fréquenter le marché aux légumes conventionnel, puis celui des invendus alimentaires comme clientes avant d'en vendre elles-mêmes. C'est la voie la plus classique. D'autres ont d'abord fréquenté un point de récupération pour leur consommation personnelle avant de penser qu'elles pourraient les vendre ici. Lorsqu'elle venait de prendre sa retraite, Jeanne a récupéré des invendus pour la première fois un jour où une femme sans-abri le faisait devant ses yeux et l'a invitée à la rejoindre. De façon toute aussi fortuite, Alina a trouvé son premier point de récupération alors qu'elle était assise dans un bus. Un employé sortait d'un magasin une benne à ordures surchargée au

moment où le bus s'arrêtait au feu rouge. Mais elle n'a entrepris son commerce qu'après plusieurs mois, lorsqu'une connaissance habituée du marché de l'Avenue de la Porte de Montmartre lui a suggéré.

Dans mon cas, c'est durant cette matinée que j'ai mis le pied à l'étrier. D'abord, bien passivement. Quand j'ai compris que Jeanne ne viendrait pas, j'ai d'abord pensé offrir à Darya et à Nina ce que j'étais venu lui apporter. Mais Darya m'a demandé : « Pourquoi tu ne vends pas, toi ? » Elle a ensuite placé quelques-unes des denrées que mon sac contenait à côté des siennes. J'ai attendu un peu en retrait pendant près d'un quart-d'heure. Pendant ce temps-là, les produits que Darya avait rassemblés sur une cagette en bois n'ont pas attiré grand monde. Les rares fois où quelqu'un en demandait le prix, Nina se chargeait de répondre.

Plus tard, Darya est partie récupérer sa fille à la crèche. Elle m'a demandé de rester et m'a confié ce qu'elle n'avait pas pu vendre. Nina est partie elle aussi. J'ai alors eu des doutes sur le prix auquel j'étais censé vendre ces marchandises. Mais mon étal côtoyait désormais celui d'une femme qui devait avoir à peu près le même âge que moi (vingt-cinq ans à l'époque). Nous ne nous connaissions pas. Sans que je lui aie demandé quoi que ce soit, elle s'est mise à interpeler les passants qu'elle connaissait pour leur proposer des produits qui m'appartenaient. Elle savait visiblement ce qu'ils recherchaient et se baissait même à genoux pour leur montrer du doigt. Lorsque ça leur convenait, elle allait jusqu'à mener l'intégralité de la négociation. Elle proposait un prix, puis du coin de l'œil, vérifiait que j'étais d'accord avec le montant annoncé.

Quand elle a dû partir elle aussi, j'ai tenu à lui donner quelque chose pour la remercier. Je lui ai dit qu'elle pouvait prendre ce qu'elle voulait en lui montrant le contenu de mon sac à dos. Elle a choisi une barquette de viande halal et quelques yaourts. Mais au même moment, un client s'est montré intéressé par ce même morceau de viande. Elle lui a vendu en indiquant qu'il m'appartenait. J'en ai refusé le bénéfice en lui rappelant que je lui en avais fait don quelques minutes avant et le vieil homme s'en est amusé. Il m'a demandé si j'essayais « d'être gentil avec elle », insinuant qu'il s'agissait d'un geste de galanterie. Comme ma réponse l'a fait sourire, il s'est ensuite intéressé à d'autres produits. Il a posé ses lunettes sur le bout de son nez et m'a indiqué qu'il ne mangeait pas de viande de porc tout en parcourant le détail des aliments inscrits sur les emballages. J'ai vérifié avec lui la composition des produits. La paëlla comportait des rondelles

de chorizo, nous l'avons écartée. Un autre plat préparé de cannellonis convenait mieux. Son emballage comportait une signalétique qui certifiait de la « Viande de Bœuf Français ». Puis, au moment de la transaction, une autre revendeuse s'est avancée pour s'assurer de ce que je venais de lui vendre : « Le Monsieur, il mange pas de porc. . . »

Cet homme avec qui j'ai accompli ma première transaction est loin d'être un cas isolé. Les clients pour lesquels les revendeuses peuvent dire ce qu'ils sont susceptibles d'emporter avec eux ou non se comptent par dizaines. C'est la coloration originale des « faux-semblants de proximité » de ce commerce. Les revendeuses ne se contentent pas d'étaler des denrées alimentaires sur le trottoir, elles fournissent un service sur mesure quand elles le peuvent, ce qui devient normalement possible aussitôt que leurs rencontres se personnalisent.

On peut schématiquement différencier trois types de clientèle. D'abord, les clients débutants ou occasionnels, dont les revendeuses ne reconnaissent pas le visage, ou tout au plus, les reconnaissent en tant qu' « étrangers familiers¹ ». Ensuite, la clientèle régulière qui visite les points de vente une fois par semaine au minimum et parmi laquelle, troisièmement, certains manifestent un lien de copinage avec au moins une des revendeuses. Leurs proportions peuvent comprendre des variations locales. Par exemple, le marché de Barbès est fréquenté par une population plus large et par conséquent plus anonyme que celui de l'Avenue de la Porte de Montmartre ou de la rue Jean-Henri Fabre à Saint-Ouen.

Il va sans dire que le client occasionnel d'une revendeuse peut très bien être le client régulier d'une autre et inversement. De même, « l'étranger familier » de l'une peut très bien être un parfait inconnu pour une autre. Il faut ajouter que les revendeuses qui pratiquent ce commerce fréquemment composent généralement leurs stocks en gardant en tête ce que chacun de ses clients réguliers affectionnent. En fait, leur importance dans le volume de marchandises vendues est telle qu'il n'est pas rare que ce que les clients occasionnels achètent soient bien souvent des denrées qui avaient été initialement prévues pour un client régulier. Est-ce que cela signifie que ce dernier sera déçu ou vexé s'il ne trouve pas ce qu'il était venu pour acheter parce qu'un autre l'a acheté avant lui ? Oui et d'une certaine manière, c'est presque voulu.

1. Je reprends ici l'expression de Stanley Milgram. Elle désigne les rencontres répétées d'inconnus qui empruntent les mêmes lieux de passage durant leurs trajets quotidiens, dans le bus, les stations de métro etc. Voir Stanley Milgram (1977).

À vrai dire, c'est cette logique qui conduit à la forme de vente la plus personnalisée. Un peu comme les enseignes de grande distribution qui proposent des solutions d'achat rapide en commandant par Internet, la plupart des revendeuses assidues répondent aux demandes d'une poignée de clients qui effectuent leurs achats sur réservation². C'est à dire que les revendeuses acceptent de « mettre de côté » une liste de produits qui a été convenue préalablement. Elles n'acceptent de le faire que si le client est régulier et qu'elles le jugent fiable. Dans ce cas, la revendeuse aura pris soin de réunir dans un ou plusieurs sachets le contenu de la liste convenue avant l'heure où le client à l'habitude de se présenter. Pour celles qui ont un véhicule, le rendez-vous est souvent pris directement devant le coffre de leur voiture. Leur téléphone sonne quelques minutes avant, elles s'éclipsent et assurent la transaction rapidement et discrètement.

Hormis cette pratique qui relève d'un haut degré d'habitude, les revendeuses développent avec d'autres clients « proches » des formes de proximité moins engageantes mais toujours privilégiées. Elles montrent sur quelle base certains clients réguliers en viennent à entretenir d'eux-mêmes une apparente proximité qui conduit par la suite à des attentes implicites.

Clients réguliers et clients fidèles

Premièrement, l'un des aspects sur lesquels les revendeuses se retrouvent régulièrement amenées à respecter les attentes de leurs clients est la qualité qu'ils reconnaissent, ou plutôt, disent reconnaître à leurs marchandises. Certains clients attribuent, en effet, la régularité de leurs achats à la « qualité » des produits que les revendeuses leur proposent. Par les compliments qu'ils leur adressent, les revendeuses sont régulièrement incitées à maintenir les efforts qu'elles sont censées fournir pour proposer des denrées de qualité.

[Assise dans un abribus au moment où des policiers ont lancé une interpellation, Darya dispose de denrées très appréciées : du lait, du saumon, de la dinde, du chocolat, des jus de fruit, des blinis... Tous ces produits sont estampillés d'une marque (jugée) de qualité et commercialisées par l'enseigne Monoprix essentiellement. L'une de ses clientes la complimente.]

2. Une illustration de cette pratique sera proposée dans le prochain chapitre.

« C'est bien ma fille, tu ramènes des bonnes choses. T'as raison. »
— (*Samedi 23 janvier 2016*)

Deuxièmement, des clients réguliers soulignent parfois les « qualités humaines » de la revendeuse avec qui ils ont l'habitude de faire affaire. Si ces dispositions sont aussi souvent rappelées, ça n'est pas forcément pour se montrer gentils ou pour flatter la revendeuse qu'ils apprécient mais tout simplement parce qu'elles sont, là encore, censées incarner la raison pour laquelle ils se montrent si fidèles. Peu de revendeuses ignorent qu'Ahmed, par exemple, est un client qui s'approvisionne en priorité auprès de Jeanne. Cet homme d'une cinquantaine d'années qui fréquente aussi bien le marché de la Porte de Montmartre que celui de Barbès, ne manque généralement pas de marquer l'affection qu'il porte envers Jeanne. Parfois, les séances de kinésithérapie qu'elle suit à cause de ses problèmes de santé l'obligent à désertier les lieux de revente. Lorsqu'elle est absente, Ahmed prend généralement grand soin de demander aux uns et aux autres s'ils « ont vu Jeanne aujourd'hui » et s'ils n'auraient pas quelques nouvelles d'elles à lui donner. Ahmed est également connu comme quelqu'un qui apprécie particulièrement le saumon fumé coupé en tranches. Ainsi, les raisons qu'il invoque régulièrement pour expliquer son attachement à Jeanne tiennent un peu aux tranches de saumon qu'elle lui fournit mais surtout à la générosité qu'il lui reconnaît. De cette manière, Ahmed fait partie de ces clients qui semblent revendiquer une relation presque exclusive avec l'une des revendeuses. Cette pseudo-exclusivité passe autant par la façon dont ils traitent en priorité avec la revendeuse de leur choix que par le mépris qu'ils expriment à l'égard des autres. Voici notamment ce qu'il me disait à propos de deux revendeuses qui nous entouraient, un jour où Jeanne était absente :

« Toi, t'es pas comme ça. T'es gentil. T'as pas fait le crevard avec les œufs tout à l'heure. Alors qu'elles, j'suis sûr, elles auraient essayé de me refiler d'la merde pour deux euros. Comme Jeanne, quand elle a du saumon, j'lui achète. L'autre coup, elle avait plus de vingt saumons. J'ai tout acheté, moi ! Rien à battre... Parce que j'sais que Jeanne, c'est pas une crevarde, tu vois ? Le saumon, elle le fait pour un euro et il est bon. Alors qu'elles, c'est deux euros et leur saumon, il est passé depuis trois jours. » — (*Jeudi 31 mars 2016*)

Il est important de souligner qu'Ahmed a pu m'assimiler à quelqu'un de proche de Jeanne et que c'est à ce titre qu'il dit privilégier les produits que je propose. Quoi

qu'il en soit, s'il s'attarde beaucoup plus longuement avec Jeanne qu'avec n'importe quelle revendeuse, elle n'est ni la seule à proposer des tranches de saumon fumé, ni la seule auprès de qui il se fournit.

Troisièmement, il existe des rapports de clientèle dont la proximité semble reposer sur la reconnaissance de propriétés sociales communes et un sentiment d'appartenance particulièrement présent. Cette connivence est particulièrement nette entre Jeanne et Charles, un client d'une soixantaine d'années qui dit vivre dans un hôtel des environs. Charles est, à ma connaissance, le seul client avec qui Jeanne va parfois prendre un café lorsque le marché se termine. En me joignant à ces rendez-vous réguliers, j'ai pu observer qu'ils avaient plusieurs points communs. Outre le fait qu'ils appartiennent à la minorité blanche que l'on retrouve autant dans les rangs des revendeuses que de leurs clients et qu'ils ne manquent pas de le faire remarquer, ils partagent un caractère bien trempé et parfois même colérique.

Ils le manifestent notamment en évoquant les difficultés familiales qu'ils ont traversées par le passé. Charles a dit un jour qu'il n'avait pas vu ses enfants depuis des années. Il a ajouté qu'il refusait que ses deux fils héritent de lui en disant : « J'ai qu'à crever demain, ils auront rien. » Jeanne a ensuite expliqué des démêlés très ressemblants. En ce qui la concerne, elle s'est remariée mais en dépit des propositions de son conjoint, elle loue depuis des années un logement en banlieue parisienne. Elle a expliqué à Charles qu'elle n'a jamais voulu acquérir de propriété, craignant que sa belle-fille, « mariée à un Africain » (ou une personne d'origine africaine), dilapide son héritage « en cadeaux à envoyer à sa famille à lui, au Mali ». Enfin, lorsqu'ils se sont quittés, Jeanne a insisté pour lui remettre quelques produits supplémentaires en plus de ceux qu'elle lui avait vendus.

Qu'ils se sentent socialement proches des revendeuses ou non, ces clients tendent ainsi, de différentes manières, à leur attribuer des dispositions spécifiques. Certains apprécieront l'une d'elles pour la qualité de ses produits, d'autres pour sa générosité, d'autres encore, pour son honnêteté, etc. À chaque fois, ces dispositions sont rappelées comme pour justifier la raison de leur(s) préférence(s) et de leur fidélité. On peut penser que ces prétentions à la fidélité agissent doublement. Elles incitent potentiellement les revendeuses à se conformer à une sorte de réputation positive qu'il leur a été construite plus ou moins artificiellement et elles entretiennent, du même coup, une entente chaleureuse qui autorise un traitement privilégié. Cela ne signifie en aucune manière que les clients manquent de sincérité. Mais en tout état

de cause, cette tendance s'accompagne de petits privilèges qui ne sont pas accordés aux clients occasionnels.

Les risques sanitaires et la confiance

Que certains clients nourrissent une affinité particulière parce qu'ils y auraient intérêt n'est certainement pas la raison pour laquelle ces rapports de clientèle sont intrinsèquement ambigus. Après tout, les personnes qui acceptent une carte de fidélité ne sont pas accusées « d'instrumentaliser » le supermarché qui leur a donnée... Mais qu'ils le veuillent ou non, les revendeuses et leurs clients pensent réciproquement avoir des raisons de se méfier. Cette méfiance est même un point d'orgue de leur socialisation respective. Elle est amenée à disparaître, en partie, au fur et à mesure de l'expérience et du degré de confiance interpersonnelle qu'il est possible d'atteindre. Mais elle ne disparaît jamais entièrement. Dans certaines situations récurrentes, la personnalisation de ces rapports marchands vol en éclats. Ces situations en révèlent ainsi la nature « secondaire » cachée sous le vernis d'intimité.

La familiarisation des nouveaux clients à ce commerce passe par une étape très importante qui consiste à en maîtriser les prix comme sur n'importe quel marché mais aussi à en connaître les risques sanitaires. On peut très régulièrement entendre des critiques et des commentaires de simples passants ou des clients du marché conventionnel à l'encontre des revendeuses. Pour y faire face, elles utilisent, de leur côté, des répliques-types qui leur permettent de garder la face lorsque l'attaque est lancée en présence de clients confirmés. Voici des exemples qui illustrent une série d'interactions typiques entre revendeuses, passants, clients non-initiés ou peu initiés :

— [*Avenue de La Porte de Montmartre - Mercredi 17 juin 2015.*] Depuis le début de semaine, le thermomètre indique entre vingt-trois et vingt-cinq degrés. Depuis le retour des beaux jours, les soupçons contre la vente de produits avariés redoublent. Il y a par exemple cette passante qui n'a pas pu s'empêcher de me livrer son opinion quand nos regards se sont croisés :

« Moi, qu'on prenne de la nourriture pour manger ou comme ça, pour vendre, je veux bien. Mais il faut respecter la chaîne du froid.
[*Cette remarque m'est adressée personnellement. Mais c'est Zora qui*

lui répond.]

- On n'tombe pas malade, c'est pas vrai. Le fromage là, il est encore bon, regardez... Moi, je le mange bien, j'suis pas malade. Et puis, j'ai bonne mine ! » [*En saisissant le produit en question avec ses deux mains, la revendeuse âgée et lourdement handicapée exerce de légères pressions sur le dessus de l'emballage. Elle entend montrer par là que le produit a maintenu sa contenance physique.*] —

— [*Avenue de La Porte de Montmartre - Jeudi 30 mars 2017.*] Je rejoins un abribus où Darya et Khadija se sont réfugiées pour éviter l'interpellation qui est en cours. Elles discutent en veillant aux déplacements d'agents municipaux. Trois de leurs clientes les ont rejointes. Elles attendent que la situation s'éclaircisse avant que Darya et Khadija puissent revendre quelque chose ici même. On patiente. L'une d'elle demande à Darya : « Mais où est-ce que vous trouvez tout ça ? »

« Dans les poubelles. [*Darya répond en haussant les épaules.*]

- Dans les poubelles ! [*rire*]

- Mais Madame, la poubelle, elle est une boîte ! [*Darya dessine un carré avec les doigts.*] Tout dedans, il est encore dans l'emballage ! » —

— [*Barbès - Samedi 28 mai 2016.*] Alors que nous parlons, Alina est régulièrement interrompue bien qu'il soit 13 h et qu'elle ne propose plus grand chose d'autre que quelques yaourts et un peu de viande. L'un des passants prend une barquette dans les mains, l'inspecte et finit par la reposer. Il marmonne que la viande est fatiguée. Alina lui répond : « Venez à 10 h. Là, vous venez à 13 h, c'est déjà trois heures passées sur le trottoir... » —

— [*Barbès - Samedi 28 août 2016.*] Un passant se penche sur une boîte de « doliprane » vendue par Alina. Il constate que la boîte est en bon état et qu'elle n'est pas entamée. Il fait remarquer que sa date de péremption sera dépassée dans une semaine seulement mais il en demande quand même le prix. Quand Alina lui répond, il secoue la tête avant de s'éloigner. Elle ajoute : « Cinq euros, c'est toujours mieux que onze [euros] en magasin. » —

Non-abritées de la lumière et de la chaleur, les marchandises sont le plus souvent posées sur une cagette retournée, soit dans un sac replié sur lui-même, soit encore directement dans la toile d'un charriot à roulettes. Peu de ces denrées ont transité dans des conditions isothermes et la manière dont elles sont exposées sur le

lieu de revente produit un contact obligé avec la température ambiante. Quelques opérations de contrôle basiques peuvent néanmoins être effectuées. La date de péremption, d'abord. Ensuite, l'aspect des aliments quand il est visible au travers de l'emballage. Puis, l'état du conditionnement. On vérifie surtout qu'il n'y a pas de fuite ou de déformations trop importantes. Les emballages sont manipulés, ouverts parfois. Certains se fient aussi à leur odorat.

Lorsque les clients achètent l'une de ces marchandises, ils ignorent surtout dans quelles conditions elles ont été conservées entre le moment où elles ont été extraites des poubelles et le moment où ils les trouvent. Face à cette incertitude et aux risques potentiels d'intoxication alimentaire, la tendance à nouer un contact étroit avec peu de revendeuses ou même une seule se comprend d'autant plus facilement. Cependant, l'une des conséquences paradoxales de ces affinités est que la responsabilité sanitaire des revendeuses est rarement mise en cause par cette catégorie d'acheteurs, alors que les non-initiés sont plus méfiants ou suspicieux.

Ce que les clients ignorent sans doute aussi sont les petites opérations cosmétiques qui peuvent redonner aux marchandises un aspect plus présentable. Un jour où j'étais resté auprès de la Marocaine au moment où elle nettoyait sa marchandise sur le parking du magasin (*30 mars 2016*), je revoyais l'un des poulets qu'elle avait trouvé quelques minutes avant. À ce moment-là, sa boîte d'emballage s'était ouverte et il avait glissé en dehors, parmi les détritrus de la benne à ordures. Par la suite, elle avait pris soin de retirer les tickets de caisse et d'autres saletés qui baignaient dans le fond de son emballage. Le lendemain, je retrouvais à nouveau cette même portion de poulet avec un collier élastique bricolé à deux endroits pour tenir sa boîte à peu près en place. Même si personne ne l'a finalement acheté et qu'il s'agit d'un cas assez exceptionnel, il met en exergue un motif de méfiance qui serait sûrement pris au sérieux par les clients s'ils en étaient conscients.

Parmi les clients les plus expérimentés, l'un d'eux m'a expliqué avoir souffert d'une intoxication alimentaire. N'ayant aucune preuve concrète, il n'attribue néanmoins pas sa maladie aux produits qu'il a achetés dans la rue.

[*François est un homme d'une soixantaine d'années que j'ai rencontré le 02 avril 2016.*]

« Malheureusement, ce n'est pas beau ce qui m'est arrivé. J'ai eu une expérience malheureuse et ça ne fait qu'à peine un mois que ma situation s'est rétablie. On peut s'intoxiquer très lourdement [*en levant*

l'index] ! J'en ai même perdu mes cheveux. Mes cheveux s'étaient complètement dévitalisés. J'ai aussi perdu beaucoup de poids. Beaucoup, beaucoup... Au point que je ne pesais plus qu'une cinquantaine de kilos. C'est bien simple, je ne pouvais plus avaler quoi que ce soit. Rien du tout. J'étais vraiment mal en point... Et ça a duré plusieurs mois ! Septembre, octobre, novembre... [*Il compte sur ses doigts*]... Avril. Il y a à peine un mois que je me suis vraiment rétabli. Mon généraliste m'a dit : "Je vous prends quand vous voulez. Vous avez subi une intoxication lourde qui vous a considérablement affaibli." C'est tout à fait étonnant le temps qu'il faut à la flore [*intestinale*] pour se rétablir. J'ai mis plus de sept mois à guérir véritablement.

- Vous n'avez pas peur que ça se reproduise ?

- Ah oui, maintenant, je redouble de vigilance. Je n'achète jamais quand j'ai le moindre doute. Je lave systématiquement tout, parfois au vinaigre, et dès que j'ai le moindre doute, JE JETTE ! JE JETTE ! »

Parallèlement à l'appréhension des risques sanitaires, la lucrativité de ce commerce n'est pas non plus aussi admise par tous les publics. Là aussi, il est possible d'observer des réticences envers le principe de ce commerce qui consiste à remettre un prix sur quelque chose qui a été gratuit à un moment donné.

— [*Note sur la réaction des deux passantes non-initiées.*]

« Ils sont pas bien les gens ici. Moi, j'payerai jamais pour un truc qui vient des poubelles.

- C'est clair ! Non mais j'hallucine, quoi. C'est un truc de ouf ! » —

Au contraire, les clients initiés à ce commerce adoptent et défendent régulièrement l'idée que le transport des marchandises constitue une tâche pénible et qu'elle mérite une rétribution.

— [*Discussion entre deux clients réguliers.*]

« Attends, faut voir ce qu'elle porte Louisa, hein. Son charriot, plus le gros sac, ça doit bien peser trente kilos tout ce barda. Vu son âge, heu... Moi, je dis "chapeau". » —

En tant que client confirmé, le cas de François qui a été évoqué plus haut mérite qu'on s'y attarde un peu plus longuement. Dans la mesure où il a la réputation de faire de nombreux achats, les revendeuses se montrent particulièrement avenantes

à son égard. De son côté, il exprime en aparté un rapport ambigu que l'on ne soupçonnerait pas sous l'apparente sympathie qu'il leur accorde. Méfiant et acheteur passionné, méprisant et reconnaissant à la fois, chaleureux en apparence et sans affect véritable, le cas de François pousse au paroxysme les attributs de liens « secondaires intimes » lorsqu'il parle des revendeuses.

Il est aux environs de 11h30 quand je le rencontre en haut de la rue des Islettes à Barbès. Il négocie les produits de Nez Rouge et de Khadija à l'abri de l'interpellation qui a lieu en contrebas. Mais sa journée a démarré bien plus tôt. Il a commencé à chiner aux alentours de la Porte de Clignancourt aux premières lueurs du jour. Comme il me l'explique, sa rencontre avec les revendeuses a probablement eu lieu rue Lécuyer, en bordure du marché aux puces de Saint-Ouen.

« La première fois que j'ai acheté ? À l'époque, je fréquentais beaucoup les antiquaires. Je suis tout à fait féru d'antiquaires. Alors je passais par-là, probablement que j'ai dû trouver quelque chose qui me plaisait... »

François est loin d'être le seul à fréquenter les marchés depuis des années et à marchander pendant des heures. Ce matin-là, j'ai décidé de confier mes marchandises à Nez Rouge et de rester en sa compagnie. François est un homme blanc aux tempes grisonnantes. En général, il porte des chaussures en cuir (des sandales en été), un pantalon en velours et un polo sur lequel pendent des lunettes de vue.

— [*L'heure et demie durant laquelle je l'ai accompagné partout où il allait a commencé par une longue digression alors que nous attendions la fin d'une opération de police.*]

« Toutes ces années, depuis que je fréquente ces endroits, m'ont quand même beaucoup appris, il faut le dire. Oui, ça m'a beaucoup enseigné... Notamment, à quel point les Noires étaient voleuses. Oui. Ça, c'est tout à fait regrettable. Mais attention, je dis les femmes... Puisqu'ici, on rencontre essentiellement des femmes. Mais je peux vous assurer que les Africains, hommes comme femmes, vous voleront dans n'importe quelle situation. Les peuples arabes aussi, bien évidemment... À l'exception tout de même des femmes Marocaines, ça je dois le dire. Il faut reconnaître qu'avec moi, elles ont toujours été d'une honnêteté exemplaire. Mais c'est assez simple, dans ma vie, j'ai travaillé dans soixante-dix pays. Soixante-neuf exactement. Jamais, je n'ai connu de

populations aussi abominables que celles des pays arabes. Vraiment abominables. Quel que soit le niveau social auquel j'ai eu affaire, je peux vous assurer qu'aucun de ceux que j'ai rencontrés n'a hésité à me voler... [*Il s'interrompt pour regarder en direction du boulevard.*] On dirait que la situation commence à s'éclaircir alors, je vais redescendre, sait-on jamais... »

Alors que nous marchons en direction du Boulevard de La Chapelle, il tient à exprimer sa reconnaissance envers les revendeuses qu'il fréquente :

« Je leur dis souvent : mais où est-ce que vous trouvez tout ça ? Ah, il est tout à fait clair que j'accède à une nourriture que je n'aurais jamais pu cuisiner sans elles. C'est certain. Je n'ai jamais aussi bien mangé que depuis ces trois dernières années. Ah non, mais vraiment, il m'est arrivé de préparer des plats extraordinaires. Ne serait-ce que le beurre, j'ai pratiquement cessé de cuisiner avec du simple beurre.

- Vraiment ?

- Absolument ! Je trouve auprès de ces dames du foie gras de toutes sortes, c'est extraordinaire. Et la viande... Figurez-vous qu'elles m'ont fait découvrir des variétés de viande que je n'avais jamais mangées de ma vie. Et, à un prix défiant toute concurrence... C'est pour ça, quand j'entends des fois comment certains [*clients*] pinaillent... Certains essaient vraiment de négocier le moindre centime. Moi, quand j'entends ça, il m'arrive de leur dire : "attendez, j'aimerais bien vous voir transporter toute cette nourriture. Après ça, vous pourrez faire les difficiles". »

À l'angle de la rue, nous nous apercevons que le trottoir d'en face (au niveau de la station de métro) n'est toujours pas occupé. François décide de poursuivre vers le carrefour Charbonnière où une trentaine de vendeurs sont réunis. Mais deux policiers marchent également dans cette direction, trente mètres derrière nous. Nous avons juste le temps d'assister au départ précipité des vendeurs. L'un de ces deux policiers est « vraiment très sympa » me dit François. On voit alors ce policier blanc plutôt âgé pénétrer dans la foule affolée et crier : « alors, je saisi, je saisi pas ? Ahah ! » Il agite les bras et esquisse un léger sourire. Il décide ensuite d'une cible – une vieille femme noire – et s'approche très près d'elle. Elle panique tant et plus en rassemblant ses affaires. Les bras écartés, il se déplace latéralement

comme s'il cherchait à l'empêcher de s'enfuir. La scène fait rire François : « Ah non mais il est vraiment excellent lui ! ».

Ensuite, on attend que les vendeurs se réinstallent peu à peu.

« Avant, j'allais dans les magasins comme tous les cons. Non pas que maintenant je puisse m'en passer complètement mais j'ai réalisé une chose. Si vous réfléchissez bien, qu'est-ce qui coute cher dans la vie ? Le logement, ça vous ne pouvez rien y faire. Là où je suis, dans le seizième, c'est hors de prix. Ensuite, l'alimentaire, la bagnole et deux fois par an, les vacances. La santé, ça ne compte pas, il y a la couverture maladie. Les vacances, ça fait un petit moment que je n'en profite plus beaucoup de toute façon. Ah oui... Il y a aussi l'habillement. L'alimentaire et l'habillement. Et bien, c'est sur ces deux postes là que j'ai décidé d'agir.

- Vous trouvez des vêtements aussi ?

- Mais tout à fait ! Je me suis même constitué une garde-robe formidable. Je ne vous parle même pas du matériel informatique, coque de téléphone, etc. »

Puis, il trouve une petite portion de foie gras de la marque « Franprix » et me fait remarquer qu'il peut faire de grandes économies.

« Deux euros me dit la dame [*parlant de la revendeuse qui lui fait face*]. Et bien, voyez, des fois ce sont des produits qui valent vingt-deux euros pièce en magasin... » [*Il se rabat malgré tout sur une sauce à base de foie gras épicié à la truffe. La revendeuse lui propose aussi du beurre « le prix gagnant ». Il refuse.*] »

Au moment où il paye, j'aperçois que son porte-monnaie comporte toute sortes de pièces issues de devises étrangères.

« [*Sur le ton de l'indifférence* :] oh oui, ça, ce sont des pièces que l'on me rend. Je ne fais pas toujours attention. »

J'ai pu distinguer parmi elles deux ou trois francs, un dinar, des francs CFA et même une fausse pièce d'un euro qui n'était en fait qu'un jeton pour les charriots de supermarché. — (*Samedi 02 Avril 2016*)

François fait partie des clients suffisamment réguliers pour que certaines acceptent de « mettre de côté pour lui » ou qui le hêleront si elles ont mis la main sur quelque chose qu'il recherche habituellement (du foie gras par exemple). Il est

l'une des rares personnes que les revendeuses appellent « Monsieur ». Son tact et sa manière élégante de s'exprimer font de lui une personne qu'elles apprécient. Mais ce qu'Alina aime le plus chez lui, c'est qu'il n'est pas « collant » comme elle le dit :

« C'est pas quelqu'un qui va te coller pendant des heures, tu vois ce que je veux dire ? Il va pas te demander des trucs perso ou alors, il va pas faire comme si on avait élevé les cochons ensemble... » (*Barbès - Samedi 20 juillet 2019*)

Le client qui « part sans payer »

On peut se faire une idée des raisons qui peuvent pousser les revendeuses à attirer une clientèle régulière en tenant compte de ce qui les conduit à se méfier de la clientèle plus occasionnelle. Comme François, certains clients circulent durant un temps considérable autour des étals des revendeuses, alternant les marchés conventionnels et non-conventionnels. Jeanne les soupçonne parfois d'attendre volontairement qu'une opération de police ait lieu pour pouvoir récupérer gratuitement ce qu'elles devront abandonner dans leur sillage. Est-ce que les clients s'approprient ses marchandises lorsqu'ils font partie de la clientèle régulière ? Elle affirme que non. Ceux qu'elle cherche autant à éviter sont les clients qui « partent sans payer ». Ce type de vol est certainement le plus important motif de méfiance qu'elles attribuent à une clientèle irrégulière. En en ayant moi-même fait l'expérience, mon journal de terrain indique qu'il est pratiqué dans au moins deux types de situations.

D'abord, celles où les revendeuses doivent surveiller plusieurs menaces simultanément :

— [*Depuis que Darya m'a expliqué que le saumon fumé faisait partie des produits les plus volés, j'applique son conseil : je n'expose jamais plus d'une plaque à la fois.*]

Je vends du saumon une première fois. Avant d'avoir reçu la monnaie, une seconde cliente m'en demande aussi. Mais une voiture de police est aperçue en haut de l'avenue. Je leur demande à toutes les deux de me suivre dans une rue adjacente. Nous ne sommes qu'à une vingtaine de mètres des agents de police qui ont arrêté leur véhicule et une troisième personne me sollicite. En dépit des trois



Le trottoir du Boulevard de La Chapelle vu des escalators de la station de métro Barbès Rochechouart un samedi matin.

transactions que je dois conclure, je crains surtout que l'essieu du semi-remorque derrière lequel je me suis dissimulé ne m'abrite pas suffisamment. Je décide de reculer un peu plus loin en demandant à nouveaux aux clientes de me suivre un peu plus loin... À une cinquantaine de mètres, je m'arrête une seconde fois et je m'aperçois que cette fois-ci, la première cliente ne m'a pas suivi. Elle a disparu et a gardé avec elle la plaque de saumon qu'elle avait dans les mains. — (*Jeudi 28 janvier 2016*)

Cette note de terrain fournit un premier cas de figure qui montre que les clients qui disparaissent sans payer profitent de circonstances particulières. En l'occurrence, ici les conditions le permettaient parce qu'elles m'ont rendu momentanément plus préoccupé par une possible saisie policière. Un second type de situation propice à ce type de vol est rendue possible lorsque la foule est suffisamment dense sur le trottoir pour pouvoir se fondre très vite dans l'anonymat.

— [*Un samedi matin le long de la station Barbès-Rochechouart à une heure de*

grande affluence.]

Un homme âgé d'environ soixante-dix ans propose de m'acheter un pack de yaourts et un plat préparé à base de volaille pour un euro. J'accepte. Après lui avoir remis ses achats en mains propres, il se baisse pour récupérer un cabas en tissu qui contient d'autres achats et s'éloigne de moi. Je ne dis rien. Il parvient péniblement à traverser la file de passants pour rejoindre l'autre bord du trottoir (dans la largeur). Il me tourne alors le dos et réajuste son cabas pour pouvoir y ranger ce qu'il vient d'acheter. La manœuvre est longue. Toujours dos à moi, il tire en suite son porte-monnaie de sa poche de pantalon. Quand il finit par revenir, il me tend une pièce de monnaie et s'éloigne rapidement en se faulant dans la foule. Je n'ai pas le temps de m'apercevoir qu'il m'a remis une pièce de cinquante centimes lorsqu'il s'est éloigné. Il est désormais suffisamment loin pour (faire semblant de) ne pas m'entendre crier : « Monsieur, Monsieur, vous vous êtes trompé ! ». — (*Samedi 30 janvier 2016 - Barbès*)

La pression sur le saumon fumé est telle que Darya prend généralement soin de numéroter les plaques dont elle dispose. En remettant la marchandise dans l'ordre des chiffres, si un numéro intermédiaire vient à manquer, elle a la preuve qu'il a été indument retiré. Il ne lui reste plus (théoriquement) qu'à remonter la piste des personnes qui s'étaient présentées. Mais dans les deux cas qui viennent d'être décrits, il s'agissait de clients que je n'avais jamais vu avant. Toute la difficulté est donc de savoir s'ils se représenteront.

Inversement, un troisième exemple laisse penser, quant à lui, que les clients réguliers auraient, en revanche, trop à perdre s'ils prenaient ce type de risque.

— [*Quelques jours après l'avoir rencontré, je retrouve François le long de la station de métro à Barbès.*]

Louisa (une revendeuse âgée) propose à François d'acheter de la viande. François ne dit pas non mais une voiture de police vient de descendre tout droit du commissariat de la Goutte d'Or et se gare en double-file. Il se propose alors de porter l'un de sacs de Louisa. J'en transporte moi-même un second. S'organiser de cette manière est censé nous aider à nous déplacer plus rapidement mais le charriot de Louisa l'empêche de se faufiler aussi vite que nous. À l'arrière, Louisa crie à François de ralentir mais il ne se retourne pas. L'écart se creuse entre lui et nous. À l'angle de la station, il disparaît de notre champ de vision. Je décide alors de le suivre en abandonnant Louisa à mon tour. En accélérant, je le retrouve devant la

sortie « Guy Patin ». Il remonte ensuite le Boulevard de La Chapelle dans la direction inverse. Ce trottoir-là est pratiquement vide. Gardant mes distances d'une trentaine de mètres, je vois François s'arrêter, poser le sac de Louisa au sol et en inspecter le contenu. Après un instant, il fait encore quelques pas, puis sort des clés de voiture de sa poche. Le coffre d'un véhicule familial s'ouvre et François y dépose le sac de Louisa avant de repartir en direction du marché. — (*Samedi 09 avril 2016*)

À l'encontre de ce que laissait penser son attitude difficilement compréhensible sur le moment, Louisa m'a confirmé par la suite que François lui avait bien restitué le contenu de son sac. Compte tenu des contacts réguliers que François entretient avec de nombreuses revendeuses, le contraire aurait toutefois été étonnant. En effet, les revendeuses ne soupçonnent pas tant leurs clients réguliers que leurs clients occasionnels ou inconnus de disparaître sans payer. Mais cela ne veut toutefois pas dire qu'elles accordent aux premiers une confiance aveugle, loin s'en faut.

À l'inverse, on peut aussi suggérer que les clients aussi réguliers que François accordent trop d'importance à ce à quoi ce commerce leur permet d'accéder pour risquer d'être soupçonnés de vol. Pour ce client confirmé, les avantages de ce commerce prennent certainement le dessus sur les inconvénients qu'il pourrait y trouver. Même si François a subi une lourde intoxication, il continue de s'approvisionner en invendus alimentaires, se focalisant sur ses capacités à contrôler la nourriture qu'il achète. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, il évoque aussi des comportements malhonnêtes sans attribuer pour autant aux revendeuses la responsabilité de son état de santé et se montre profondément indifférent aux indices de petites escroqueries que présente son porte-monnaie.

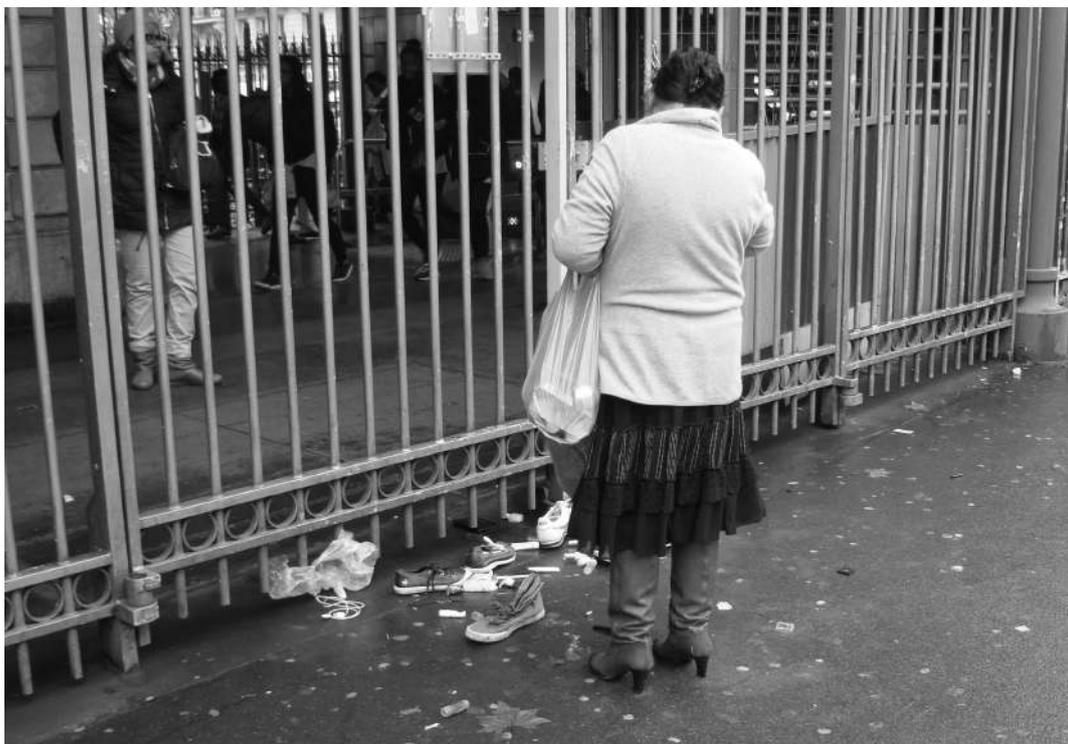
Des marchandises abandonnées... Très vite réappropriées

Les revendeuses apprennent aussi par expérience à relativiser les élans de sympathie que les clients réguliers leur adressent. Certaines situations y contribuent particulièrement, notamment celles qui les obligent à abandonner une partie de leur stock. Elles y sont généralement contraintes lorsqu'un client les prévient avoir vu le fourgon de la police mais qu'elles ont été averties trop tard.

— [*La dizaine de revendeuses qui m'entoure s'empresse de fuir.*]

J'ai à peine le temps de me reculer pour chercher d'où vient la menace que la plupart sont déjà sorties de mon champ de vision. Seule la Marocaine est encore là. Elle et son mari récupèrent l'essentiel. J'en fais autant et les suis pour me réfugier dans un abribus à quelques mètres de là. On cherche du regard, on s'interroge mutuellement : où sont les policiers ? Qui a dit qu'il les avait vus ?

Aucun policier ne vient nous déloger. Seul un camion poubelle descend du haut de l'avenue. Les éboueurs commencent à emporter les cagettes que les marchands conventionnels ont laissées derrière eux et que les revendeuses ont ensuite utilisé pour poser leurs marchandises. Sur ces cagettes sont restées les quelques denrées que je n'ai pas eu le temps d'emporter avec moi. La Marocaine aussi en a laissé quelques-unes. Des quelques mètres où nous nous sommes réfugiés, nous ne pouvons ignorer que les personnes avec qui nous discutons les prix il y a une minute sont maintenant en train de se les disputer. — (*Avenue de la Porte de Montmartre - Samedi 23 janvier 2016*)



Marchandises abandonnées après le passage de la police et réappropriées par une passante.

Encore très inexpérimenté à l'époque, j'avais été saisi du contraste entre l'habituelle affabilité des clients et la façon dont ils s'approprièrent sous nos yeux ce

que nous avons dû abandonner. La Marocaine, elle, n'avait pas tant d'illusions. Elle attendait silencieusement, se contentant de me faire remarquer qu'ils étaient désormais moins regardant sur la qualité et les dates de péremption des produits...

Cette situation – très courante dans l'activité des revendeuses – appartient ainsi aux quelques moments révélateurs au cours desquels les enjeux appellent à casser temporairement les « faux-semblants de proximité ». Lorsqu'ils ont lieu, tout se passe en effet comme si les participants de ce commerce redevenaient de parfaits étrangers. Dans bien d'autres situations sociales, il aurait été certainement envisageable de mettre à l'abri ce que quelqu'un, même un inconnu, aurait abandonné. Beaucoup d'établissements ont même prévu à cet effet un « bureau de réclamation des objets trouvés ». Mais les revendeuses et leurs clients n'obéissent cependant pas à cette règle de socialité. Comme n'importe quelles « relations secondaires intimes », les leurs imitent parfois à s'y méprendre des traits de comportement propres aux liens primaires mais elles ignorent la plupart des attentes réciproques qu'elles comprendraient si elles en étaient. De cette manière, les « relations secondaires intimes » fonctionnent finalement à l'inverse des « relations quasi-primaires ». Ces dernières apparaissent dans des circonstances qui autorisent certaines familiarités entre personnes qui ne se sont jamais rencontrées, le commerce des invendus alimentaires autorise quant à lui, des participants qui se rencontrent plusieurs fois par semaine à se comporter temporairement comme des inconnus.

D'un autre côté, les vols qui consistent à s'éclipser à la première occasion ne sont sans doute plus une option envisageable pour ceux qui fréquentent les lieux de revente toutes les semaines (à fortiori plusieurs fois par semaine). Dans des situations propres à l'économie légale, des auteurs ont mis en avant que les emplois précarisés avaient tendance à générer ce que Nicolas Jounin a appelé des « spirales de déloyauté » (2008 : 229). Il n'est pas le seul à en avoir observé. Elliott Liebow (2010 [1966]) a, lui aussi, évoqué des cas de vols au travail parmi les jeunes hommes noirs auprès de qui il a enquêté dans un quartier pauvre de Washington. Son analyse montre d'abord que, de toute façon, leurs employeurs retiennent leurs supposés vols sur leur fiche de salaire. Mais surtout, il invite à replacer le phénomène dans la perspective d'emplois dévalorisés que personne ne compte fondamentalement garder. Ici, je suggérerais que cette catégorie de vol appartient au faisceau d'indices d'une familiarisation encore transitoire et incertaine. On l'a vu, les personnes non-initiées adoptent souvent une attitude distancée et méfiante vis-

à-vis de ce commerce. Vu sous cet angle, les clients qui disparaissent sans payer n'en acceptent sans doute pas (encore) pleinement les règles et les dangers. Mais au-delà de cette supposition, il est surtout probable qu'ils n'aient pas (encore) une réelle intention de pérenniser leurs achats.

Les actes de déloyauté ne disparaissent pas simplement lorsque des liens impersonnels et éphémères s'effacent au profit de relations durables. Cette déloyauté peut tout simplement prendre une autre forme³. C'est de cette manière que les revendeuses peuvent associer des conduites déloyales à chaque catégorie de clientèle. Disparaître sans payer correspond à une clientèle irrégulière ou inconnue. Les marchandises qu'elles abandonnent et que certains se réapproprient est une situation qui peut concerner une clientèle occasionnelle mais aussi régulière. Le chapitre suivant vise à saisir pour quelles raisons et dans quelles circonstances les revendeuses peuvent en venir à lui octroyer des faveurs potentiellement risquées.

3. Si l'on garde l'exemple des relations employeurs-salariés, on doit reconnaître que des formes de déloyauté existent aussi dans le cadre d'emplois stables. Si les formes de déloyauté sont probablement plus fréquentes lorsqu'il s'agit de relations superficielles (celles occasionnées par les emplois intérimaires par exemple), elles deviennent aussi potentiellement plus graves lorsqu'il s'agit de relations plus engagées.

Chapitre 5

Accorder un crédit sans sa confiance

Si les clients développent progressivement les « faux-semblants de proximité », ce chapitre montre que les revendeuses cessent normalement de sur-jouer cette intimité lorsque la relation est durablement établie. Cette façon de tempérer leurs élans n'est sans doute pas sans lien avec les promesses de remboursement qu'elles accumulent pratiquement toutes. Ici, je porte l'attention sur les raisons qui peuvent les pousser à accepter, dans d'autres situations, des promesses qui ne sont pas honorées. On verra que cet échange de confiance faussement accordée contre des promesses en l'air est tout sauf un marché de dupes.

Concrètement, je décris trois types de situations. D'abord, celle d'Alina qui bénéficie d'un volume en augmentation et qui cherche à attirer de nouveaux clients. Pour écouler cet excédent, elle est prête à accorder des avances de marchandises aux clients qu'elle convoite contre des promesses de remboursement auxquelles elle ne croit pas vraiment. Néanmoins, elle n'hésite pas à réclamer les dettes qui tardent à lui être remboursées même si ses réclamations risquent de froisser sa clientèle. La Marocaine, ensuite, ne parvient pas à étendre son stock de marchandises. Par conséquent, elle ne cherche ni à agrandir sa clientèle, ni à la consolider. Enfin, Darya connaît quant à elle une baisse de ses approvisionnements. Elle a l'intention de conserver ses « meilleurs clients » mais dans cette perspective, elle n'accorde pas les mêmes faveurs qu'Alina. Ses clients la sollicitent pour des crédits, parfois des emprunts d'argent et ne peuvent ignorer qu'elle ferme souvent les yeux quand ils ne lui sont pas remboursés.

Les clients des autres

Lorsque l'on prête attention aux clients qui sollicitent des crédits ou toutes autres sortes de traitement de faveur basées sur la confiance, on peut observer que ceux dont les revendeuses acceptent les demandes sont des clients réguliers mais ne sont pas forcément ceux qu'elles connaissent le mieux. Évidemment, on pourrait penser à première vue que ce sont les clients qui décident avec qui nouer des liens réguliers et non l'inverse. Mais, au même titre que certains arguments peuvent être employés pour convaincre les passants non-initiés de rejoindre les rangs des clients¹, il est possible d'essayer de changer les habitudes d'approvisionnement de ces derniers.

[À propos des crédits qu'Alina accorde à certains clients.]

ALINA : « Ça m'a posé des problèmes. Y'a une cliente à la Porte de Montmartre qui me devait vingt-cinq euros. Je l'ai jamais revue, elle a disparu.

- T'avais accepté parce que tu la connaissais bien ?

- Non, parce que je pensais la revoir. Elle venait souvent, elle achetait beaucoup à Fatima [*la Marocaine*]. » (*Barbès - Samedi 20 juillet 2019*)

Ce que dit ici Alina montre comment les revendeuses peuvent en venir à accepter les crédits que leur demandent les clients. On voit concrètement que ce ne sont pas toujours aux clients les plus proches à qui ce genre de faveur est accordé mais parfois à des clients réguliers, fidèles à une autre revendeuse. De ce point de vue, les revendeuses qui accordent ce type de faveur ne seraient donc pas aussi naïves que stratèges. Elles peuvent utiliser les demandes de crédit comme une manière d'étendre leur influence sur d'autres clients.

Il faut dire que si Alina est disposée à faire quelques concessions, c'est sans doute en raison d'un volume de marchandises en pleine expansion. J'ai pu m'en rendre compte un matin de mai 2016 quand elle m'a demandé si j'arrivais à rassembler autant de marchandises que je le voulais. Après m'avoir confié l'adresse d'un magasin Franprix à proximité du métro Marx Dormoy, elle m'a aussi conseillé un magasin Simply près de la Porte de La Chapelle en me disant que je devrais réussir à visiter les deux dans la foulée. Il s'agissait de deux établissements qu'elle

1. Voir chapitre précédent.

ne fréquentait plus parce qu'elle voulait vendre aux mêmes horaires. Son stock était donc suffisant mais son problème était plutôt d'attirer de nouveaux clients d'une façon ou d'une autre.

Durant cet échange, elle m'a aussi expliqué qu'elle avait octroyé plusieurs fois des faveurs à des clients qui fréquentaient les lieux régulièrement, en supposant que la dette serait immanquablement remboursée.

« [...] Ah ouais, j'ai été déçue... Il y en a une autre, j'ai couru après pendant au moins deux mois. Elle voulait pas me rendre mon argent. À chaque fois qu'elle me voyait, elle faisait semblant de ne pas me voir. Puis, quand elle a fini par me rendre ce qu'elle me devait... Parce que je lâchais rien, attention ! Je lui ai peut-être demandé plus de vingt fois, tu vois ? Eh ben, quand elle a fini par me rendre mon argent, après elle n'a plus voulu me parler. Eh bah, j'ai dit, au fond de mon cœur, bon débarras. Je m'en porte aussi bien. Des clientes comme toi, j'en veux pas. » (*Barbès - Samedi 20 juillet 2019*)

Ainsi, les promesses de remboursement qui accompagnent les demandes de crédit peuvent occasionner de nombreuses relances quand elles s'éternisent. Il ne faudrait toutefois pas croire qu'elles donnent forcément lieu à des démonstrations de force ou à de virulentes mises en demeure. Les revendeuses les évoquent parfois après coup comme des luttes déterminées et intransigeantes mais en réalité, les relances que j'ai pu observer étaient plutôt courtoises et mesurées. Et si tant est qu'elles parviennent à récupérer la somme exigée – ce qui n'est pas toujours le cas –, les revendeuses se montrent parfois plus distantes dans le cadre des relations parfaitement routinières, celles où les clients effectuent des achats sur réservation notamment.

« Même ton meilleur client, c'est un voleur »

La note de terrain qui suit renforce l'idée selon laquelle les relations les plus durablement installées ne sont pas nécessairement celles qui se traduisent par le plus haut degré d'amitié ou de connivence. Par extension, ce n'est pas non plus dans ces circonstances que des clients sont susceptibles d'exprimer des demandes de faveur. En fait, on pourrait dire qu'une fois que les habitudes sont solidement ancrées comme lorsque les clients effectuent des achats sur réservation, « les faux-semblants de proximité » ne sont plus forcément nécessaires aux revendeuses. Du

moins, ils ne sont plus nécessaires si l'offre qu'elles proposent n'évolue pas.

— [*Un soir de décembre 2017.*]

Ça fait déjà un bon moment que la Marocaine attend. Le nouveau véhicule utilitaire de saisie des policiers est stationné sous le pont de l'autoroute périphérique à une trentaine de mètres de nous. Impossible de savoir où les agents « en civil » se trouvent en ce moment... La benne de la ville fait son circuit. Quand elle sera partie, la Marocaine pourra envisager la reprise de l'activité.

Elle me demande quand même de surveiller sa marchandise et me laisse seul à attendre. Elle part sans un mot d'explication. Quand elle revient cinq minutes plus tard, elle est accompagnée de deux clientes. Je suis alors prié de porter son charriot. Elle m'emmène, moi et ses deux clientes, en direction d'une rue mal éclairée à environ 400 mètres de là. D'ordinaire, ce sont les camions des marchands et des antiquaires qui sont stationnés dans cette rue.

Elle ne m'a toujours pas expliqué où nous allons. Elle marche vite, trop vite. Après une poignée de minutes, elle me demande de m'arrêter devant l'essieu de l'un de ces vieux poids lourds. Mais en nous retournant, nous nous apercevons que ses deux clientes nous ont perdu. Nous faisons donc demi-tour. Elle saisit son téléphone et les rappelle. Ses indications sont sèches. Quand nous les retrouvons près d'un passage piéton, la Marocaine ne se montre pas plus agréable :

« Mais qu'est-ce que vous faites ?

- Mais on pensait vous avoir vu tourner ici... Et puis finalement c'était d'autres personnes qui...

- Fallait le dire ! Nous, on a dû revenir. Avec le charriot, c'est lourd Madame. Pfff ! Bon, allez !

- Dites, est-ce que c'est encore loin ?

- Mais on est à peine partis ! C'est pas loin quand même.

- Ah oui mais moi, je ne peux plus marcher si bien. Si c'est loin, moi je reste ici.

- Non, non, non... Venez. »

Nous repartons à un rythme presque aussi soutenu. Après les avoir encore une fois distancées d'une bonne trentaine de mètres, la Marocaine m'arrête au même endroit précisément et fait l'inventaire de ce que ses clientes lui ont demandé : « Du pain, des escalopes de veau, des carottes... » Elle est nerveuse :

- « Tu fais attention à mes affaires, hein. La police...

-
- Pourquoi ? Tu vas où encore ?
- Je vais juste derrière le camion, chercher c'qu'il manque. Mais tu fais attention.
- T'es garée-là ? Et ben, attends je vais t'aider...
- Non, reste-là. Tu restes ici et tu surveilles.
- Mais surveiller quoi ? Ils vont pas venir jusqu'ici pour te cueillir les flics quand même !
- Non, non mais...
- Mais quoi ?
- [*Parlant de l'une des deux clientes*] ben... Oh, la Noire, elle est voleuse, hein. »

Elle disparaît derrière le camion au moment où les deux femmes me rejoignent. « Où est-ce qu'elle est partie ? » me demande l'une d'entre elles. Je lui réponds : « sa voiture est juste derrière le camion... », un peu embarrassé de ne pas pouvoir lui en dire plus. Nous restons silencieux.

En me penchant légèrement en arrière, j'aperçois une voiture en fin de vie, un phare avant droit absent et un rétroviseur maintenu par du *duck-tape*. La portière-passager est aussi salement amochée. Un peu après, on entend la Marocaine crier depuis l'arrière du camion : « Gauthier, tu surveilles, hein ! »

Lorsqu'elle revient, elle pose deux sacs à provision aux pieds des clientes et les informe :

- « Par contre, j'ai plus le fromage... »
- C'est pas grave [*répond l'une*].
- [*En se penchant au-dessus du charriot*] ah c'est bien, y'a du veau. Ça, je voulais...
- Ouais, ouais, ça c'est de ce matin, hein. Et puis, c'est la qualité, c'est trois euros pour la barquette. »

Les denrées continuent d'être listées de cette manière et c'est à peine si les deux clientes osent en discuter le prix. Chacune range les emballages silencieusement. Au moment où elles remettent de la monnaie à la Marocaine, elle s'interrompt en pointant un paquet de pâtes qui dépasse de l'un de leurs sacs.

- « Heu... J'suis désolée mais les pâtes, elles ont pas été payées... »
- Comment ça ?

- Le paquet-là ! Ouais, ouais. Je vois, hein. Il a pas été payé.

- Mais si, regardez...

- [*En s'emportant.*] Ah non, ah, ça, je sais. Eh ! Je sais y'a quoi dans mes affaires quand même. Et je sais très bien vous avez dit quoi tout à l'heure. Non, les pâtes, vous avez pas dit. Jamais !

- Ah bon... Si c'est vous qui le dites, je vous crois [*en penchant la tête dans son porte-monnaie*] ... C'est combien alors ? J'ai pas fait assez attention. Mais je vous fais confiance si vous avez une meilleure mémoire que moi.

- Si, si, je suis certaine. Eh ! Arrêtez Madame, quand même ! Je suis certaine, arrêtez. Y faut pas... Vous arrêtez, hein ! » — (*Porte de Saint-Ouen - Lundi 18 décembre 2017*)

Le moins que l'on puisse dire c'est que la Marocaine n'a pas (ou n'a plus) l'intention de se montrer plus proche de ces deux clientes qu'elle ne l'est vraiment. Elle est distante, presque antipathique et ne cache pas ses soupçons. On voit donc mal comment elles oseraient demander ne serait-ce qu'une simple avance sur la marchandise dans ces conditions. J'ai montré au cours du chapitre précédant que dans des circonstances particulières (des « moments révélateurs »), les clients pouvaient rompre radicalement avec leur ligne de conduite habituelle. Cette scène qui illustre une transaction sur commande montre aussi qu'alimenter l'intimité marchande est finalement quelque chose de transitoire pour les revendeuses. D'une certaine manière, on pourrait dire que les revendeuses n'ont plus à se démener une fois que les clients manifestent un intérêt aussi évident que durable pour la marchandise qu'elles leur fournissent.

Qui plus est, les clients qui transgressent les accords de confiance tacites en ne payant pas la somme qu'ils doivent ne peuvent qu'accentuer le besoin de revenir à des relations plus neutres. Mais deux éléments peuvent obliger les revendeuses à accorder des demandes de faveur malgré tout. Je voudrais effectivement montrer que les rapports que partagent les revendeuses entre elles peuvent exercer une certaine influence sur la manière dont elles mènent individuellement leur commerce. Le matériau d'enquête que j'ai rassemblé au cours des années 2016 - 2017 (essentiellement) montre deux formes d'influence plus exactement.

Dans la section qui suit, on va voir que les revendeuses attribuent presque sans exception des connotations négatives aux autres personnes qui pratiquent

cette activité et que leur désir de s'écarter d'une image aussi exécrationnelle (teintée de cupidité et d'avarice) peut s'avérer être un levier de générosité plus ou moins fort envers les clients. Par la suite, on verra aussi que les conflits qui ont lieu sur les sites d'approvisionnement, et les difficultés d'approvisionnement d'une façon plus générale, peuvent aussi nuire au contrôle que les revendeuses exercent sur les relations marchandes.

Réputation et générosité

DARYA : « Tu sais ici, il est rare les gens qui font du crédit. » (*Porte de Saint-Ouen - Samedi 27 avril 2019*)

On peut supposer que les revendeuses se montrent « généreuses » et acceptent des demandes particulières, en partie pour faire contraste avec ce qu'elles jugent négativement chez les autres. Darya est persuadée que la plupart des revendeuses qu'elle connaît sont incapables d'accorder la moindre faveur à leur clientèle étant donné la « mentalité » avec laquelle elles mènent leur commerce. Les avances sur la marchandise et les rabais jouent, dans ce sens, souvent le rôle de preuve par les actes de sa générosité.

On verra plus tard que, dans son cas, les demandes de faveurs (généralement des demandes de crédit ou des prêts d'argent) peuvent s'accumuler jusqu'à atteindre des sommes considérables. Néanmoins, elle n'est certainement pas la seule à penser que ses paires seraient trop grippe-sou ou vénales pour concevoir ce genre de générosité envers les clients. Darya suggère régulièrement que la plupart des revendeuses, celles originaires du Maghreb en particulier, disposeraient de ressources insoupçonnées.

— [*Au cours d'une conversation entre Darya et une cliente.*]

DARYA : « J'te jure Madame, si j'ai bonne situation, je viens pas ici. Moi, je comprends pas les femmes qui font ça. Ces femmes, elles ont [une] bonne situation ! Pourquoi elles font ça ? Pourquoi elles ne profitent pas, elles font toujours les poubelles comme des clochardes ? Elles vont jamais profiter. » — (*Avenue de la Porte de Montmartre - Jeudi 30 mars 2017*)

[*Au cours d'une autre conversation.*]

DARYA : « Chaque fois [que] je demande à une vendeuse qui a [une] bonne situation pourquoi elle va dans les poubelles, elle me répond : “c’est maladie”. » — (*Porte de Saint-Ouen - Samedi 20 juillet 2019*)

Cette idée tient au fait que les revendeuses arabes rendent généralement visite à des membres de leur famille restés dans leur pays d’origine et à ce qu’elles mèneraient une sorte de double vie. Le commerce qu’elles pratiquent en France s’ajouterait à la longue liste d’efforts consentis dans le but de donner les apparences d’un train de vie confortable le temps de quelques semaines par an. Prenons un autre exemple d’une conversation banale à l’occasion d’une opération de police qui rendait temporairement impossible de vendre. Darya et Jeanne ne dialoguent pourtant pas souvent. Mais dans l’échange qui suit, trois thèmes particulièrement récurrents, chez l’une comme chez l’autre, sont abordés. Ils ont tous les trois trait aux pratiques d’autres revendeuses et dessinent, par leur portée supposément généralisable, une sorte de portrait moyen de la revendeuse alimentaire.

— [*Au cours d’une conversation enregistrée.*]

DARYA : « Non, je ne travaille pas beaucoup. Jeudi, j’étais là-bas [*sur l’Avenue de la Porte de Montmartre*]. Tous les fromages ils sont partis à la poubelle ! Ils n’ont pas été achetés, rien. J’ai donné la moitié pour elle [*Nina*] et l’autre moitié je l’ai mise à la poubelle. J’ai vendu à peu près treize euros et quelques centimes... Mais c’est pas grand-chose, hein ! Par rapport à Khadija et par rapport à ce que vend la tunisienne [*Alina*], moi je vends pas [beaucoup], hein.

En tout cas, la Tunisienne, elle vend la nourriture trop chère, vraiment, c’est trop chère. Un blanc de poulet, moi je le vends cinquante centimes, elle, elle dit un euro. Les saumons, moi je dis un euro, elle, elle dit un euro cinquante, deux euros. Et en plus, elle, elle est venue ici ce matin. Tu sais, j’ai vendu ce matin, après il y a eu la police, je suis rentrée chez moi et je suis [re]venue à 12 h 30. Tu sais, elle, elle avait quoi ? Elle avait deux charriots, comme ça, hein ! Une valise ! Deux charriots, trois sacs et son fils aussi, il avait trois sacs. »

JEANNE : Deux charriots elle avait ?

DARYA : Oui, son fils, il ramène un charriot, elle, un charriot... Chacun, ils mettent deux sacs comme ça, un là [*dans une main*], un sur le devant comme ça [*s’expliquant par des gestes*].

JEANNE : Deux charriots [*rire*] ! L'autre jour, je l'ai vue... Elle avait deux charriots, un dans chaque main. Elle avait deux sacs sur le caddie et puis un qu'elle tenait au bras comme ça [*rire*] et son fils, pareil ! Tous les jeudis, il est dans le marché, il va pas à l'école lui, c'est pas possible. Il doit pas y aller. »

Dans cette première partie du dialogue, le sujet discuté est celui des volumes de marchandises récupérées, des prix pratiqués et des gains engrangés. On pourrait dire qu'il s'agit des trois critères sur lesquels les revendeuses peuvent évaluer leur investissement respectif. Un jeu de comparaison se dessine ainsi de façon à ce que chacune se positionne par rapport à des pratiques jugées excessives. « Travailler beaucoup » et « gagner beaucoup d'argent » en pratiquant ce commerce n'est clairement pas jugé positivement. Chacune aurait même plutôt tendance à minorer son propre investissement.

Les conditions de vie des autres revendeuses sont aussi un sujet récurrent. Elles participent aux critères à partir desquels les revendeuses considèrent la participation de quelqu'un à ce commerce légitime ou non.

[...]

DARYA : « [*Toujours à propos d'Alina.*] Non, non, non. Tu sais, il y a quelqu'un, il m'a dit quoi ? Il m'a dit que sa fille est handicapée. Elle ne marche pas. Elle prend 800€ pour sa fille. Et son mari aussi, il travaille au noir et en plus, elle prend les allocations familiales. Elle prend le RSA, qu'est-ce qu'elle fait là ?

JEANNE : Elle touche le RSA, elle ?

DARYA : Elle touche le RSA. Et sa fille est handicapée, elle prend à peu près 1500€.

JEANNE : De pension de sa fille ?

DARYA : Oui c'est ça.

JEANNE : Et son mari, il travaille pas lui ?

DARYA : Il travaille au noir. Les jours qu'il travaille pas, il vient avec elle. Moi j'ai vu. Ils travaillent ensemble des fois.

JEANNE : Eh bah qu'est-ce qu'elle fait là alors ? Tu te rends compte ? Une fille handicapée : 1500€, elle, le RSA, son mec, il travaille au noir, les allocations familiales, eh bah dis donc !

DARYA : Ils sont là pour gagner l'argent. Ils achètent même pas quelque chose en France, tout va au pays.

JEANNE : Tout part en Tunisie ! Fatima, c'est pareille !

DARYA : Il y a une dame, elle est venue acheter quelque chose chez moi. Elle dit [qu'] il y a une dame Algérienne, je sais pas qui, elle dit qu'elle vient vendre de la nourriture, elle dit, elle a [un] hôtel à Paris. Elle a acheté un hôtel à Paris et en plus elle fait le marché comme ça.

»

À l'image de cette conversation, les discussions entre revendeuses regorgent d'anecdotes d'une fiabilité douteuse qui illustreraient les ressources personnelles ou familiales des autres participantes. Il faut noter que les clients participent très activement à leur circulation. Des effets de déformation/ amplification des faits racontés peuvent, de surcroît, être occasionnés, comme dans ce dialogue où Jeanne assimile par erreur l'addition de deux prestations sociales à une seule.

Ce bouche à oreille intègre enfin l'avarice qui caractériserait la plupart des revendeuses. À la jonction deux thèmes précédents, ce sujet est aussi largement rebattu.

[...]

JEANNE : « Et y'en a une... Zora, j'sais pas si tu la connais... Elle vient pas ici [à Barbès], elle vend à la Porte de Montmartre. Elle, c'est pareille. Mais elle envoie pas au pays, elle. Elle met tout son argent de côté. Et, l'autre jour elle était en colère, elle nous a dit : "J'ai été convoquée à la Caisse d'Épargne..." Le directeur de la Caisse d'Épargne qui la convoquait... Elle m'a dit : "Comme j'ai de l'argent sur mon compte, je savais pas pourquoi qu'il me convoquait." Et comme elle parle pas bien français, son fils lui a dit : "Eh bah, je vais aller avec toi."

Ils vont au rendez-vous, le directeur les reçoit. Il lui dit : "Bah écoutez Madame, vous faites des économies, c'est très bien ce que vous faites. Au contraire, il y a pas beaucoup de Français qui ne font pas des économies comme vous." Alors elle était contente et puis il lui a dit : "Mais je vois votre compte là, il n'y a pas de retrait". Il dit : "vous vivez comment ?" Il lui dit : "Il y a beaucoup de rentrées d'argent mais il n'y a pas de sorties." Alors, il dit : "Vous vivez comment ?" Alors elle lui

dit : “Ah bah j’fais les poubelles.” Le gars la regarde avec des yeux. . . Il lui dit : “Pardon ?” Il dit : “J’ai pas compris là. . .” Elle lui a dit : “J’fais les poubelles [rire]” Mais elle a pas dit qu’elle vendait ! Elle a pas dit qu’elle ramassait les poubelles, elle a dit : “j’ramasse les invendus.” Alors il dit : “Mais qu’est-ce que vous faites des invendus ?” Elle dit : “Je les garde pour moi. Je me nourris avec...” Elle lui dit : “Voyez, je me porte bien, je suis grosse, je suis jamais malade, je mange des invendus, je me porte très très bien.” Et elle avait 15000€ d’intérêts. D’intérêts, hein ! Pas la somme... » — (*Barbès - Samedi 12 Mars 2016*)

Si l’on élargit la focale, aucune revendeuse n’entend accepter passivement de se voir accoler cette image de cupidité et d’avarice. De fait, Darya et Jeanne ne sont pas les seules à attribuer à d’autres des profits plus importants. Par exemple, Alina pense que la revendeuse qui dégage le plus d’argent est la Marocaine. Elle me le faisait remarquer en me disant : « T’as vu tout ce qui lui ramène son mari ? » (*jeudi 16 février 2017*). Mais la Marocaine pense au contraire qu’Alina et Khadija parviennent à proposer bien plus de marchandises qu’elle parce qu’elles sont plus jeunes. On pourrait suivre cette boucle indéfiniment puisqu’il est finalement difficile d’évaluer les sommes dégagées par chacune. Cela ne les empêche toutefois pas d’y prêter attention d’une manière ou d’une autre. Alina estime que la Marocaine peut vendre jusqu’à 150 euros par jour de vente. Son repère de calcul est qu’elle-même dégage un gain d’à peu près quatre-vingt euros lorsqu’elle arrive à vendre l’équivalent d’un charriot et d’un sac en nylon². Darya attribue les plus gros profits à Khadija selon une estimation réalisée d’une manière inventive :

DARYA : « Tu sais, j’ai fait quoi ? J’ai ouvert un paquet de lentilles dans mes poches. À chaque fois qu’elle vendait, je faisais tomber une lentille du sachet. C’est comme ça [que] je sais. » (*Avenue de la Porte de Montmartre - 14 janvier 2017*)

Ensuite, la légitimité à participer à ce commerce est souvent réaffirmée. Elle est défendue même si pour cela il est nécessaire d’évoquer sa vie privée. Exemple.

— [*Au moment des retours de vacances.*]

Le 20 août 2017 la Marocaine, Khadija et Nez Rouge sont en vacances. Alina

2. Le type de charriot dont elle parle peut contenir soixante litres et un sac en nylon, soixante-dix litres. Il faut noter que, sauf cas exceptionnel, il faut plus d’une journée de travail à Alina pour écouler cette quantité.

n'est pas partie cet été. Elle m'explique qu'elle fait faire des travaux chez elle depuis un long moment. Ce sont des travaux que son mari ne peut pas faire lui-même parce qu'ils sont trop spécialisés. Elle dit qu'un dégât des eaux a causé des moisissures au plafond et sur les murs mais que le propriétaire ne veut pas les prendre en charge parce qu'il les juge seulement esthétiques. Alina ajoute que ce logement qu'ils louent dans le dix-neuvième arrondissement coûte 900€ par mois et que son ménage perçoit 400€ d'aide pour le logement (APL). Elle conclue en disant : « Comment tu veux que je fasse pas cette merde [*me montrant ce que contient dans charriot.*] ? ». — (*Porte de Saint-Ouen*)

Pour finir, les revendeuses doivent régulièrement corriger la réputation que ce bouche à oreille leur a façonnée.

[À l'occasion d'un bref échange lors d'une visite ponctuelle, environ deux ans après l'observation participante.]

LA MAROCAINE : « Les gens, ils sont jaloux. Tout le monde, il dit [que] j'ai un pavillon. Mais il est à mon fils le pavillon. Je vis chez mon fils avec mon mari. On n'a pas des gros moyens. Avec sa retraite, il a 7/800 €. Tu crois qu'on peut payer un loyer, toi ? Tu sais, tu me vois comme je suis, hein. » (*Avenue de la Porte de Montmartre - Jeudi 25 avril 2019*)

Même si l'influence réelle de ces enjeux de réputation est difficilement vérifiable dans les pratiques de vente, il reste qu'aucune revendeuse ne s'y montre indifférente. Il est surtout peu probable que l'exception à laquelle elles prétendent vis-à-vis de leurs concurrentes ne soit pas, à un moment ou à un autre, mise à l'épreuve d'une faveur quelconque que leur demanderait un client. Comme on l'a vu, cette préoccupation est particulièrement présente chez Darya. Il faut aussi souligner que son attitude face à des clients qui accumulent les impayées a considérablement évolué au cours des quatre années pendant lesquelles elle et moi nous côtoyions souvent.

Difficultés d'approvisionnement...

Au-delà des effets d'une réputation positive que Darya et d'autres voudraient cultiver, celle-ci a connu de plus en plus de difficultés aux endroits où elle s'approvisionnait. En fait, durant la période où Darya s'est progressivement lassée

d'avoir à réclamer l'argent que des clients lui devaient, sa situation personnelle et ses conditions d'approvisionnement ne cessaient de se dégrader.

Darya

J'ai souvent eu l'occasion d'interroger Darya sur sa vie antérieure. De son enfance en Iran, elle décrit une famille « gentille ». Un père comptable et cinq frères et sœurs. Elle y voit d'ailleurs une différence majeure avec la plupart des revendeuses :

« Les filles là-bas [*sur le marché*], elles sont trop jalouses, ça me dégoutte. Moi, j'ai grandi dans une famille... [*elle cherche ses mots*]... Trop délicate. Trop gentille. J'ai pas été élevée comme ça à faire les poubelles comme les clochards. Il y a quelque chose qui ne marche pas avec moi. [...] » (*Au téléphone - Samedi 14 janvier 2017*)

Darya m'a plusieurs fois raconté, par bribes, les ennuis que lui avait causés sa belle-mère. Elle dit aussi qu'elle serait probablement restée plus longtemps au sein du cocon familial si elle n'avait pas rencontré son futur mari si jeune. Elle était encore adolescente quand elle est partie vivre dans sa belle-famille et elle l'était aussi lorsqu'elle est tombée enceinte pour la première fois. Elle avait seize ans et ne savait pas encore reconnaître les premiers signes de grossesse. Elle m'a confié qu'un jour, sa belle-mère lui a proposé un comprimé qui était censé faire passer le mal de ventre. Darya a finalement découvert sa grossesse quand ce médicament l'a fait avorter.

Quand plusieurs années sont passées, Darya continuait à penser que sa belle-mère n'était toujours pas disposée à ce que les jeunes mariés accueillent leur premier enfant. Pas plus que lorsque son fils lui a annoncé qu'il voulait épouser une fille de famille « Zartoshti »*. Mais elle pouvait toutefois se raccrocher à l'idée que les choses s'amélioreraient lorsqu'ils auraient leur propre logement, à l'écart de leur famille respective. Il fallait seulement pouvoir attendre encore un peu.

Régulièrement, le sujet revenait sur le tapis et Darya craignait que le destin se répète. Un matin de 1996, alors qu'elle et sa belle-mère préparaient le repas

du midi, elle s'est éclip­sée pour se rendre au cabinet. Quand elle en est ressortie, elle tenait dans les mains un mouchoir qui devait faire taire les soupçons que sa belle-mère lui adressait régulièrement. Mais en réalité, le sang dont il était entaché n'appartenait qu'au poulet qui s'apprêtait à être servi ce midi-là. Darya a quitté l'Iran trois ans après la naissance de sa première fille.

Un ou des témoignages auraient été transmis aux autorités Iraniennes affirmant que Darya entretenait une aventure extra-conjugale. Elle est toujours convaincue que la mère de son ex-conjoint en est l'auteur. Aujourd'hui, la première fille de Darya a vingt-trois ans (en 2019) et n'a jamais revu sa mère depuis son départ, même si elles gardent contact par téléphone. Leurs relations sont parfois houleuses, ponctuées de longues périodes sans nouvelles. Darya dit aussi que même si elle en avait la possibilité, sa fille aînée refuserait de rencontrer les enfants qu'elle a eus par la suite.

Darya a pu quitter le territoire illégalement en partant en bus vers la Turquie grâce à un faux passeport qu'elle avait confectionné elle-même à l'aide d'un carnet de famille acheté à une connaissance. Ce même passeport lui a ensuite permis de rejoindre la Grèce par bateau. Elle y est restée près d'un an et demi et y a rencontré l'homme avec qui elle a décidé de partir vivre en France en 2005. Ils ont emporté avec eux leur premier enfant, un garçon qui est aujourd'hui scolarisé en France. Leur deuxième enfant, une fille, est né à Paris un peu avant qu'ils se séparent.

À ce moment-là, la perspective d'obtenir une situation régulière grâce au mariage avec un ressortissant de l'Union Européenne tombait à l'eau. La préfecture lui ordonnait de quitter le territoire. Darya avait d'abord pensé s'installer en Belgique où vivent des membres de sa famille éloignée. Ça n'a finalement été qu'un court séjour. En revenant en France, elle a ensuite mis plusieurs années à obtenir le statut de demandeur d'asile. Cela lui donne maintenant droit à un permis de séjour en règle ainsi qu'à un revenu de solidarité active de 713 euros pour elle et ses deux enfants à charge.

**(Il s'agit du nom par lequel est couramment désignée la communauté zoroastrienne d'Iran. Seule la mère de Darya est affiliée à cette communauté. Néanmoins, le village dans lequel Darya a grandi est situé dans l'une des régions d'Iran où cette communauté est la plus représentée.)*

Durant l'année 2016, Darya était une revendeuse assidue. Malgré ses obligations familiales, elle arrivait à occuper, pratiquement toutes les semaines, quatre des sept créneaux horaires qui permettent de revendre des invendus alimentaires dans le dix-huitième arrondissement. Le mercredi à Barbès, le jeudi et le dimanche midi sur l'Avenue de la Porte de Montmartre et enfin, le dimanche soir sur le marché aux puces de Saint-Ouen. En suivant ce rythme, Darya a noué avec Alina le lien d'amitié le plus évident que j'ai pu observer. Elles ont toutes les deux moins de cinquante ans et sont comparativement jeunes parmi les participantes de ce commerce. Les notes de terrain que j'ai retranscrites indiquent que cette proximité inhabituelle avait commencé à retenir mon attention à partir du printemps 2016. Je reportais pour la première fois des détails qui expriment une confiance et une entre-aide rarement présentes dans le quotidien des revendeuses alimentaires. En voici un exemple daté d'un dimanche soir de juin.

— [*Le couché de soleil plonge sur la rue Jean Henri Fabre, la douceur de l'air est agréable.*]

Nous sommes tous les trois assis par terre ou sur des cagettes retournées. Darya et Alina ont installé leurs marchandises côte à côte. Normalement, les revendeuses prennent soin de bien séparer ce qui leur appartient. Mais là, les clients s'y trompent. Plus rare encore, les clients rendent la monnaie sans trop savoir à qui appartient vraiment ce qu'ils viennent d'acheter. Les pièces circulent de main en main et nous rions en compagnie de ceux que nous connaissons le mieux.

Alina est accompagnée de sa fille de quatre ans. Elle joue à empiler, déplacer, mélanger les produits que nous vendons. Elle aime aussi jouer avec le charriot des adultes pour transporter sa poupée. Elle a quatre ans, elle est atteinte de trisomie vingt-et-un et quand je quitte le marché vers 20h30, elle affiche son plus large sourire en sautillant sur les genoux de Darya. — (*Porte de Saint-Ouen - Dimanche 26 juin 2016*)

À la fin de l'été, je notais que cette complicité ne faiblissait pas. Elles organisaient leur emploi du temps pour se tenir compagnie et vivaient plus facilement les désagréments du quotidien.

— [*Darya et Alina ont passé toute la journée ensemble.*]

Elles ont vendu ce matin à la Porte de Montmartre où des policiers en civil les ont surprises toutes les deux. C'était la première fois que Darya était interpellée. Ce soir, elles évoquent avec le sourire la peur qu'elles ont eue en entendant dans

leur dos : « Contrôle de police, Madame, vous ne bougez pas. » Après ça, Alina a cherché le moyen de récupérer son charriot :

« Heureusement, c'était la fin de la vente, j'ai juste perdu quinze euros de marchandise. Mais imagine, j'aurais perdu mon beau caddie que j'avais acheté quarante euros ! Heureusement, ils ne l'ont pas pris. J'ai dit : "S'il vous plaît, je viens de l'acheter, j'ai pas les moyens d'en racheter un nouveau". C'est vrai en plus ! Pour ramener les packs d'eau et le lait, j'utilise ça, c'est mieux. Les autres, ça craque très vite, c'est lourd, tu dois mettre ta main à l'arrière. Tandis que celui-là, tu roules devant. Pfiou ! Quand ils me l'ont redonné, je me suis cassée comme une gazelle [rire]. » — (*Dimanche 28 aout 2016 - Porte de Saint-Ouen*)

Mes notes fournissent des descriptions de ce genre jusqu'en novembre 2016 où cette connivence est partie en lambeaux. Darya venait pourtant d'adresser à Alina une marque d'amitié et de collaboration encore plus forte en lui faisant profiter de l'un des points de récupération qu'elle fréquentait. Le conflit a éclaté quand, pour la première fois, Alina a accompagné Darya à l'heure où des employés du magasin « Monoprix » de l'Avenue de Clichy déposent les poubelles dans une rue adjacente. Alina y retournera régulièrement par la suite mais pas Darya.

GAUTHIER : « Toi, tu dis qu'elle t'a volée ? »

ALINA : Tout ce que j'ai sorti du Monoprix. T'inquiète pas, j'm'en suis bien rendu compte.

GAUTHIER : C'est dommage...

ALINA : Oui, c'est ça, hein. Les gens sont cons. Surtout venant d'une personne comme Darya. T'as vu comment on était proches ? » (*Jeudi 15 Janvier 2017 - Avenue de la Porte de Montmartre*)

Cet épisode marque le début de l'isolement progressif de Darya sur plusieurs points de récupération et de revente. Sa présence se fait plus irrégulière. Elle vend sans grande conviction et supporte de moins en moins les désagréments du métier.

— [Au téléphone avec Darya. On peine à s'entendre, j'entends ses enfants crier sans arrêt. Elle me demande de la rappeler vers 21h... Quand son téléphone sonne à nouveau, elle est sortie prendre l'air depuis un petit moment. Ses enfants l'ont épuisée. Elle rejette mes encouragements. Elle n'ira pas travailler demain.]

« Il fait froid là-bas sur le marché, tu restes debout tout le temps, c'est long. [...] Moralement, je suis tombée malade, je n'ai pas la bonne santé. Je suis fatiguée, c'est pas la vie à moi, ça. Ça fait quatorze ans [que] je vis ici avec mes enfants dans le même lit dans le petit hôtel. Mon fils, tu sais il dit quoi ? [*Darya sanglote*] Il me dit : "Maman, si mes amis, ils voient [que] tu touches aux poubelles moi j'arrête l'école." [*Darya pleure maintenant à chaudes larmes.*] Tu [te] rends compte ? »
— (*Samedi 14 janvier 2017*)

Parallèlement, son point de vue sur les autres revendeuses, pas seulement Alina, se fait de plus en plus dégradé. D'autres heurts ont lieu durant les mois qui suivent. Un jour, j'en prends conscience en l'interrogeant sur l'origine d'une profonde éraflure qui lui balafre la joue droite.

— [*En marchant sur le Boulevard Ney après une interpellation.*]

« Qui est-ce qui t'a griffé là ?

- C'est une dame Marocaine qui fait les poubelles avec moi. Une fois, je suis partie quelque part récupérer un bon lit [*un matelas*] pour chez moi. J'ai récupéré et elle, elle était là-bas et elle a dit : "S'il vous plaît, pourquoi tu es venue ici ?". Et elle a commencé à faire la bagarre. » —
(*Jeudi 30 mars 2017*)

L'été 2016 est aussi une période où Darya perd patience dans le domaine administratif. De 2004 à 2019, Darya a multiplié les demandes de déménagement. La chambre d'hôtel qu'elle a occupé pendant quinze ans avait des problèmes d'insalubrité : humidité et infestations (cafards et puces de lit) et n'était équipée d'un seul lit qu'elle devait partager avec son fils. Elle et lui dormaient dans le sens de la largeur.

Parmi les logements qui lui ont été proposés, aucun ne lui a semblé plus avantageux. Parfois en raison de problèmes sanitaires encore plus importants, mais le plus souvent en raison de leur éloignement géographique. Par conséquent, lorsque l'une de ses clientes l'a mise en contact avec une connaissance qui disait lui proposer une offre de sous-location dans Paris et à proximité de l'école de son fils, Darya a voulu y croire. Après quelques échanges dans la rue et au téléphone, un rendez-vous a été fixé sur les berges de Paris Plage en juillet 2016. D'après ce que Darya m'a confié plusieurs mois après, ce soi-disant « employé à la mairie de Paris

» aurait exigé ce jour-là 4000 euros de caution et n'aurait jamais plus redonné signe de vie par la suite.

Si cette escroquerie a été très lourde de conséquence et qu'elle n'a jamais souhaité en référer aux autorités (malgré mes incitations), ça n'est malheureusement pas la seule fois où Darya a été tentée de recourir à des moyens informels face la lenteur administrative. Durant l'hiver 2017, son inscription au RSA s'accompagne d'une kyrielle de formations. L'une d'elles vise à rédiger son curriculum vitae. Une autre devait déboucher sur l'obtention d'un diplôme de puéricultrice.

— « Tu fais toujours ta formation ?

- Ah non. J'ai arrêté ça, hein. J'ai trouvé un petit travail.

- Ah !

- Mais le Monsieur, il m'a pas payé. J'ai arrêté ça aussi.

- Attends... Celui qui t'avait engagé pour faire du ménage ?

- Oui.

- Et, finalement, il t'a pas payé ?

- Rien du tout.

- Mais c'était au "black", ça ?

- Non, il m'a dit : "Je te donne la fiche de paye." Quand j'ai demandé la fiche de paye, il m'a dit : "Demain", "après-demain", "après-demain". À la fin, j'ai dit : "Non, je ne reviendrai pas jusqu'à ce que tu me donnes la fiche de paye."

- C'était par l'intermédiaire d'un organisme alors ?

- Non, c'est moi que j'ai trouvé. Une fois je suis rentrée dans le magasin, j'ai dit : "Bonjour, est-ce que, Monsieur, vous n'avez pas besoin de quelqu'un pour faire le ménage, des choses comme ça ?" Il a dit : "Oui, j'ai besoin."

- Donc, c'était pas déclaré.

- Non... Et, même pas il a payé un petit peu ! Oh... J'ai travaillé pas beaucoup, hein. À peu près, j'ai été deux fois par semaine... Quatre fois, j'ai travaillé. » — (*Jeudi 30 mars 2017*)

... et demandes abusives

Cet isolement s'est maintenu voire accentué pendant au moins deux ans (2017/2018). En parallèle de ses problèmes d'approvisionnement qui se sont installés durablement à cette époque, la façon dont Darya agissait en présence de ses clients connaissait une transformation toute aussi nette. Si l'on se souvient qu'au début Darya luttait activement contre les pratiques abusives de ses clients (en numérotant ses marchandises pour détecter les vols notamment), au printemps 2018 – période où je n'avais plus eu de contact avec les revendeuses depuis près de six mois – je réalisais qu'elle était devenue beaucoup moins disposée à réclamer ce qui lui était dû. En l'interrogeant sur ce basculement aussi évident qu'inquiétant, Darya affirmait que sa conduite était volontaire. Elle m'indiquait aussi qu'elle avait des difficultés d'approvisionnement qui limitaient considérablement ses stocks disponibles.

Dans ces conditions, son commerce était particulièrement resserré sur un noyau de clients « fidèles ». Durant des instants de courtoisie et d'échange d'amitiés, ils lui faisaient savoir, comme souvent, qu'ils étaient bien heureux de pouvoir trouver quelqu'un qui « ramène toujours des bonnes choses ». Néanmoins, ce modèle construit sur la fidélisation et une offre restreinte mais supposée de meilleure qualité que la plupart des concurrentes n'évacuait pas du tout les tendances déloyales que Darya soupçonnait. De manière très surprenante, elle ne semblait pourtant pas s'en défendre. Elle semblait presque participer consciemment à sa propre spoliation.

— [*Lorsqu'en mai 2018, je rendais visite à Darya, je m'attendais à pouvoir échanger avec elle un peu plus longuement. Je n'aurai finalement pas beaucoup de ses nouvelles...*]

Deux hommes lui tiennent compagnie. Elle me présente à eux immédiatement. Ils ont tous les deux une quarantaine d'années et n'ont pas de liens particuliers si ce n'est celui de se fournir en nourriture auprès de Darya. L'un d'eux se dit « vendeur de livres » même si le cadre de son activité n'est pas explicite. Un homme métisse avec de petites lunettes rondes, une barbe foisonnante, une chevelure envahissante et une chemise à carreaux. Le second, un homme blanc aux tempes grisonnantes, n'a pas mentionné sa profession. Régulièrement, il mâchouille les branches de ses lunettes avant de les reposer sur son front.

Tous deux s'attardent longuement. La conversation tourne essentiellement au-

tour des produits que Darya a apportés. Il faut dire que sa gamme est aujourd'hui très sélective même si elle est assez restreinte en comparaison des autres vendeuses présentes. Quasiment tous les produits que je vois par terre disposent d'un logo certifiant une production biologique. Régulièrement, l'un et l'autre se baissent pour en lire la composition. Le premier explique pour quelle raison il privilégie le « riz complet » au « riz de Camargue ». Le second apprécie quant à lui, que la pâte d'arachide qu'il a dans les mains ne contienne pas de graisse végétale hydrogénée, une substance habituellement présente et qui contribue beaucoup à l'obésité d'après lui.

L'un des sacs plastiques que Darya a devant les pieds contient uniquement des compléments alimentaires et des produits de bien-être. Comme ce genre de choses est plutôt inhabituel, je lui demande d'où elles proviennent. Elle me répond les avoir achetées à un homme qui, lui-même, les a trouvées dans les poubelles d'un « magasin bio ». Elle dit qu'il les lui a vendues pour un prix de gros de cinq euros, ce qu'elle justifie par son refus désormais catégorique de retourner sur les sites d'approvisionnement qu'elle fréquentait avant. Elle se montre ravie de cette nouvelle manière de faire du commerce.

Tandis que le premier client nous quitte en saluant Darya, le second se penche maintenant sur ce sachet de compléments alimentaires et la met en garde :

« Mais tu n'as pas peur que ça crée des accidents tout ça ? Tu sais au moins qu'il y a des médicaments dans tous ces trucs ? Alors des médicaments si la date est passée, je ne sais pas ce que ça peut donner...

- [*Darya lui répond au bord de l'agacement.*] Tu crois quoi ? J'ai caché la date en passant dessus avec un marqueur ? Tu crois [que] je fais comme la Madame Tunisienne ? Allez, mon frère...

- Oui, d'accord. J'sais bien que t'es pas quelqu'un de malhonnête mais...

- Alors pourquoi tu dis ça à moi ? J'ai fait quoi de mal ?

- Non j'sais bien, mais imagine... Il suffit qu'il y en ait un qui tombe malade. Toi, tu viens souvent ici. Après, il peut te retrouver.

- Je m'en fous il retrouve moi ! Je vends [ça] un euro, un euro cinquante... C'est juste posé là.

-Mais ils savent pas c'qu'ils achètent. Pfff ! Ici, ils achètent n'importe

quoi, ils savent pas ce que c'est tout ça. »

Il s'interrompt parce que Darya renseigne une passante intéressée par l'une des boîtes que contient le sachet. Elle lui tend la boîte et nous nous penchons tous pour lire de quoi il s'agit. « C'est de l'auto-bronzant » finit par déchiffrer ce même client...

Par la suite, nous voyons le « bouquiniste » revenir vers nous d'un pas pressé. Il demande à Darya : « T'as pas trois euros cinquante ? Je t'en rends cinq mercredi. » Il n'en faut pas plus pour que Darya ouvre son porte-monnaie. Pendant qu'elle compte les pièces qu'il lui demande, il se justifie en expliquant avoir acheté « plus de 200 livres cet après-midi ». Mon voisin de droite (l'autre client) secoue discrètement la tête, sans doute parce qu'il juge cette demande abusive. Quelques minutes plus tôt, il soulignait justement que Darya était connue ici pour sa générosité.

« Tiens, garde les » lui dit Darya en lui tendant la monnaie. Néanmoins, pour prouver son engagement à la rembourser, le « bouquiniste » sort de la poche intérieure de sa veste un crayon et une enveloppe. Il gribouille au dos en épelant tout haut : « 5€ - Darya ». Mais Darya insiste : « Y'a pas de problème mon frère. Garde l'argent. » Il la remercie chaleureusement et s'éloigne à nouveau.

Près d'une demi-heure plus tard, Darya reçoit la visite d'Angélique. Angélique est une femme âgée qui « travaillait dans les écoles ». Elle a la voix douce et se déplace avec une canne. Elle doit sans doute faire partie de ces personnes que beaucoup de revendeuses connaissent depuis des années et qui fréquentent aussi bien le marché de la porte de Montmartre que de Barbès et de Saint-Ouen. Pour cette raison, elle est très appréciée.

ANGÉLIQUE : « Alors Darya, as-tu de bonnes choses à me proposer ?

DARYA : Humm... Oui, je pense [que] je sais tu vas aimer quoi ! Regarde il y a quoi dans le sachet...

ANGÉLIQUE : [*Tout en manipulant les boîtes les unes après les autres.*] Oh ! Mais qu'est-ce que c'est que tout ça [*lisant la composition d'une boîte de gélules*] ? Et ça ? C'est quoi ça ? Ah, voilà. Ce sont des compléments alimentaires pour la digestion [*acquiesçant*]. Ça y est ... Ah oui, il y a de la réglisse, de la coriandre et du fenouil. Oui, j'avais lu que le fenouil était recommandé pour les problèmes gastriques. Oui, oui... »

Régulièrement, Angélique demande à Darya le prix qu'elle a fixé pour l'un des

produits. Puis, elle lui demande un rabais pour l'achat de deux, trois et quatre boîtes. Darya accepte et n'hésite pas à abaisser les prix de moitié par rapport à son prix de départ : « Pour toi ma chérie, je veux bien tu prends les trois pour quatre euros ».

Mais Angélique secoue la tête en disant que ses rabais sont exagérés. Paradoxalement, après cinq à dix minutes, Angélique propose d'acheter le contenu du sachet au complet. Darya résiste un moment (« t'es sûre ? T'es pas obligée, hein »), puis finit par accepter. Darya commence alors une longue addition de la somme qu'elle lui devra. La liste est si longue que l'on utilise la calculette de mon téléphone. Au total : quarante-deux euros. Angélique émet une réserve tout de même :

« Oui mais l'ennui, Darya, c'est que j'ai bien peur de ne pas avoir suffisamment dans mon porte-monnaie... C'est très regrettable. Si j'avais su, je serais venue te voir plus tôt, je...

- Combien tu as ?

- [Tout en comptant une par une les pièces qu'elle a dans son porte-monnaie] oh, et bien, deux, trois... Ça fait quatre euros.

- C'est bon. Tu donneras [à] moi la prochaine fois.

- Es-tu sûre, Darya ? Je ne sais pas si je peux accepter... Vraiment, je m'en rappellerai, tu peux compter sur moi. »

Angélique donne à Darya trois euros cinquante et même quelques centimes qui trainent dans son porte-monnaie. À la toute fin, Darya va même jusqu'à lui donner deux produits supplémentaires gratuitement. — (*Porte de Saint-Ouen - Vendredi 3 mai 2018*)

Plus tard ce jour-là, j'ai demandé à Darya si elle pensait vraiment qu'Angélique lui rendrait la somme qu'elle s'était engagée à payer. Elle s'est montrée parfaitement désabusée :

« Pfff. Oh non, elle va faire semblant elle a oublié. Tu verras. Ne crois pas, elle va donner tout l'argent elle a dit.

- Mais, tu comptes lui réclamer ?

- Non, non, non... J'te dis, je suis fatiguée. Je m'en fous les gens ils volent moi. Vraiment, je m'en fous ! »

Qu'est-ce qui pousse donc Darya à accepter de promesses de remboursement auxquelles elle ne croit pas vraiment ? Voici l'explication qu'elle m'a donnée :

« Je préfère [qu'] ils volent moi et après, ils continuent à acheter à moi. C'est ça. Les gens ici, ils volent un euro, deux euros... Tu crois [que] je veux faire la bagarre pour ça ? Pfff, allez... C'est mieux, je dis rien et les gens, ils continuent à venir acheter à moi. »

Si l'on reformule les propos de Darya, c'est un peu comme un « moindre mal » qu'elle présente les choses. Un moindre mal qui consiste à « fermer les yeux de temps en temps », de façon à ce que les clients aient un intérêt particulier à se fournir auprès d'elle plutôt qu'auprès d'autres revendeuses supposément plus strictes et vindicatives.

Plus globalement, Darya disait à cette période qu'une dizaine de personnes lui « devaient de l'argent », essentiellement sous forme d'avances sur la marchandise. Ces « ardoises » allaient de quelques euros à des sommes bien plus importantes. Certains, comme Angélique ont fini par disparaître de la circulation. D'autres ont remboursé l'intégralité de la somme qu'ils devaient, parfois en réitérant ensuite d'autres demandes de crédit. D'autres encore ont remboursé en partie la somme qu'ils devaient en apportant quelques euros à chacun de leur passage mais ne l'ont jamais remboursé intégralement.

DARYA : « Il y a un monsieur que je connais, il est venu pendant plusieurs années. Et, à chaque fois, il dit : "Darya, donne-moi ça ou ça, je te rembourse la prochaine fois." Je te jure, il a fait ça, à la fin le crédit, il était de 181 euros ! Et, après, il est plus jamais revenu. » —
(*Saint-Ouen - Samedi 27 avril 2019*)

Accorder une faveur n'est jamais qu'un moyen parmi tant d'autres d'orienter une relation marchande dans un sens voulu. Toutefois, parmi tout l'arsenal de « faux-semblants de proximité » que les revendeuses peuvent déployer, il apparaît sans doute comme le plus efficace. Le plus risqué aussi. Car à l'incitation du client à dépenser plus, ou à réitérer ses visites plus souvent, correspond les dangers d'un non-remboursement voire d'une rupture de la relation marchande.

Mais l'importance que les revendeuses peuvent attacher à préserver leur clientèle (et éventuellement à accorder des faveurs si besoin) est largement dépendant des conditions d'approvisionnement dont elles bénéficient. Heureusement, toutes ne requièrent pas d'avoir à faire de concessions et certainement pas dans la même mesure. Cela dit, la situation d'une demande qui augmente plus vite que l'offre disponible est vraisemblablement plus courante que l'inverse dans ce commerce.

Les revendeuses ont donc, pour le dire autrement, plus souvent à se soucier d'un stock de marchandises insuffisant que de trouver à qui les vendre. De ce point de vue, le cas d'Alina est plutôt minoritaire.

Conclusion

Des techniques utilisées par les vendeurs de la Tour Eiffel pour attirer l'attention de visiteurs anonymes aux faveurs qu'accordent les revendeurs à une clientèle régulière, que pouvons-nous retenir ? En suggérant que ces dernières « cultivent » différemment leurs relations marchandes selon un intérêt qui est avant tout guidé par leurs conditions d'approvisionnement respectives, mon raisonnement est largement inspiré de l'analyse qu'Odis Bigus (1972) a proposée à partir du service de livraison de lait à domicile. Son article « the milkman and his customer : a cultivated relationship » a montré que dans l'Amérique des années 1960, la population délaisse massivement la livraison de lait à domicile et que ce contexte d'une demande déclinante rend particulièrement nécessaire d'entretenir les relations marchandes que les livreurs sont parvenus à établir. Il propose donc de considérer l'activité de ces livreurs de lait à domicile comme un exemple de relations de service particulièrement favorables aux clients. Si l'asymétrie est particulièrement forte, elle est aussi particulièrement visible. Ce sont justement les techniques employées par les livreurs pour « cultiver » leurs relations marchandes qui la rendent si manifeste.

Mais les conjonctures économiques agissent-elles uniformément sur l'ensemble des vendeurs d'un bien ou d'un service ? On peut douter qu'il soit toujours possible d'expliquer les besoins d'un vendeur en rapport aux évolutions de l'offre et de la demande à l'échelle de son pays comme le propose Bigus pour l'industrie laitière. Quel que soit le secteur étudié, ceux qui ont un service à proposer ont des besoins qui évoluent au cours de leur carrière. Si tant est qu'un garagiste, par exemple, ait intérêt à développer un noyau de clients réguliers (ce que je suppose), les efforts qu'il fera pour y parvenir seront probablement plus importants au début de sa carrière qu'au moment où sa notoriété sera largement établie. De même, un concurrent qui s'installerait à proximité de son établissement relancerait certainement son besoin de consolider son noyau de clientèle... Dans ce sens, les enjeux qui le concernent ne sont pas forcément associables aux évolutions du marché global. C'est la raison pour laquelle il me semble nécessaire d'observer concomitamment

les pratiques de vente individuelles et d'autres éléments susceptibles d'influencer sa perspective. Sa situation personnelle et ses capacités d'approvisionnement notamment.

Sans répéter les chapitres précédents, on peut dire que ce qui ressort des échanges d'inventus alimentaires – commerce où s'observent aussi bien des relations placées sous un régime d'anonymat que des relations anciennes – c'est finalement que la durée des relations ne permet pas de faire disparaître la méfiance de façon mécanique. Ce que l'on retient c'est d'avantage que cette méfiance se déplace au fil du temps et se focalise vers d'autres objets de préoccupation. « Disparaître sans payer » est plutôt une forme de vol pour laquelle les clients peu connus ou parfaitement inconnus sont soupçonnés. Les marchandises qui doivent être abandonnées de force peuvent, quant à elles, être réappropriées par une clientèle occasionnelle mais aussi régulière. Enfin, les crédits et les emprunts d'argent non honorés sont des comportements pour lesquels les revendeuses accusent des clients qui non seulement sont réguliers et mais qu'elles considèrent aussi « proches ».

La formule « même ton meilleur client, c'est un voleur » que j'ai souvent retrouvée dans la bouche des revendeuses témoigne bien de cette évolution des motifs de méfiance. Ce qui en témoigne peut être encore mieux est la façon dont les revendeuses finissent par réinstaurer de la distance vis-à-vis de la clientèle de longue durée (celle qui effectue ses achats sur commande notamment). Au bout du compte, on peut décrire comment les « faux-semblants de proximité » sont construits et déconstruits, comment ils « réchauffent » ou « refroidissent » les interactions marchandes en suivant schématiquement une chronologie en trois phases.

Phase 1 : Les relations faussement intimes servent à éviter les transactions anonymes (et leurs désagréments)

Au cours de leur expérience, les revendeuses nouent nécessairement des relations anonymes avant de nouer des relations de longue durée. Logiquement, c'est donc pour éviter les inconvénients des premières (rappelés plus haut) qu'elles cherchent à développer les secondes. Elles y parviennent généralement sans difficulté puisque, comme je l'ai montré, les clients trouvent aussi leur intérêt à faire affaire dans un cadre « privilégié ».

Phase 2 : Les relations faussement intimes autorisent des demandes de faveurs

Par la suite, les revendeuses se retrouvent confrontées à une problématique qu'elles n'ont pas nécessairement anticipée : celle des demandes de faveurs. Par la façon dont les revendeuses se montrent affables et arrangeantes, amicales et conniventes, elles n'instaurent pas tout à fait une logique de réciprocité (ce que Alvin Gouldner (1960) appelle une « norme de réciprocité ») similaire à beaucoup de techniques commerciales qui consistent également à inciter un client à visiter l'établissement plus régulièrement, à augmenter ses dépenses, à se montrer respectueux du service proposé (etc.), en contrepartie de petites attentions³. À la différence des commerces conventionnels, ceux qui ont lieu dans la rue permettent très bien aux clients d'agir sur le contenu de cette « réciprocité ». De cette manière, les avances sur la marchandise (les crédits) qui sont les demandes de faveur les plus courantes se présentent généralement (de façon plus ou moins codée) comme un moyen de ne pas limiter le nombre de produits achetés au montant contenu dans le porte-monnaie du client. Autrement dit, cette demande est supposée se justifier comme une faveur qui permet en contrepartie d'augmenter les dépenses.

Dans ce sens, une revendeuse qui fait don de quelques produits (en plus de ceux qui ont été achetés par un client) ne reproduit pas seulement une banale technique incitative. Elle crée – aussi – les conditions qui autoriseront par la suite ce même client à solliciter d'autres faveurs du même ordre. J'avancerai que pour qu'une demande de faveur soit acceptée, il lui faut présenter deux qualités. D'une part, les conditions d'une offre « gagnant-gagnant ». Le cas d'une avance sur la marchandise lorsqu'un client dit ne pas disposer de la somme requise en est l'exemple par excellence. D'autre part, quel que soit la demande qui est formulée, celle-ci doit paraître (presque) équivalente au type de faveurs que la revendeuse a elle-même concédé précédemment. Ainsi, une revendeuse qui attribue des dons de produits supplémentaires autorise à penser qu'elle acceptera une demande de rabais ou de crédit. En revanche, une demande d'emprunt d'argent suppose que la revendeuse ait manifesté des signes de consentement beaucoup plus importants.

3. Un exemple de ces techniques serait les stations-service qui offrent généralement quelques services gratuits (tels que des outils mis à disposition, un compresseur d'air pour corriger la pression de pneus...) en espérant motiver chez leurs clients des raisons de fréquenter l'établissement plus régulièrement ou les inciter à utiliser par la suite d'autres services proposés mais payants cette fois : boissons, service de nettoyage des véhicules, etc.

Potentiellement, la somme des éléments susceptibles d'être pris en compte dans cette grille d'équivalence est très vaste. Les plus flagrants sont évidemment les faveurs que les revendeuses attribuent d'elles-mêmes. Mais s'y ajoute une myriade d'informations verbales et non-verbales. Supposons qu'une revendeuse appelle l'un de ses clients par un surnom affectif, cet élément de langage ferait alors partie d'un faisceau d'indices laissant penser qu'elle accepterait les demandes que ce dernier pourrait formuler. On se souvient par exemple d'une situation qui a été présentée plus haut où Darya appelle sa cliente « ma chérie ».

Phase 3 : Les promesses de remboursement non-honorées conduisent les revendeuses à restaurer des relations neutres

La plupart des faveurs qui ont pu être observées dans ce commerce reposent sur une confiance précaire et une proximité mutuellement intéressée. Par conséquent, elles ont tendance à laisser derrière elles des promesses de remboursement non-honorées. Il est sans doute difficile d'expliquer avec rigueur et précision à quoi tiennent ces écarts de loyauté. Mais on peut plus modestement avancer quelques-unes des raisons qui font qu'il est certainement plus facile de ne pas rembourser ses dettes ici que dans d'autres contextes.

D'abord, nous parlons de faibles montants⁴ et leur remboursement n'est jamais engagé par écrit. Ils laissent donc peu de traces derrière eux. Ensuite, il est d'autant plus aisé de (prétendre) les oublier qu'un client peut sans difficulté éviter les lieux où il rencontre son créancier si besoin. Puis, comme je l'ai suggéré plus haut, les marchandises ne sont pas supposées avoir été achetées en amont. Ces quatre aspects font, pour le dire ainsi, qu'il est probablement moins socialement inacceptable de ne pas recouvrer ses arriérés que dans d'autres contextes. J'ajouterai pour terminer que la dimension « gagnant - gagnant » de ces demandes peut aussi s'avérer déculpabilisante puisqu'il est certainement moins condamnable d'abuser des faveurs que quelqu'un accorderait par intérêt que s'il agissait par pur altruisme.

Quoi qu'il en soit, ces défauts de remboursement conduisent les revendeuses à cultiver de la méfiance en dépit de contacts fréquents. Dans certains cas qui restent assez marginaux, ces promesses peuvent envenimer les relations jusqu'à leur

4. Il s'agit de faibles montants pris séparément. Mais rappelons qu'ils sont parfois nombreux à s'accumuler.

rupture. Si elles ne sont pas rompues, elles conduisent normalement les revendeuses à restaurer de la distance entre elles et leurs clients. Ce rétropédalage constitue la raison pour laquelle les relations de clientèle les plus durablement établies ne sont pas forcément celles où l'on observe le plus de proximité.

Cela dit, toutes les relations de long terme ne retrouvent pas la voie de la neutralité. Si des faveurs sont sollicitées à répétition, elles quittent le cadre exceptionnel qui les autorisait initialement et s'apparentent d'avantage à des demandes abusives. On peut effectivement définir une demande abusive comme une demande de faveur qui a été adressée plusieurs fois et qui, vraisemblablement, ne serait pas formulée si le destinataire n'était pas (dans une certaine mesure) contraint de l'accepter. Dit autrement, c'est une demande qui consiste à tirer parti de la position défavorable dont une personne bénéficie. Dans ce sens, l'une et l'autre apparaissent comme deux étapes successives.

Troisième partie

La police et les saisies de marchandises

« Dans ce contexte, les policiers se comportent comme si les vendeurs occupaient des portions de trottoir selon leur bon vouloir, leur présence est un privilège que leur accorde la communauté et qui est régulée par l'officier en patrouille. La police s'engage dans une micro-gestion en s'assurant que les vendeurs s'installent entre les lignes définies, qu'ils restent près de leurs tables et qu'ils ne posent pas leurs marchandises au sol.

Sur la Sixième Avenue, "réparer les vitres brisées" implique des relations de face à face constantes entre vendeurs et policiers. La police doit s'appuyer sur la coopération des vendeurs et les vendeurs doivent avoir confiance qu'elle n'abusera pas de son pouvoir. Comme on va le voir, ce ne sont pas vraiment les attentes idéales sur lesquelles, d'un côté comme de l'autre, on voudrait se reposer. » Mitchell Du-neier, *Sidewalk* (1999)

LORSQU'EN 2017 je sollicitais la Préfecture de Police de Paris, mon intention de rencontrer du personnel de police tenait à deux raisons. D'abord, la fréquence des rencontres entre vendeurs et policiers me paraissait trop élevée pour être ignorée. Ensuite, les vendeurs illégaux sont souvent réunis en trop grand nombre pour tomber sous le coup de la loi en un seul coup de filet. Ils sont aussi rarement les seuls à l'enfreindre sur un espace donné. Face à cette situation, qui les policiers décident-ils d'interpeller ? Pour quel motif ? Comment s'organisent-ils ? Suivent-ils un ordre des priorités ? L'écart entre la règle prescrite et la réalité du terrain appelle des décisions informelles. C'est sur leur contenu que je souhaitais diriger mes questions.

D'ailleurs, de quelle règle parle-t-on ? Le texte de loi le plus actuel sur lequel la police nationale peut se référer en matière de vente à la sauvette est un article paru au journal officiel le 14 Mars 2011.

« La vente à la sauvette, c'est-à-dire la vente non-autorisée de biens dans des lieux publics en violation des dispositions réglementaires sur la police de ces lieux, est désormais un délit et non plus une contravention (C. pén. art. 446-1, al.1 nouveau). En effet, le législateur a considéré que le dispositif répressif prévu par l'article R 644-3 du Code pénal n'est plus adapté au développement considérable de ces ventes dans les

viles et sites touristiques (Rapport AN n° 2271). »

En qualifiant l'infraction de délit, l'appareil législatif apporte aux forces de l'ordre les moyens légaux de la réprimer, en tout cas « sur le papier ». Mais en dépit de ces nouvelles dispositions légales, le texte ne dit rien des modalités pratiques, en particulier, des sanctions qui devraient être appliquées.

Charge au policier de définir des priorités. Charge au policier d'identifier les comportements inappropriés. Charge au policier de faire comprendre la somme de subtilités que la règle de loi ne précise pas mais qu'il entend tout de même faire respecter. Dans un grand nombre de domaines d'intervention mis en lumière par les travaux de Jerome Skolnick (1966), Egon Bittner (1967), Jonathan Rubinstein (1981) et de Peter Moskos (2008) (pour n'en citer que quelques-uns), les policiers s'appuient sur leur habitude et leur expérience des lieux pour effectuer ces régulations. Ils mettent ainsi en œuvre dans la pratique un système de règles non-formalisées qui complète ou parfois même subroge la loi, avec des clauses particulières pour chaque catégorie d'infractions ou chaque zone à contrôler. Ils en formulent les subtilités jour après jour, au fil des interactions quotidiennes. Ils attendent des nouveaux arrivants qu'ils se familiarisent au plus vite avec ces règles informelles.

Par ailleurs, les vendeurs à la sauvette forment, au même titre que les dealers de rue, les prostitués ou les toxicomanes, une catégorie de contrevenants avec qui les policiers sont amenés à avoir des contacts réguliers. Dans ces conditions, si pouvoir discrétionnaire il y a, les interactions où il s'exerce peuvent aussi s'appréhender comme des engagements réciproques, des possibilités de négociation ou d'adaptation. Entre ce qu'indique la loi et la façon dont elle est appliquée, la police peut d'abord choisir de définir un cadre dans lequel elle s'engage à intervenir avec fermeté ou, au contraire, avec une relative tolérance. C'est un premier type de relation de contrôle. Dans ce cas, le maintien de l'ordre passe par une discussion qui doit être renouvelée régulièrement et qui comprend des étapes de mise en garde, d'avertissements avant que les sanctions soient attribuées. Si par ailleurs, un policier se dissimule pour cultiver l'effet de surprise de son interpellation⁵, les sanctions qu'il attribue ne font pas suite à des avertissements antérieurs mais à ce qui caractérise

5. En droit pénal, une « interpellation » désigne un contrôle de police effectué en vue d'un placement en garde à vue et de la mise en place d'une procédure judiciaire. Dans cette partie, j'utiliserai ce terme de façon plus globale et la plupart du temps pour évoquer des contrôles de police qui n'impliquent pas de judiciarisation.

un « flagrant délit ». Dans les affaires qui impliquent des poursuites pénales, un juge s'assurerait que la procédure qui a permis l'interpellation est conforme aux actes d'accusation qui lui sont présentés. Sans poursuites judiciaires, les éléments à charge sont simplement définis oralement par le policier. Dans ce second type de relation de contrôle, son engagement met alors en jeu la conformité de ses futures interventions (et celles de ses collègues) avec les précédentes. En bref, de la stratégie choisie découlent des formes de contrôle particulières. Elles n'impliquent ni les mêmes engagements, ni les mêmes attentes.

Dans cette partie, je rends compte des pratiques d'intervention de deux services de police et les relations de contrôle qu'ils développent localement. La répression des commerces illégaux – en tout cas ceux que la législation française qualifie de vente à la sauvette –, oblige la police à abandonner les usages dissuasifs et répressifs habituels. Elle considère les gardes à vue inadaptées. Disproportionnées par rapport au type d'infractions mais surtout inadéquates dans leur mise en œuvre parce que les infractions constatées dépasseraient les capacités de remplissage de commissariats, sans compter la charge bureaucratique qui les accompagneraient. Les amendes forfaitaires sont, quant à elles, écartées parce que les forces de l'ordre doutent qu'elles soient effectives à l'encontre de personnes qui n'auraient pas de pièce d'identité ou de justificatif de domicile garantissant qu'elles soient payées. Par conséquent, la saisie de marchandises est, de loin, le type de sanction le plus communément retenu contre cette catégorie d'infractions. Elle fournit la souplesse administrative recherchée et est jugée adaptée à tout point de vue. Mais pour autant que les commissariats trouvent de nombreux avantages à ces saisies, ils divergent, en revanche, sur la manière de les effectuer.

L'originalité de la perspective que je propose n'est certainement pas d'étudier le pouvoir discrétionnaire de la police qui est un thème largement rebattu, sans doute à juste titre. Mais si la police, comme n'importe quelle organisation et corps de métier, exploite les marges de manœuvre dont elle dispose (pour satisfaire ses conditions d'exercice et son système de valorisation interne des tâches et des compétences), les règles informelles qu'elle entend faire respecter la mettent face à ses propres engagements. Les policiers sont-ils prêts à honorer ceux de leurs collègues si eux-mêmes n'ont rien promis ? S'y tiennent-ils en toutes circonstances, même quand leurs opérations échouent ? Les vendeurs peuvent-ils s'y fier ? Au fond, que valent les engagements de la police ?

Dans les chapitres qui suivent, la présentation qui m'a semblé appropriée pour traiter ces questions a été celle d'une comparaison. Je m'appuierai non seulement sur des observations *in situ* faites auprès de vendeurs d'objets-souvenirs et des revendeuses alimentaires mais aussi sur les propos des commissaires centraux des sept et dix-huitièmes arrondissements⁶, ainsi que deux policiers de terrain spécialisés. À chaque fois, ces entretiens ont été autorisés par le service de communication de la Préfecture de Police de Paris. En revanche, les diverses demandes que j'ai faites parvenir en complément et qui portaient aussi bien sur la consultation d'archives judiciaires que sur des autorisations à accompagner les policiers dans leurs opérations quotidiennes ont été refusées.

Au premier chapitre, je présente quelques-unes des attentes que les policiers expriment à l'égard de vendeurs d'objets-souvenirs et qui concernent notamment des règles de placement qui quadrillent informellement le site de la Tour Eiffel. Elles indiquent où travailler peut être toléré ou au contraire déboucher sur une répression plus importante. En respectant les exigences de la police, les vendeurs attendent une certaine tolérance. Outre les règles de placement, la police demande à ce que les interpellations soient acceptées sans rechigner. De cette manière, la tranquillité des lieux qu'elle espère préserver sans recourir à la force est tributaire de ce que les fonctionnaires de police attendent des contrevenants et de ce à quoi ils se sont engagés en contrepartie. Pour maintenir cet équilibre précaire, l'organisation des saisies est présentée comme une sorte de loterie même si les policiers admettent que des « numéros » peuvent revenir plus régulièrement et d'autres moins régulièrement. Un vendeur à qui certains policiers attribuent une image positive peut même être vu comme un interlocuteur auprès de qui rappeler les règles en vigueur, si ce n'est les faire respecter lui-même puisque certains disposeraient, d'après eux, d'une autorité reconnue auprès de leurs pairs.

Au deuxième chapitre, je montre que l'unité d'agents de police en civil qui est au cœur de la politique de « lutte contre la vente à la sauvette » dans le dix-huitième arrondissement donne, en complément d'autres dispositions, une nature

6. J'ai également pu interviewer le commissaire divisionnaire du vingtième arrondissement. Cependant, c'était essentiellement en qualité de chef du deuxième district parisien qu'il a souhaité s'exprimer. Cette zone correspond approximativement au nord et à l'est de la ville où un plan « districale » coordonne les actions des polices d'arrondissements. Dans ce contexte, son propos corroborait largement les explications fournies par le personnel du commissariat central du dix-huitième arrondissement et c'est la raison pour laquelle je n'ai pas tenu à restituer le contenu de l'enregistrement que j'ai gardé de cet entretien.

différente aux relations de contrôle. Les policiers n'enfilent pas une tenue civile pour conduire leurs opérations dans l'intention de créer un contact sympathique ou proche de la population. Ils le font pour tromper la vigilance des personnes qu'ils ciblent. Si on considère ces techniques de dissimulation policière du point de vue des revendeuses alimentaires (ce que je propose), on observe qu'elles sont largement intégrées à leur activité. En plus d'en limiter l'effet de surprise en suivant des précautions particulières, elles peuvent compter sur la complicité de leur clientèle pour déjouer les opérations avant qu'elles n'aient lieu. Ce sont deux raisons pour lesquelles un nombre significatif des interventions auxquelles j'ai pu assister à leurs côtés ont échoué. Elles ont échoué, du moins, au regard du principe de flagrant délit que supposent les subterfuges utilisés. Mais les policiers n'ont pas à fournir d'éléments de preuve aussi élaborés pour saisir des marchandises vendues à la sauvette (*a fortiori* des produits périssables) qu'ils n'auraient à le faire s'il s'agissait d'une infraction impliquant de potentielles poursuites judiciaires. Finalement, les saisies effectuées sur simples soupçons ne manquent pas d'alimenter les soupçons de corruption à l'égard de la police.



Chapitre 6

Des « interpellations douces » au pied de la Tour Eiffel : régulations informelles autour du commerce illégal d’objets-souvenirs

« Le policier de terrain développe une connaissance des individus au grès des occasions. Il enregistre constamment des petits bouts d’informations sur les gens qu’il rencontre et s’en fait un jugement dont il se servira le jour où il les croquera à nouveau. Il se souvient des lieux où ils lui ont causé des soucis ou ceux où les collègues en qui il a confiance ont rencontré des résistances. Ces souvenirs peuvent influencer son attitude vis-à-vis d’eux avant même qu’il arrive sur place. » Jonathan Rubinstein, *City police* (1981)

Samedi 20 juillet 2019, dans l’allée en escalier qui descend de l’esplanade du Trocadéro, des dizaines de personnes s’assoient pour suivre une performance de *breakdance*. En contre-bas, les fontaines crachent des gerbes d’eau qui s’évaporent dans la chaleur de l’après-midi. Il fait trente-sept degrés à l’ombre. Les marchands de glace tournent à plein régime. Ça sent le bonbon et la crème solaire.

Poursuivant vers l’est en empruntant le pont d’Iéna, on voit défiler les animations de rue et les commerces improvisés. Hommes-statues figés sur la rambarde, vélos-taxis stationnés en file indienne sur la chaussée. On trouve des *goodies* à l’ef-

figie de Paris : chapeaux, bérets, sacs à main... Puis, des jouets pour enfants et des équipements de voyage. Plus loin, dans les allées ombragées du Champs-de-Mars, il est possible de se faire tirer le portrait pour une vingtaine d'euros.

Sur les bancs de ces allées, les jeunes couples cohabitent avec les groupes d'adolescents et les familles avec enfants. Dans l'herbe fatiguée des jardins, des visiteurs s'allongent et collationnent. À ma droite, un couple blanc et trois enfants se sont assis en rond. Ils parlent en allemand. Derrière eux, une jeune femme au teint basané s'approche et s'adresse aux adultes : « Excuse me... Speak english ? » Elle porte un fichu sur les cheveux, des collants colorés et marche avec des mules. Elle s'abaisse à leur hauteur, leur tend le document qu'elle a dans les mains et leur demande encore : « Could you sign this, please ? » Au même moment, un jeune homme noir se retourne dans cette direction et pose la collection d'objets-souvenirs qu'il a dans les mains. Il s'avance d'un pas vif et s'interpose : « Do not sign this document. It's a scam ! Trust me, I know... She's trying to rip you off. » - (* *Ne signez pas ce papier. C'est une arnaque ! Faites-moi confiance, je sais de quoi je parle... Elle essaye de vous avoir en faisant ça.*)

Un lieu touristique comme celui de la Tour Eiffel abrite plusieurs dizaines d'activités et leurs contours ne sont pas toujours évidents. Certaines sont purement récréatives et d'autres, non. Certaines exigent un prix, fixe ou négociable, quand d'autres sollicitent une contribution libre. D'autres encore sont toutes aussi lucratives mais ne le montrent pas clairement : typiquement, la jeune femme dont il est question plus haut. Les policiers appellent « fausses pétitionnaires » ou « Roumaines à la pétition » les personnes qui pratiquent la mendicité en faisant passer leurs sollicitations pour une collecte de fonds destinée à une œuvre de bienfaisance. Elles demandent d'abord aux passants d'apposer leur signature sur un papier qu'elles présentent comme une « pétition » pour soutenir un projet solidaire à destination des personnes malvoyantes ou malentendantes par exemple. Puis, elles indiquent que le soutien qu'ils viennent d'apporter doit être accompagné d'un don financier.

Toutes ces activités sont évidemment loin d'être autorisées. Mais « illégal » ne veut pas dire « malhonnête ». J'ai auparavant montré (voir chapitre 3) que les vendeurs d'objets-souvenirs ajustaient largement leurs prix selon les personnes à qui ils pensaient avoir affaire. Ce faisant, ils misent régulièrement sur la naïveté de leur interlocuteur et leur honnêteté est parfois remise en cause ouvertement par des

clients mécontents. Pourtant, et même s'ils peuvent difficilement ignorer ces abus, les policiers responsables du site de la Tour Eiffel perçoivent et présentent bien plus spontanément les vendeurs d'objets-souvenirs comme des « gens honnêtes » que comme de potentiels arnaqueurs.

Ce chapitre se base d'abord sur deux entretiens menés dans les locaux du commissariat central du septième arrondissement de Paris où des policiers évoquent une série d'actions et de comportements « positifs » qu'ils ont observés chez les vendeurs d'objets-souvenirs. Ces « bonnes actions » (si l'on peut dire) participent probablement à l'amélioration du dialogue entre vendeurs et policiers. Mais les contacts établis correspondent surtout à une logique répressive qu'ils présentent comme spécifique à une zone touristique et qui n'autoriserait pas n'importe quel mode d'interpellation. Dans un premier temps, je montre que ce dialogue repose sur une désignation communément admise des commerces honnêtes et malhonnêtes. Par la suite, je restitue des informations recueillies auprès des vendeurs qui indiquent ce qu'eux-mêmes peuvent attendre de ce dialogue, à savoir une harmonisation des pratiques d'interpellation et l'évitement des plus vigoureuses. Là aussi, vendeurs et policiers partagent une conception commune. Dans le microcosme de la Tour Eiffel, la brutalité est l'attribut du novice. Ainsi, les policiers voient parmi les vendeurs les plus anciens « des référents-police », c'est à dire des interlocuteurs à privilégier parce qu'ils seraient « sages » et que les plus jeunes reconnaîtraient leur autorité. Dans l'autre sens, les vendeurs profitent du même canal de communication pour forcer les policiers chevronnés à tempérer les nouvelles recrues.

Les contrevenants réguliers et la police locale

Avant de décrire le système informel qui organise les saisies de marchandises sous la Tour Eiffel, la première question à traiter est peut-être de se demander pourquoi il y en a un. Pour la police, reconnaître l'existence d'un règle non-officielle, c'est admettre que la loi n'est pas appliquée au pied de la lettre, ou du moins, c'est admettre une certaine forme de partialité. Comment les policiers justifient-ils cette manière de faire appliquer la loi et quel(s) avantage(s) y trouvent-ils ? Au commissariat, je n'ai pas posé ces questions de but en blanc, sans doute à tort, mais mes interlocuteurs s'en sont tout de même expliqués indirectement.

Les environs de la Tour Eiffel et du Quai Branly sont couverts par plusieurs

unités de police. Essentiellement, « les VTTistes », une équipe de cinq gradés et douze gardiens de la paix circulant en vélo de 10 h à 18 h. Et plus récemment (depuis mai 2017), le créneau 15 h/ 21 h a été confié à une « US3T » (Unité de sécurisation touristique) qui compte trente-deux agents : trente jeunes sortis d'école et deux encadrants, eux-mêmes anciens VTTistes. Dans leur rayon d'action, ces unités interviennent contre les commerces illégaux mais également contre plusieurs activités liées au tourisme, en particulier les joueurs de bonneteau¹, les vélo-taxis clandestins, les pickpockets et les fausses-pétitionnaires.

Le commissaire central voit la vente d'objets-souvenirs comme « un problème de fond » dans la mesure où elle rassemble le nombre de contrevenants le plus élevé. Cependant, des tendances saisonnières bousculent temporairement l'ordre des priorités.

[Entretien du mardi 04 juillet 2017.]

« Quelle serait la hiérarchie des ventes qui posent le plus de problèmes, pour les pouvoirs publics, j'entends ?

- L'été, l'alcool. Et le reste du temps, les Tours Eiffel. Après les roses, c'est plutôt anecdotique. Les bouteilles d'eau, on va pas dire que ça pose un problème de sécurité publique. L'infraction, elle est constituée mais jamais on nous a dit : "Il faut mettre le paquet sur les vendeurs de bouteilles d'eau."

- Mais par contre, l'alcool ?

- L'alcool, oui, parce que c'est une source de problèmes. C'est-à-dire les populations... Vous prenez les touristes de dix-huit ans, les Américaines complètement débiles qui débarquent pour se bourrer la gueule, enfin... Elles débarquent juste en mode "spring break" à Paris, elles se mettent sur le Champs-de-Mars : "Ah tiens, un mec qui vend du rosé dégueu. Ah bah, on adore ça, nous, le rosé dégueu, en Américaines !" Donc, elles achètent leur rosé dégueu – chaud –, elles le boivent, elles sont complètement torchées et on les retrouve deux heures après à escalader la Tour Eiffel, ou à tomber dans la Seine. Ça nous pose des

1. Le bonneteau est un jeu qui consiste à mélanger rapidement des cartes, des palets ou des balles. Si un parieur parvient à retrouver l'élément du jeu qui a été désigné avant d'avoir été mélangé, il remporte la mise. Un ou plusieurs complices se font passer pour des parieurs. Avec le joueur de bonneteau, ils simulent les paris et font circuler une importante somme de billets de façon à attirer l'attention de réels parieurs.

problèmes. Non mais vraiment, c'est un souci. Et puis, ce sont des victimes faciles après. C'est-à-dire, voilà, l'Américaine bourrée euh. . . Que ce soit les infractions à caractère sexuel ou les vols, c'est très simple. Je vous parle même pas de l'Asiatique... Donc c'est un vrai souci en fait. Ça crée des victimes potentielles en plus, parce qu'on est vulnérable quand on est ivre et ça génère une forme de délinquance aussi. Après, pareil, le Serbe qui s'bourre la gueule au mauvais champagne sur le Champs-de-Mars, qui finit à quatre grammes à 2 h du mat', il va se foutre sur la gueule avec n'importe qui et ça nous pose des problèmes. »

Même si on y pense peut-être moins spontanément, les premiers à pâtir de la consommation d'alcool sur le Champs-de-Mars sont probablement les vendeurs eux-mêmes. Le lecteur se souvient de Bour Ndiaye présenté préalablement en tant que « vendeur charismatique ». Durant l'après-midi particulièrement étouffant du dimanche 21 juillet 2019, son humeur n'a rien de comparable à sa pétulance habituelle. À côté de lui, un touriste d'une trentaine d'années a toutes les difficultés du monde à tenir en équilibre. Devant l'objectif de l'appareil qu'il n'arrive pas à cadrer, un autre homme porte le chapeau de cowboy de Bour sur la tête et un troisième, qui le tient par l'épaule, hurle : « One more, one more! You, piece of shit. You can't even take a fucking photo! Ah ah!» Bour force le sourire. Quand les trois touristes finissent par se satisfaire de leur portrait, il cherche à s'éloigner. Bour a perdu une dizaine de minutes mais l'un d'entre eux le rattrape. « How much for this? Me, I buy this. How much you want? » Il insiste lourdement pour que Bour accepte de lui vendre la montre qu'il a au poignet. Lui essaye de se défilé sans trop d'offense... Un peu plus tard Bour me confie :

« C'est les Russes, ça. Ils sont soûlés! Ils sont soûlés comme pas possible... Ils sont là depuis ce matin. Depuis 11 h ce matin, ils boivent là dans la pelouse. Tu vas voir, après, ils vont venir encore. »

Pour autant que l'alcool nuise à ses conditions de travail, Bour n'entretient que des rapports cordiaux voire amicaux avec les vendeurs de boissons alcoolisées. De son côté, Lionel D. qui supervise l'équipe « VTT » et que j'ai rencontré par la suite² m'a expliqué que les rivalités entre « communautés » de vendeurs ont été fréquentes par le passé mais qu'elles ont néanmoins disparu lorsque l'un des deux

2. Au moment de cet entretien, ce policier travaillait sur le site de la Tour Eiffel depuis quatorze ans.

groupes qui commercialisaient jusque-là les objets-souvenirs s'est reconverti dans la vente de boissons.

[Entretien du mardi 05 septembre 2017.]

« Les Sikhs, eux l'été, viennent uniquement le soir pour vendre de la boisson. Alcoolisée ou non-alcoolisée.

- Donc, ils changent ? Ils vendent deux choses différentes ?

- Alors, non. Eux, ils vendaient il y a dix ans de ça des Tours Eiffel et tout ça. Là, maintenant, c'est terminé. Ils font la boisson et les roses le soir, à la nuit tombée, aux amoureux qui viennent s'encanailler sous la Tour Eiffel [...] Il faut savoir que le phénomène africain est très récent. Avant il y avait beaucoup, beaucoup d'Indiens du Penjab. Région du Penjab, des "Singhs", tous Sikhs. Alors là, pour le coup, ultra respectueux... De l'autorité, hein. Le policier, c'est peut être leur ancêtre guerrier qui fait ça mais, très, très respectueux de l'autorité. C'est-à-dire que dès qu'ils nous voyaient, on pensait qu'ils voyaient le diable, ils se barraient mais heu... Impressionnant ! Et puis, je sais pas pourquoi... Remarquez, c'est vrai qu'on a fait un gros travail sur eux... Ils ont plus ou moins disparu. Les Africains qui étaient au niveau du Trocadéro en fait, là aussi, deux groupes différents. Quand un gars travaille à la Tour Eiffel, il ne va pas aller au Trocadéro. Il va être très, très mal reçu, hein. Mais très, très mal. Je me rappelle, il y a dix ans de ça, quand on essayait d'évincer les sauvettes sur la Tour Eiffel, la plupart contournait par les jardins. Mais le malheureux qui voulait monter jusqu'au Trocadéro mais il ne se faisait heu... Pas lyncher mais ils en venaient aux mains, quoi.

- Alors qu'ils vendaient la même chose ?

- Pareil ! Sauf qu'on ne dépasse pas son endroit. Chacun à son petit quartier. »

Si tant est que vendeurs d'objets-souvenirs et de boissons alcoolisées soient désormais au diapason, peut-on en dire autant des autres personnes qui essayent de tirer parti de l'attractivité touristique des lieux ? Trois des vendeurs d'objets-souvenirs avec qui j'ai échangé au cours de cette enquête ont souligné (par digression) qu'ils voyaient leur activité comme un commerce honnête. Enviable aussi, dans la mesure où il leur permet d'éviter la vente de produits dangereux (comme les drogues)

mais également toute autre activité qui consisterait à tromper ou à arnaquer la clientèle. L'un d'eux à pointé du doigt une fausse pétitionnaire qui travaillait sous nos yeux pour marquer la distinction. Ce qui pourrait sembler trivial l'est peut-être moins quand on sait que les vendeurs joignent parfois le geste à la parole en sabordant le travail de ceux ou de celles qu'ils perçoivent comme des arnaqueurs (une situation décrite plus haut). En fait, ce geste n'est ni anodin pour le touriste qui en bénéficie, ni pour les policiers.

Ce genre d'initiatives fait partie des exemples par lesquels les policiers que j'ai rencontrés ont illustré « le côté pas méchant » de ces vendeurs. Alexandre Nascioli l'a évoqué après avoir décrit les différents modes d'action mis en place par ses services.

« En fait, ils tiennent le site autant que nous. Ils ont une logique de territoire très établie. Ils vont faire la police aussi chez eux. Les vendeurs à la sauvette nous dénoncent des voleurs [des pickpockets] par exemple. [...] Rien ne les oblige à faire ça mais ils font la police sur leur territoire aussi.

- Ils ont un intérêt à le faire qui m'échapperait ?

- Bah, si le touriste est pas content, il ne viendra plus à la Tour Eiffel.

- C'est aussi indirect que ça ?

- Je pense que déjà il y a une honnêteté de base. Le vendeur à la sauvette, c'est pas un voleur. Enfin... Il ne se voit pas comme un voleur. Après, d'un point de vue "macro", on peut dire qu'il vole l'État et la société parce qu'il paye pas d'impôts etc, etc... Ou qu'il vend des produits pourris et donc il vole la santé des gens [rire]. Mais voilà, il ne se considère pas comme un voleur. Donc, comme tout citoyen entre guillemets, ou tout être humain qui vit en société, il considère que le vol, c'est pas bien. Et donc, il va dénoncer les voleurs. Et ça, c'est très fréquent que les vendeurs à la sauvette nous aident à repérer et à attraper des voleurs. Donc c'est pour ça qu'il y a ces relations qui sont... Parfois qui frisent l'ambiguïté entre le policier de terrain et le vendeur à la sauvette. On sait - aussi - que le vendeur à la sauvette n'est pas un grand criminel. Voire même, est une bonne personne pour certains. »

Est-il possible d'imaginer que la démarche des vendeurs soit un peu plus intéressée ? Selon mon interlocuteur, ce n'est pas exclu.

« Bien sûr. Je pense qu'il y a aussi cette idée-là dans leur comportement, c'est rationnel. Et, ça me choque pas en fait. C'est-à-dire que s'il y a quarante bonshommes et qu'il faut en attraper trois, bah évidemment, on va pas prendre celui qui nous a aidés la veille. On va prendre les autres, hein. [...] Évidemment quelqu'un qui nous a aidés à attraper un voleur à la tire qui, pour le coup, a causé un grave préjudice à un touriste et lui a gâché ses vacances... Bah s'il a été balancé par le vendeur "Duchmol", bah "Duchmol", oui, heu... On va éviter de l'emmerder... Si on a le choix, hein. S'il y a quarante personnes sur le site, on peut choisir celui qu'on veut, quoi. »

Si l'intérêt du vendeur est reconnu, celui des policiers est admis lui aussi. Lionel D. a également rapporté des anecdotes qui évoquent des « relations bénéfiques ».

« En tout cas, les relations qu'on peut avoir avec eux sont plutôt heu... Parfois bénéfiques. Comme je vous dis, que ce soit Africains ou Sikhs, dès qu'il y a un problème, dès qu'ils sentent quelque chose, ne serait-ce qu'un pickpocket ou même une personne qu'ils pensent suspecte, ils nous le disent, quoi. Ils viennent nous voir.

- Quelqu'un qui aurait un comportement suspect ?

- Ouais, ouais, surtout maintenant. Parce qu'on sait pertinemment ce qu'il peut se passer. J'aurais un exemple à vous donner mais je ne me rappelle plus... Il y avait quelque chose comme ça la dernière fois... Un véhicule qui leur paraissait suspect et je crois qu'on a fait un périmètre de sécurité...

- Vous faites référence au danger de terrorisme ?

- Bien sûr. Un véhicule là : "Tiens, ça fait un petit moment qu'il est là ce truc-là" [...] Et donc là c'était plutôt sympa de leur part. Et là où c'est flagrant, c'est sur les pickpockets. Il leur est arrivé de ceinturer un mec, hein ! On arrive, le téléphone rendu à la victime, pour vous dire le côté pas méchant des gars quoi, au contraire... »

En bref, ces actions vont de la dénonciation de ceux que les vendeurs et les policiers perçoivent communément comme des arnaqueurs et des voleurs (pickpockets,

« Roumaines à la pétition ») à divers gestes citoyens comme des alertes aux objets suspects ou encore l'accompagnement de « petites filles égarées ». Certaines attentions peuvent même être adressées spécifiquement aux policiers.

« Pour vous dire le taux de compassion qu'on pouvait avoir les uns et les autres... Un de nos collègues s'est fait renverser un jour près de la Tour Eiffel par une voiture et on connaissait une sauvette qui avait vu le truc, là. Le vendeur à la sauvette est venu, ici hein ! [*En pointant du doigt la table du local à vélo situé au sous-sol du commissariat.*] Et il a pleuré, quoi ! Il a dit : "J'ai tout vu, j'ai vu ce qu'il s'est passé, ah je viens... C'est malheureux, j'ai cru qu'il allait mourir." Pour vous dire un peu le... Phénomène.

- Après, il a témoigné en la faveur du policier ?

- Pas forcément en sa faveur parce que c'est un accident basique. Ni le conducteur, ni notre collègue était en tort. Mais ça l'a tellement choqué... Et il savait où on était [*en tapant du doigt sur la table*] ! Donc il est venu là [*mimant quelqu'un qui regarderait par la fenêtre*] comment il s'appelait... Diopp. Et Diopp, je savais qu'il était marié, qu'il avait trois femmes, qu'il avait deux enfants, qu'il était du Sénégal. Il nous disait que l'été, juillet - août, il venait faire de la sauvette à la Tour Eiffel, que l'hiver... De septembre à décembre, il était en Italie pour faire la sauvette, qu'après il rentrait trois mois chez lui et voilà quoi... Je savais que son papa était malade, enfin, on rentrait vraiment dans une intimité assez proche, quoi. Et on voit quand c'est du flanc ou pas. Et là c'était pas du flanc. Plusieurs fois il nous a invité : "Venez au Sénégal, venez chez moi." »

Mais au fond, cette série de comportements altruistes et bienveillants est-elle si exceptionnelle ? Outre le fait que les vendeurs bénéficient d'un regard affuté par une très bonne connaissance des lieux, que faudrait-il en conclure ? Que ces gestes citoyens annulent les infractions que la police leur reproche par ailleurs ? Dans une certaine mesure, peut-être. Mais si un mode de contrôle plutôt tolérant et présenté comme empathique est réservé aux vendeurs d'objets-souvenirs, cette relation de contrôle n'est sans doute acceptable que parce que, comme le considère le commissaire, le « préjudice » de ce commerce est faible.

ALEXANDRE NASCIOLI : « Le préjudice social il est où ? Faut arrêter,

quoi... Pour les trois kiosquiers à la con qui ont déjà les couilles en or parce que ça fait trente ans qu'ils vendent leurs souvenirs hors de prix, là ? Allez, soyons sérieux... Le problème c'est qu'on n'a pas envie de voir certaines populations à certains endroits. Enfin, moi, c'est comme ça que je l'analyse de très loin en tout cas. »

Il est effectivement peu probable qu'avoir « des contacts avec, entre guillemets, les chefs de la bande », pour paraphraser le commissaire, serait jugé acceptable s'il s'agissait d'infractions graves. En revanche ici, non seulement il s'agit d'auteurs de délits mineurs, mais, de surcroît, « ce ne sont pas des mauvais bougres » comme mes interlocuteurs ont manifestement à cœur de me le faire remarquer. Par conséquent, ce qu'Alexandre Nascioli suggère sur un ton franc du collier ne doit pas occulter que la manière par laquelle la police entend contrôler le commerce illégal d'objets-souvenirs répond surtout aux impératifs d'image d'un lieu touristique (« un site très regardé ») qui, comme la suite de ces entretiens me l'apprendra, oblige la police à conduire des « interpellations douces ». L'organisation des saisies que les policiers imposent aux vendeurs se conforme alors à l'idée que les policiers se font de la personnalité de chacun d'eux et du statut qu'ils sont supposés recevoir au sein de leur « communauté ». Dans les sections suivantes, j'essaye de décrire les termes de cette relation de contrôle en croisant le point de vue des policiers et des vendeurs.

Des affinités et des « référents-police »

[*Entretien avec le chef de l'équipe VTT.*]

« Tout à l'heure, quand on marchait jusque-là, vous étiez en train de parler d'un garçon qui a retenu votre attention... Lui par exemple, est-ce que vous avez le souvenir des circonstances dans lesquelles il a fait le pas de venir vous voir [*pour la première fois*] ?

- Incroyable... On est en patrouille derrière le Champs-de-Mars avec un ami...

- Comment il s'appelle [*le vendeur*] ?

- Je crois que c'est Fall mais je suis pas sûr. Parce qu'en fait, on se connaît bien mais on connaît pas leurs noms... Et, on voit trois, quatre sauvettes qui sont là. Ils nous voient, ils partent. En fait, ils

contournent le bosquet. Et on entend qu'ils posent leurs affaires, ils s'en vont. Donc, on voit, on se dit : "Ok, ils ont dû en paumer quelque part..." Et, une dame, qui pensait être citoyenne, a vu ça et prend le cerceau. Lui se retourne, voit ça et ça l'énerve. Il va vers la dame, il dit : "Ouais c'est pas normal, ça c'est pas à vous." Je dis : "Écoutez, c'est à vous aussi ?", "Non c'est pas à moi", "Bah si c'est pas à vous, c'est pas à la dame, la dame l'a trouvé"... On joue un peu le jeu quoi, tu vois ? [rire] Et, il le prend mal, mais très, très mal. Et limite, il dit que la dame est raciste et mon collègue qui vient de la Réunion lui dit : "Mais attends, d'où tu sors ça ? Arrête de dire que chaque fois qu'il y a un truc qui va pas, la personne en face de toi est raciste"... Et là s'entame une discussion... Enfin, au début il était très véhément et puis après on a entamé une discussion plus posée. Mais vraiment, après, on se parle franchement. Et là, effectivement il dit : "Oui, c'est vrai mais bon vous comprenez, je vous ai vus, j'ai posé le truc... Oui mais voilà, ça sert à rien ce que tu as fait là. T'as vu, t'as parlé fort. La dame, elle a été un peu surprise. Nous, tu étais à deux doigts qu'on t'interpelle parce que t'insultais quand même la dame. Dire que quelqu'un est raciste, c'est pas rigolo... Bref. Tu vois, tout le monde te regarde, c'est pas normal, quoi." Et c'est à partir de là qu'on a entamé une discussion franche et directe et après on a vu que cette personne était très intelligente en fait. Et, dès qu'il y a un souci on essaye de voir s'il est là ou pas. D'ailleurs, lui vient nous voir s'il y a un problème [...] Au son de sa voix vous voyez qu'il a un charisme énorme. J'lui dis : "Mais purée, mais tu devrais finir président du Bénin ou du... Tu as vu la voix que tu as ?" Il a une voix, un charisme... Ouais, il porte et puis il a un phrasé heu... français, heu... Intelligent. Il est... On voit qu'il est fin d'esprit ce garçon, c'est presque dramatique de le voir à la Tour Eiffel. »

Dans ce récit, le souvenir de rencontre avec l'un des vendeurs que le policier considère aujourd'hui comme un « référent-police » s'entrecroise aux raisons qui expliqueraient pourquoi c'est avec lui qu'un contact privilégié a pu s'établir. Une situation cocasse peut-être, mais aussi des éléments de personnalité : du charisme, de l'intelligence, une voix qui porte... Des qualités insoupçonnées découvertes au fil des rencontres. Ce genre d'interactions est également pour le policier l'occasion

de manifester sa tolérance, son discernement, son empathie. Jusqu'au jour où l'une de ces rencontres fait l'objet d'une saisie de marchandises. Chaque saisie remet en jeu les attentes qui se sont progressivement enchevêtrées. L'un espère éviter les brutalités policières, l'autre les protestations colériques.

Effectivement, la hiérarchie encourage, comme on va le voir, les policiers à développer ce genre d'affinités personnelles dans la mesure où elles s'avèreraient efficaces pour éviter les contestations que génèrent parfois les saisies de marchandises, principales sanctions retenues contre les vendeurs³.

ALEXANDRE NASCIOLI : « Le but c'est pas non plus d'engorger le parquet de Paris. »

Concrètement, si un vendeur n'est pas supposé obéir sagement aux saisies policières, la hiérarchie espère qu'il s'y soumettra avec plus de docilité si elle est effectuée par un agent qu'il juge tolérant, compréhensif ou même sympathique. Cet espoir n'est pas complètement vain puisqu'un certain nombre de vendeurs sont prêts à reconnaître ces qualités à certains policiers. Néanmoins, avec 60% de nouvelles recrues (« sortis d'école ») d'un côté et des vendeurs qui occupent le site depuis une durée médiane de vingt-quatre mois environ⁴, les sentiments interpersonnels censés produire le consentement aux saisies ne sont certainement pas la norme.

Les informations qui sont rassemblées ci-dessous proviennent de questions fermées soumises à vingt vendeurs d'objets-souvenirs. Une moitié d'entre eux travaillaient à l'époque sur la zone que les policiers désignent comme le Quai Branly et l'autre moitié, sur celle du Champs-de-Mars. L'initiative de cette démarche qui peut s'apparenter à un questionnaire (en apparence) a fait suite aux conversations enregistrées dans les locaux du commissariat ainsi qu'à une poignée d'échanges informels que j'ai obtenus auprès des vendeurs. Lors de l'entretien réalisé avec celui que le commissaire central avait considéré comme « le mieux renseigné des us et coutumes des communautés de vendeurs à la sauvette », le chef de l'équipe VTT m'avait à son tour proposé de rencontrer un vendeur avec qui il entretenait des contacts

3. Si les saisies de marchandises sont les sanctions les plus fréquentes, elles ne sont pas les plus lourdes de conséquences. L'autre type de sanctions auxquelles sont soumis les vendeurs d'objets-souvenirs de la Tour Eiffel sont les gardes à vue. Ces gardes à vue peuvent parfois s'accompagner d'une procédure administrative qui débouche sur une obligation à quitter le territoire ou sur un placement en centre de rétention administrative.

4. Ce chiffre a été calculé à partir des déclarations fournies par vingt vendeurs d'objets-souvenirs. Il est donc raisonnable de ne lui prêter qu'une valeur indicative.

fréquents. Cette rencontre a eu lieu un mois plus tard. Nous avons entre-temps échangé nos numéros de téléphone et établi les modalités du rendez-vous.

Ce jour-là, assis sur un banc du Champs-de-Mars en face du pilier sud-ouest de la Tour Eiffel, mon téléphone sonne. Quelques minutes plus tard, deux policiers se présentent en uniforme. Lionel D. met son vélo sur béquille, contourne la pelouse et rejoint un groupe de huit vendeurs. Aucune réaction de surprise parmi eux. La discussion dure deux ou trois minutes, puis il me pointe du doigt. Ce sont finalement trois d'entre eux qui le suivent dans ma direction. Il fait les présentations en m'indiquant qu'il s'agit de noms d'emprunt (décidés juste avant). Pour finir, les deux policiers enfourchent leurs vélos. Lionel D. dit : « Voilà. Nous, on vous laisse, on va travailler. Vous bavardez là tranquillement. » Son collègue d'une trentaine d'années se retourne en leur adressant un signe de l'index qui signifie : « Je vous ai à l'œil. »

Il s'en suit un échange très inconfortable. Les trois vendeurs n'ont aucune envie d'y participer. Malgré mes efforts pour instaurer une atmosphère plus rassurante et décontractée, les questions que je pose reçoivent des réponses par monosyllabes. J'apprends seulement qu'ils ont respectivement dix-sept, vingt-cinq et trente ans, qu'ils sont sans-papiers, originaires du Gabon. L'un d'entre eux m'indique aussi qu'il travaille ponctuellement au noir sur des chantiers en tant que manœuvre et un autre dans la restauration. Tous les trois disent aussi qu'ils ne savaient pas de quoi ils allaient vivre en arrivant en France et que c'est en visitant la Tour Eiffel qu'ils ont trouvé une source de revenu qui leur était accessible. Pour finir, ils refusent que je les observe travailler et l'un d'entre eux me demande même l'autorisation de reprendre le travail maintenant que vingt minutes se sont écoulées... J'abrège cet entretien.

Les quelques échanges informels que j'ai sollicités par la suite (sans l'intermédiaire des policiers) n'ont pas été beaucoup plus réjouissants. Ma présence suscitait les mêmes réserves. Les vendeurs me répondaient là aussi du bout des lèvres et j'avais le plus grand mal à rendre ma démarche claire et acceptable.

Le questionnaire a un certain avantage dans ces circonstances : il traduit clairement ce que sont les intentions de l'enquêteur. Là où les entretiens informels laissent planer le doute sur mon identité comme si j'avais pu être une sorte d'indigène, le questionnaire avait le mérite de pouvoir être rattaché à une figure connue : celle d'un enquêteur de rue ou tout simplement celle d'un étudiant qui effectue un

exercice dans un cadre scolaire, ce que j'étais.

Des points de vue sollicités au prétexte d'un « questionnaire sur le comportement policier »

Compte tenu du faible nombre de répondants, parler de « questionnaire » est bien entendu exagéré. Mais en même temps, il suffisait à justifier ma présence, il constituait un motif recevable pour qu'un dialogue ait lieu et c'est avant tout pour ces deux raisons que j'en suis venu à accompagner mes questions de modalités de réponse prédéfinies. Dit autrement, je transposais ainsi mon guide d'entretien en grille de questionnaire.

Les échanges que j'avais obtenus préalablement avaient tout de même offert à cette grille sa phase de rodage. À titre d'exemple, la question que cette grille comportait pour qualifier la manière dont les vendeurs jugeaient l'attitude des policiers lorsqu'ils s'adressaient à eux (tableau 6.7) comportait initialement trois modalités de réponse : « gentils », « tolérants », « agressifs ». Néanmoins, l'une de mes premières rencontres m'avait suggéré que l'attitude des fonctionnaires de police variait selon leur ancienneté. Les jeunes policiers constituaient, selon cette suggestion, la majorité des policiers « méchants » ou « agressifs » tandis que les plus anciens fonctionnaires étaient quant à eux « compréhensifs » voire « très gentils ». Par la suite, la moitié des vendeurs que j'ai interrogés ont opté pour cette réponse parmi les six possibilités que je proposais.

Si les informations que je restitue ci-dessous ne sont donc pas issues d'un questionnaire en réalité, elles n'en ont ni les avantages, ni les inconvénients. D'un côté, elles n'ont pas l'avantage d'une forte représentativité statistique, de l'autre, le faible nombre de personnes interrogées a permis des relances, des reformulations et diverses demandes d'explicitation. Par conséquent, si ces conditions ont pu m'assurer de la bonne compréhension des questions et des réponses sur le moment, elles ont aussi supposé d'abandonner ou de contrôler par d'autres moyens toutes les réponses qui n'ont pas été largement partagées. Je pointe par là le problème de fiabilité que ces informations posent dès l'instant où elles ne traduisent pas de tendances nettes. Je m'attacherai à y joindre les réactions, les commentaires ouverts et toutes sortes d'informations verbales et

non-verbales que j'ai pu enregistrer et qui aident à interpréter cet ensemble de réponses.

En comparaison du nombre total de vendeurs sollicités, le taux de réponse a été d'environ un tiers. Un tiers des vendeurs a accepté, un second a refusé et un troisième s'est défaussé, faute de pouvoir s'exprimer dans une langue commune. Enfin, des informations manquent parfois. Ces absences trouvent leur origine dans les manœuvres d'interpellation qui forçaient régulièrement un arrêt immédiat de l'échange sans qu'il puisse être toujours repris.

D'une manière générale, les occasions qui permettent aux policiers et aux vendeurs de nouer des liens ne manquent pas. La quasi-totalité des vingt vendeurs avec qui j'ai échangé ont estimé qu'ils « voyaient passer les policiers » au moins deux fois par jour. Avec une telle régularité des contacts, il n'est pas étonnant qu'une majorité d'entre eux reconnaisse presque tous les policiers qui circulent sur le site. Certains en savent même plus. À titre d'illustration, le cinquième vendeur interrogé a ajouté qu'il connaissait les prénoms d'au moins trois d'entre eux.

TABLE 6.1 – Le degré d'interconnaissance vendeurs-policiers (n=20)

"Tu dirais que tu vois passer les policiers" :		"Est-ce que tu les reconnais de vue?"	
Plusieurs fois par jour	19	Quasiment tous	12
Une fois par jour	1	La moitié	4
Tous les deux jours	0	Moins de la moitié	2
		Sans réponse	2

Ils ont également l'occasion d'interagir de façon plus poussée lors des interpellations et de temps en temps dans des situations de « dialogue » telles que celles qui ont été décrites préalablement. Au-delà du nombre d'interpellations qu'ils affirment avoir subi, la majorité d'entre eux estime que les décisions prises par les policiers répondent à une logique d'interpellation aléatoire et non à des choix catégoriels ou personnalisés. Comme le montre le tableau 6.2, peu de vendeurs pensent effectivement que les policiers mènent les interpellations et les saisies en traitant en priorité les comportements qu'ils interpréteraient comme de la provocation ou comme des pratiques de vente agressives.

TABLE 6.2 – Les interpellations (n=20)

“Combien de fois as-tu été interpellé ?”		“Penses-tu qu’ils interpellent plutôt” :	
0 à 9 interpellations	7	Au hasard	16
10 à 19	6	Les récidivistes (ayant déjà été interpellés)	0
20 à 29	2	Les provocateurs (qui ne fuient pas assez vite et loin)	1
30 à 39	4	Les vendeurs agressifs avec les policiers	0
Sans réponse	1	Les vendeurs agressifs avec les touristes	0
		Sans réponse	1
		Pas d’avis	2

Du point de vue du commissaire, le dialogue ouvert entre les policiers de terrain et certains vendeurs n’a certainement pas pour seul intérêt de les inciter à accomplir des gestes citoyens. D’après lui, ces contacts sont rendus nécessaires par les particularités du site qui ne permettraient pas les techniques d’interpellation conventionnelles.

ALEXANDRE NASCIOLI : « L’intervention sur le site, elle est compliquée parce qu’on est toujours sous les caméras donc on ne peut pas faire d’interpellations musclées, on ne peut pas y aller comme des bœufs : “Allez, tous sur le sol”, je sais pas quoi... Je vous parle même pas de dérapages, hein. Mais on doit toujours utiliser des techniques d’interpellation douces parce que la population en général, qu’elle soit touristique, parisienne, enfin n’importe qui, ne sait pas comment travaille la police. Et c’est toujours choquant, le plus souvent choquant, de voir en direct une interpellation de police. On n’a pas l’habitude de ça, c’est une violence physique et voilà. Donc, ça ne peut pas être mis sous tous les yeux et si on agissait comme on agit, je ne sais pas, heu... Bah partout ailleurs en fait [rire] sur le Champs-de-Mars, on serait sur You Tube en permanence, filmé par le moindre touriste Chinois qui passe, en disant : “Oh là là, la France c’est Bagdad.” »

Ce que le commissaire appelle des « techniques d’interpellation douces » revient, plus concrètement, à conduire les interpellations en s’appuyant sur les oppositions que les policiers perçoivent parmi les vendeurs d’objets-souvenirs.

LIONEL D. : « Les jeunes parfois quand ils arrivent, ils ne demandent pas forcément comment ça marche, ils se mettent dans des endroits et malgré que les anciens leur disent : “Non, non, écoute. . .”, ils n’écoutent pas, quoi. En fait, la plupart des problèmes qu’on peut avoir sont avec les jeunes. Mais quand je vous dis jeunes, c’est des mineurs, hein. Des gamins entre seize et dix-huit ans. »

Le critère de l’âge, comme celui de l’ancienneté, sont particulièrement prégnants pour les positions et les distances à respecter. Face à l’impossibilité d’appliquer l’interdiction de vente à la sauvette de façon stricte, les policiers déterminent des zones où la règle devra s’appliquer de manière ferme et d’autres où la présence des vendeurs est informellement tolérée. Vendre à proximité des boutiques de souvenirs fait partie des zones à éviter absolument. Ce litige est toutefois moins fréquent depuis l’installation d’un mur de sécurité qui restreint l’accès au parvis de la Tour Eiffel.

Les vendeurs sont invités à rejoindre des zones moins visibles : « Sous les arbres », « les allées périphériques »... Les policiers cherchent aussi à tenir les vendeurs à l’écart des zones où des caméras de surveillance sont installées et cherchent à éviter des concentrations trop importantes quel que soit l’endroit. Bien d’autres précisions pourraient être mentionnées. Par exemple, les vendeurs qui guettent la sortie des touristes devant les portes en plexiglas du monument ne font pas l’objet d’une restriction particulière s’ils travaillent avec un simple cerceau de marchandises tenu en main. En revanche, les vendeurs qui disposent leurs marchandises sur un tapis doivent se tenir à l’écart puisque le matériel pourrait entraver le passage des visiteurs. Autant de règles informelles, évidentes pour certaines mais pas toutes, avec lesquelles les nouveaux arrivants doivent se familiariser rapidement. Tenir compte de ces divisions entre anciens vendeurs et vendeurs récents permettrait, dans les conditions que le commissaire décrit, d’effectuer des interpellations en évitant les protestations.

« Ils ont des problèmes. . . Je sais que là, il y a un phénomène, il y a des jeunes qui arrivent. Ils doivent descendre du bateau en gros et ils font chier les vieux, enfin pour dire ça. . .

- Ils ont les dents qui rayent le parquet ?

- Oui en gros, ils veulent. . . Ils ne connaissent pas les règles entre guillemets, ils sont virulents, ils vont s’attaquer. . . Un vieux vendeur à

la sauvette qui est là depuis cinq ans, il va pas s'attaquer à la police, je veux dire, il a compris le jeu, quoi. Il nous voit arriver : "Je m'en vais, voilà, très bien." De temps en temps, on va lui prendre ses affaires, mais heu... voilà. Le jeune, il va foncer dans le tas, il va rameuter ses copains, ça va être le bordel, on va aller au clash, on va devoir le foutre par terre, ça va mal finir. Et ça, ça soule les vieux, parce qu'en suite, les vieux sont assimilés à ça, c'est-à-dire qu'ils ont peur pour leur business en général. C'est-à-dire qu'évidemment s'il y a un policier blessé par semaine, on va plus faire de distinction au bout d'un moment. Donc il y a tous ces phénomènes de régulation qui se mettent en place au sein de la communauté. Je vous dis, les effectifs [de policiers] ont dit il n'y a pas longtemps que certains vieux vendeurs nous disaient qui interpellent. Ils nous disaient : "lui-là, il fait chier".

- "Lui a été agressif avec un officier?"

- Oui, ou avec tout le monde. "Il fait chier, il fait chier les touristes, il travaille mal. Il sait pas comment... voilà. Et donc je veux plus le voir." C'est-à-dire, sous-entendu, si vous allez le chercher lui [l'interpeller], on va pas débarquer à trente pour le défendre. C'est pas sous-entendu, c'est même dit. Et donc voilà. Pour nous, ça nous permet de travailler plus en sérénité, de pas avoir sous les caméras des rixes, de l'usage de lacrymogène, de tonfa, de tazer, c'est pas du tout ce qu'on veut sur le Champs-de-Mars. Donc moi, ça me va très bien si on me dit, voilà... »

De l'autre côté, le tableau 6.3 indique dans quelle mesure les vendeurs se soucient du comportement des autres. Seuls neuf des vendeurs que j'ai interrogés estiment aussi qu'il existe parfois « des problèmes de discipline ». Le vendeur que je paraphrase ici a ajouté : « C'est à nous de changer ce comportement », le « nous » renvoyant sans ambiguïté aux vendeurs les plus aguerris.

TABLE 6.3 – Le comportement des autres vendeurs (n=15)

“Penses-tu qu’il faille éviter de travailler à côté d’un vendeur agressif?”	
Évitent le contact avec des vendeurs agressifs	9
N’évitent pas d’autres vendeurs pour cette raison	6

Néanmoins, même si une tendance s’exprimait nettement, l’idée selon laquelle des vendeurs récalcitrants seraient « dénoncés » aux policiers a soulevé un large rejet lorsque je l’ai évoquée. Elle a même pris un caractère infamant dans certaines réactions :

« On est unis. Pourquoi je vais aller dénoncer un collègue ? C’est comme toi, tu ne vas pas donner un Blanc aux policiers. Nous, c’est pareil, on est unis. »

D’ailleurs, les novices sont-ils en butte avec les vendeurs expérimentés ? Un croisement des informations suggère que, contrairement à ce que l’on pourrait penser (et contrairement à ce que pensent les policiers), ce ne sont pas les anciens vendeurs qui seraient les plus susceptibles d’éviter la proximité avec des collègues qu’ils jugeraient incorrects mais l’inverse. Comme je le résume ci-dessous, ceux qui disent éviter de tels cas de figure travaillent en moyenne depuis moins longtemps sur le site de la Tour Eiffel que ceux qui disent ne pas s’en soucier. Ce qui est corroboré par un croisement entre ces déclarations et le nombre moyen d’interpellations que les vendeurs de cette série disent avoir subi.

TABLE 6.4 – L’évitement des vendeurs agressifs selon l’ancienneté moyenne et le nombre moyen d’interpellations subies (n=15)

Évitent le contact avec des vendeurs agressifs	N’évitent pas d’autres vendeurs pour cette raison
1 an et 2 mois d’ancienneté	3 ans et 10 mois d’ancienneté
11 interpellations	13.5 interpellations

Si ensuite on classe les réponses obtenues selon l’ancienneté des vendeurs, on peut voir que ce changement s’opère entre la deuxième et la troisième année.

TABLE 6.5 – Le comportement des autres vendeurs selon l’ancienneté (n=14)

Répondants	Réponses	Ancienneté en mois	
20	N’évite pas d’autres vendeurs pour cette raison	0.5	>/= 1an
11	Évite le contact avec des vendeurs agressifs	1	
13	Évite le contact avec des vendeurs agressifs	6	
17	Évite le contact avec des vendeurs agressifs	6	
19	Évite le contact avec des vendeurs agressifs	8	
4	Évite le contact avec des vendeurs agressifs	12	
18	Évite le contact avec des vendeurs agressifs	24	2 ans
16	Évite le contact avec des vendeurs agressifs	24	
6	N’évite pas d’autres vendeurs pour cette raison	24	3 ans
8	Évite le contact avec des vendeurs agressifs	36	
9	N’évite pas d’autres vendeurs pour cette raison	36	
10	N’évite pas d’autres vendeurs pour cette raison	36	5 ans
7	N’évite pas d’autres vendeurs pour cette raison	60	
15	N’évite pas d’autres vendeurs pour cette raison	120	10 ans

Par ailleurs, la relative tranquillité que les policiers peuvent accorder aux vendeurs suppose qu’ils se conforment à un certain nombre de règles informelles comme on l’a vu. Notamment en termes de positions et de distances à respecter. L’une de ces règles est celle des saisies de marchandises qu’ils subissent à échéance régulière. D’une certaine manière, on pourrait dire que le message que les policiers cherchent continuellement à faire passer aux vendeurs consiste à les convaincre qu’il est dans leur intérêt d’accepter d’être saisis quand vient leur tour de l’être. Ainsi, en l’échange de la tolérance et de la bienveillance policière, les vendeurs sont censés consentir aux saisies, c’est-à-dire, les subir sans résistance ni accès de colère qui troubleraient la tranquillité des lieux.

Pour les vendeurs que j’ai interrogés, ces échéances s’établiraient à une moyenne d’une fois tous les trois mois. Dans cette série, la première interpellation accompagnée de saisie intervient après deux semaines d’activité. Les vendeurs qui travaillent depuis une période inférieure ou égale à un an (six dans cet échantillon) ont connu, en moyenne, neuf saisies. Cette moyenne double la deuxième année. Le rythme serait donc à peu près stable. Cependant, les déclarations fournies par les vendeurs perdent leur cohérence à partir de trois ans (tableau 6.6). Le nombre de saisies déclarées diminue tellement qu’il repasse sous la moyenne des saisies déclarées par ceux qui travaillent depuis deux ans seulement. Comment des vendeurs

qui occupent le site depuis trois ans ou plus pourraient avoir été moins souvent saisis que ceux qui y travaillent depuis deux ans maximum ?

TABLE 6.6 – Nombre moyen de saisies de marchandises subies selon l’ancienneté (n=18)

1 an	2 ans	3 ans	entre 4 et 10 ans
9.2	17	12	12.2

Deux hypothèses peuvent expliquer cette incohérence. Soit les vendeurs récents (d’une ancienneté inférieure ou égale à deux ans) ont eu tendance à exagérer le nombre de fois où ils ont été saisis. Soit les plus anciens ont au contraire sous-estimé cette fréquence. Il n’est pas exclu qu’ils aient simplement oublié avec quelle régularité leurs marchandises étaient confisquées durant les premières années. À sa manière, cette incohérence montre aussi – quel que soit le cas – que les vendeurs récents subissent les saisies de marchandises dans un état d’esprit différent des plus anciens.

À partir de ces éléments, on peut suggérer que si les contacts avec les policiers s’intensifient, les vendeurs sont aussi mieux identifiés et craignent moins d’être « assimilés » aux fautes que d’autres pourraient commettre. Comme l’a montré le récit du policier, l’enjeu d’être reconnu par les policiers n’est pas simplement d’éviter les amalgames. C’est aussi par ce biais que se dévoilent des traits de personnalité qui parfois retiennent l’attention des hommes en uniforme. Ainsi, contrairement à ce que l’on pourrait penser spontanément, chacun des vendeurs illégaux aurait en fait beaucoup à gagner à se faire connaître des policiers et probablement d’un nombre aussi large que possible.

On peut aussi suggérer que la manière par laquelle les policiers éviteraient les protestations en s’appuyant sur des contacts privilégiés fonctionne en réalité à double sens. J’ai cherché à savoir si les vendeurs percevaient l’attitude (c’est-à-dire essentiellement les manières d’agir et de parler) des policiers comme homogène et cohérente (tableau 6.7). Par cette question (« les policiers se comportent-ils tous de la même façon ? »), je précisais qu’il était question de juger si seuls certains policiers se démarquaient des effectifs globaux (positivement ou négativement) ou si, au contraire, des tendances larges se dégagnaient des réponses des vendeurs. Les réponses que j’ai obtenues ont nettement pointé de « fortes différences ». Ensuite, le déroulé des questions comportait plusieurs propositions pour qualifier l’attitude

que les vendeurs percevaient. Parmi ces propositions, la moitié des vendeurs interrogés a indiqué une différence significative entre les « nouveaux » et les « anciens » policiers. Concrètement, ceux qui ont opté pour cette réponse voient les jeunes ou les nouveaux policiers comme virulents, voire agressifs, tandis que les « anciens » (souvent associés aux vélos qu'ils utilisent) seraient plus compréhensifs ou même « gentils ».

TABLE 6.7 – L'attitude des policiers perçue par les vendeurs d'objets-souvenirs (n=20)

“Les policiers se comportent-ils tous de la même façon ?”	
Il y a de grandes différences de comportement	13
Il y a simplement quelques exceptions	5
Sans réponse	2

“Quand les policiers s'adressent à toi, ils sont plutôt” :	
Gentils	3
Tolérants/ compréhensifs	2
« Ça dépend » (changement d'attitude inexplicable)	2
Différents selon leur ancienneté	10
Agressifs uniquement avec les vendeurs agressifs	1
Agressifs	2

En ce qui concerne le chef de l'équipe VTT, il a expliqué lui-même que des vendeurs ont parfois signalé les pratiques et les comportements hostiles de ses jeunes collègues, c'est-à-dire essentiellement ceux qui sont affectés au sein de l'équipe US3T. Dans ce sens, il apparaît que ces négociations portent également sur une régulation des pratiques de tous les policiers et pas seulement ceux avec qui des contacts sont entretenus.

« Nous, j'ai envie de vous dire, aux VTT, on arrive à temporiser. On arrive à avoir un dialogue avec eux pour que ce soit d'un commun accord, que ça tourne bien. On va pas... On est allé au clash, ça marche pas. Il y a un nouveau groupe là, l'US3T qui est arrivé. C'est des jeunes. Donc ils vont souvent au clash parce qu'ils leur disent de façon policière : “Allez, partez ! Partez tout de suite !” Sauf que voilà, heu... Alors c'est pas qu'ils sont comme ça mais bon... voilà, il y a des façons de dire les choses. Et ils [les vendeurs] sont venus nous voir un jour

pour nous dire : “Vous savez, non seulement parfois ils [les policiers de l’US3T] parlent mal mais ils ont des mauvais gestes et tout ça.” J’dis :
“ Bon, écoute, on va essayer de temporiser”, quoi. »

« Dans leur groupe, c’est très hiérarchisé » : origines et circulation du savoir policier

Comment la police en vient à prendre des engagements informels vis-à-vis de contrevenants réguliers est une question qui suppose donc de tenir compte des contraintes locales qu’elle rencontre. Elle suppose aussi de tenir compte des liens qu’elle perçoit dans leur camps et qui l’amène à penser que ces derniers respecteront les leurs. C’est ce que l’on va voir maintenant. Avant d’y venir, notons toutefois que pour que ce type de contrôle policier fonctionne et qu’il permette d’éviter les interpellations violentes comme il est censé le faire (ce qui constituerait un « préjudice d’image pour la ville de Paris »), encore faut-il que les agents aient tous la possibilité de nouer des liens avec leur public. Ou du moins, que ceux qui en ont la possibilité communiquent aux autres l’idée qu’ils se font des personnalités du groupe en question. Chaque fonctionnaire a alors besoin de savoir communément qui, parmi les vendeurs, respecte les règles, qui ne les respecte pas, à qui se fier et à qui s’adresser pour les rappeler. Si par contre une partie des agents de la police n’y est pas initiée, ils risquent fort d’agir de façon contraire à ce à quoi seuls leurs pairs se sont engagés.

De ses années d’enquête parmi les policiers de Philadelphie, Jonathan Rubinstein rapporte à ce sujet que même si les « brigades travaillent sur la même zone à différents horaires, les agents ne sont pas encouragés à échanger des informations et des connaissances sur le lieu où ils travaillent » (1981 : 32). Pour quelle raison ? Essentiellement parce que les brigadiers ont peu d’occasions d’échanger. En dehors de ceux qui font des heures supplémentaires ou qui sont réaffectés, les relations entre les brigades sont formellement assurées par ceux qui les supervisent. Ce cloisonnement induit par l’organisation même de la police n’est certainement pas sans lien avec certains dysfonctionnements.

S’appuyant sur l’expérience d’Ed Burns, ancien membre de la brigade criminelle de Baltimore, le scénario imaginé par un ex-journaliste, David Simon, dans la série télévisée *the Wire*, envisage un problème de cet ordre. La série met en

scène cette même brigade criminelle enquêtant sur une affaire de meurtre. Les indices incriminent un suspect que la police soupçonne d'être à la tête d'un large réseau de distribution de drogues. Faute de preuves suffisantes pour l'écrouer, des investigations sont menées. L'intrigue suit le laborieux travail de renseignements basé sur des filatures et le recours à des informateurs. Des membres chevronnés de la brigade décident aussi d'engager un dialogue informel avec des dealers de rue parmi lesquels se trouvent potentiellement ceux qui ont assisté à l'assassinat. Ils espèrent ainsi les rassurer et obtenir leur témoignage. Par ailleurs, une partie des tâches de cette investigation est confiée à de jeunes agents de la brigade des stupéfiants. Une nuit, passablement éméchés, ils décident de conduire des investigations de leur propre initiative. Ils savent alors peu de choses de ce que leurs collègues cherchent réellement. Un incident éclate et l'un d'entre eux, une nouvelle recrue cooptée et « notoirement incompétente » (Achemchame, 2021), blesse un adolescent. Des habitants qui assistent à la scène s'en indignent et lancent des projectiles de toutes sortes sur les policiers depuis les fenêtres de leurs immeubles. Leur véhicule finira incendié. Les jours qui suivent, le responsable de ces opérations devra rendre compte publiquement de cette bavure. Il aura finalement beaucoup de mal à négocier auprès du juge d'instruction des moyens plus importants de mener cette enquête, dont, comme le nom de la série l'indique, l'autorisation de mettre des suspects sur écoute.

Bien que fictif (*a priori*), ce scénario suggère donc que l'une des situations pouvant conduire la police à rompre ses propres engagements est de nature accidentelle et qu'elle trouve son origine dans une communication en vase clos. Cela dit, des divergences de perspectives peuvent tout aussi bien compromettre les engagements des policiers, notamment en raison de leurs ambitions. Celles-ci diffèrent d'un agent à un autre, changent au cours de leur carrière, influencent leurs « performances » et leur manière de les atteindre. C'est ce qu'a observé Peter Moskos (2008) parmi les effectifs de la brigade à laquelle il a appartenu⁵, où, en six mois, chaque agent a réalisé un nombre d'arrestations compris entre quatre et soixante-dix-sept. Les différences ayant visiblement un lien intime avec l'ancienneté de ces policiers, Moskos avance que ce sont principalement des enjeux de carrière qui peuvent expliquer la tendance des plus jeunes recrues à « jouer les cowboys » (*policing cowboy style*),

5. Peter Moskos a aussi travaillé dans la police de Baltimore mais, le concernant, il s'agissait d'une brigade non-spécialisée.

c'est-à-dire à enchaîner les arrestations et celles des plus âgés à privilégier d'autres moyens. Si de telles dissonances existent et se retrouvent dans les comportements policiers, on sait en revanche peu de choses de la façon dont les contrevenants les perçoivent et y réagissent. Nous savons également peu de choses de la relation entre le mode d'intervention utilisé et ce que les policiers pensent savoir de leur public. Autrement dit, nous établissons rarement le lien entre la connaissance que la police a de son public, la façon dont elle la produit et la fait circuler, ou justement ne la fait pas circuler, et finalement ses pratiques au quotidien.

Revenons à la Tour Eiffel...

LIONEL D. : « Dans leur groupe, c'est très hiérarchisé comme je vous l'ai dit. Il y a le sage au-dessus, là [*montant les mains au-dessus de la tête*]. Celui qui règle tous les différends, même entre eux.

- C'est le plus âgé ?

- Généralement, c'est le plus âgé, ou alors c'est celui qui a osé parler avec nous en premier. Donc, qui après devient le référent. Mais oui, donc ce sont des groupes plutôt assez hiérarchisés. »

La « nécessité » pleinement assumée par le commissaire d'entretenir des contacts avec de supposés « chefs de la bande » ne contredit pas, bien au contraire, la façon dont les policiers perçoivent les rapports qu'entretiendraient les vendeurs d'objets-souvenirs entre eux. Il faut souligner que cette enquête n'a, pour sa part, fournit aucune information visible ou verbale qui confirmerait ce point de vue. L'hypothèse d'une autorité dont bénéficieraient les plus âgés a en fait été rejetée par chaque vendeur auprès de qui je l'ai soumise. Toutefois, même si les vendeurs d'objets-souvenirs ne l'entendent pas de cette oreille, il est clair que ceux avec qui un dialogue est entretenu sont considérés par les policiers comme des interlocuteurs privilégiés pour des questions qui concernent potentiellement tous les vendeurs présents. Parmi les éléments qui participent à ces représentations, il y a les signalements que des vendeurs peuvent leur adresser lorsqu'ils estiment que les règles informelles ne sont pas respectées par tous.

LIONEL D. : « La dernière fois, un véhicule [*de police*] là. Ils nous ont arrêté, ils ont dit : "Bonjour chef, on a un souci, il y a un gars, il respecte plus trop les trucs." J'dis : "Ah bon, qui c'est ? C'est un nouveau ? Il vient d'arriver ?" Bon après, on l'a pas forcément identifié le garçon. Mais ils viennent nous dire que des fois chez eux, il y a des

brebis galeuses qui sont un peu vives [...] parce qu'ils ont des endroits précis pour travailler, avec des codes et parfois les jeunes veulent faire beaucoup d'argent très rapidement et se mettent à des endroits où [...] on leur dit, les gars, si vous restez là, on va en attraper un ou deux. Ou alors essayez de vous mettre au niveau des arbres [...] »

D'un point de vue général, le recours à la force publique ne s'interprète normalement pas comme une manifestation d'autorité mais de non-autorité. La majorité des interventions que les services de police ont à effectuer trouve son origine dans une plainte ou un signalement qui leur a été adressé. Donald Black a calculé « qu'au cours des horaires du soir (habituellement de 16 h à minuit), la charge de travail moyenne d'une voiture de patrouille est de six contacts initiés par un appel-radio (réactifs), et d'une rencontre proactive » (Black, 2003 : 80) . Plus en amont, on ne compte pas le nombre de plaintes qui ont été déposées après qu'un justiciable ait essayé de régler un contentieux par lui-même. Ce qui revient tout simplement à dire que les forces de l'ordre interviennent souvent là où les justiciables ne parviennent pas à faire respecter leur propre autorité. En serait-il autrement pour les vendeurs d'objets-souvenirs ? On peut en effet remarquer que le chef de l'équipe VTT n'interprète pas ce type de situations comme des « plaintes » que les vendeurs d'objets-souvenirs adresseraient aux policiers (comme n'importe quel justiciable) mais plutôt comme une volonté impérieuse de désigner « qui interpellé ».

Ainsi, les situations où les policiers sont sollicités, tout autant que les protestations auxquelles ils se heurtent parfois, participent certainement beaucoup à l'idée que les vendeurs partageraient des liens de subordination, à la façon d'une organisation professionnelle⁶. Elles ne sont toutefois pas les seuls éléments visibles à y contribuer.

ALEXANDRE NASCIOLI : « Ceux qui renseignent un domicile, en général c'est le foyer Chevaleret. Donc il y a clairement un lieu... Et donc, il y a forcément une structure qui est en place. On le sait, puisque comme je vous dis, il y a des anciens, il y a des nouveaux. Voilà. On a même des anciens parfois qui nous disent : "Lui, il nous embête, vous pouvez l'attraper." Donc il y a clairement une organisation avec des chefs. Ils doivent distribuer les places : "Toi tu vas là aujourd'hui." »

6. « Obnubilés par la chasse aux malfaiteurs de métier » disaient les auteurs d'une étude conduite auprès de policiers de la voie publique. Voir Boussard *et al.* (2006)

Ainsi, une autre inférence porte sur le lieu d'hébergement que les vendeurs renseignent lorsqu'ils remplissent le formulaire de verbalisation nécessaire aux saisies. Est-ce un lieu de recrutement ? Ce centre pour sans-abri est d'autant plus pensé comme « typiquement africain » que les vendeurs de boissons (essentiellement Indiens) renseigneraient d'autres lieux d'hébergement. Pour plusieurs vendeurs que j'ai rencontrés, le centre d'hébergement situé au 95, rue de Chevaleret a bien été privilégié par le passé. Mais aujourd'hui, les lieux où les vendeurs d'objets-souvenirs trouvent refuge sont plus dispersés. Certains mentionnent un foyer à Aulnay-sous-Bois, d'autres des colocations qu'ils partagent entre frères. D'autres avec qui j'ai échangé ne savaient tout simplement pas où ils dormiraient le soir même, du moins pas ailleurs que dans le métro.

Plus largement, un centre d'hébergement qui serait commun pose éventuellement la question d'une sociabilité préalable. Au-delà des groupes affinitaires de deux ou trois qui peuvent se distinguer de-ci et de-là, le comptage et la distribution spatiale des vendeurs peuvent aider à saisir le type de liens qui les unit. En l'occurrence, les vendeurs ne forment ni un groupe primaire ni une communauté homogène. Si une majorité d'entre eux parle le wolof, d'autres communiquent en français ou en anglais, ce qui témoigne de la diversité des régions dont ils sont originaires. Un comptage réalisé plusieurs fois à heure fixe m'a permis d'établir que les vendeurs qui proposaient des Tours Eiffel miniatures autour du monument étaient environ quatre-vingt-dix en moyenne. Comme dans n'importe quel groupe de cette taille, les liens qui unissent les vendeurs d'objets-souvenirs sont majoritairement des liens secondaires. Les affinités qui existent peuvent dans certains cas provenir de connaissances anciennes (certains appartiennent à la même fratrie notamment) et d'autres se nouent sur les zones où les vendeurs travaillent par groupes de cinq, dix ou vingt. Concrètement, le trottoir du Quai Branly fait office de centre névralgique et présente la plus forte concentration de vendeurs parmi les dix zones que j'ai délimitées (voir encadré). Ce trottoir long d'environ 300 mètres (pour ce qui concerne la zone calculée) rassemble une moyenne de vingt-quatre vendeurs. Les zones attenantes, les piliers nord-est et nord-ouest sont respectivement les deuxième et troisième zones les plus denses et la fréquentation diminue à mesure que l'on s'en éloigne.

Malgré des variations saisonnières importantes (voir tableau 6.9 et encadré), la répartition des vendeurs garde son homogénéité. Une homogénéité largement

liée à l'agencement des lieux. Cette répartition apparaît clairement lorsque l'on distingue le type d'équipement qu'ils utilisent pour transporter leurs marchandises. Certaines zones correspondent mieux aux « cerceaux ⁷ » comme les piliers nord. Par conséquent, ils y sont majoritaires. En revanche, pour les trottoirs et les avenues, c'est l'inverse qui s'observe. À vrai dire, si la plupart des vendeurs ont fréquenté plusieurs zones au cours de leur carrière, ils indiquent souvent que leur départ a été occasionné par un conflit interpersonnel. Il s'avère aussi que l'origine de ces conflits peut être liée aux différences de supports de marchandises qu'ils utilisent. À savoir, les « tapis » (des draps posés sur le sol) permettent d'exposer plus de marchandises tandis que les « cerceaux » ont l'avantage de la mobilité. Mais cette mobilité peut créer des tensions si elle est utilisée pour s'immiscer dans la trajectoire d'un client qui se dirigeait initialement vers le tapis d'un autre vendeur. Pour cette raison, certaines zones comme le trottoir du Quai Branly occasionnent sans doute plus de conflits que d'autres, puisqu'en plus d'une concurrence élevée, rien ne permet d'éviter ces immixtions à la différence des piliers nord où la disposition des lieux oblige les utilisateurs de tapis à se tenir à l'écart des portes de sortie du monument.

7. Il s'agit d'un cercle métallique autour duquel sont attachés les Tours Eiffel miniatures.

FIGURE 6.1 – Plan du site de la Tour Eiffel

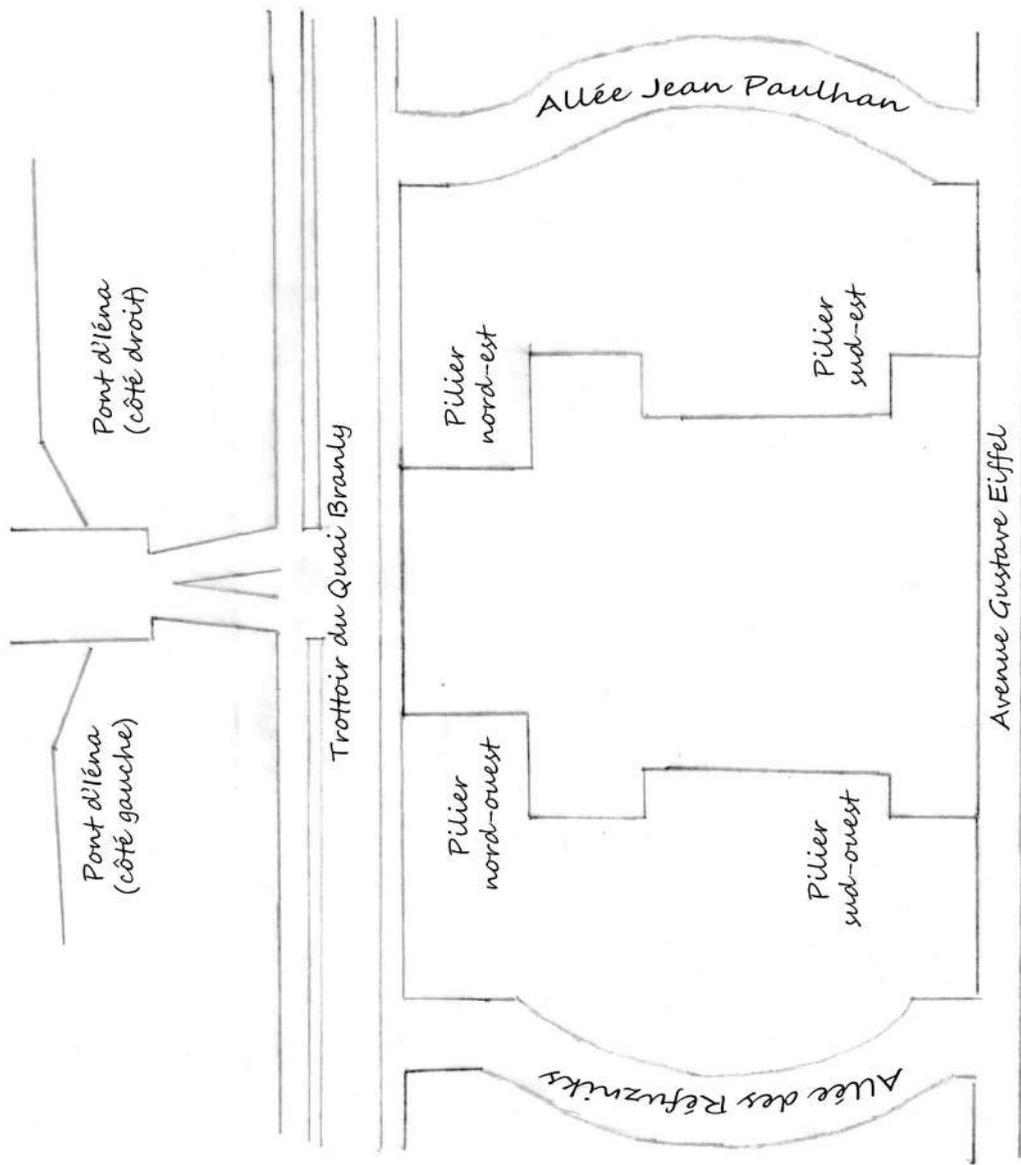


TABLE 6.8 – Répartition des vendeurs d’objets-souvenirs de la Tour Eiffel (moy.)

Secteurs	Zones	« Tapis »	« Cerceaux »	Total
Quai Branly	Pont d’Iéna (côté gauche)	3	1	4
	Pont d’Iéna (côté droit)	4	1	4
	Trottoir du Quai Branly	21	3	24
Champs-de-Mars	Pilier nord-ouest	6	9	14
	Allée des Réfuzniks	5	1	6
	Pilier sud-ouest	1	0	1
	Avenue Gustave Eiffel	5	2	7
	Pilier sud-est	2	1	3
	Allées Paulhan/Deschanel	4	3	6
	Pilier nord-est	4	12	16
Total		53	33	86

TABLE 6.9 – Évolution du nombre de vendeurs au cours de l’année (moy.)

Fin d’année 2018	Printemps 2019	Été 2019
97	57	103
Semaines		64
Weekends		108

Fin d’année : 18-19-22-23-29/12/2018

Printemps : 24-25-26-28/04/2019

Été : 18-19-20-21/ 07/2019

Le comptage

La méthode : Le comptage a été reproduit quatorze fois, huit fois en semaine et six fois durant les weekends, toujours à la même heure (15 h environ). La répétition du dénombrement vise à éviter les biais produits par les événements circonstanciels (une averse, une opération de police...) qui peuvent considérablement impacter les effectifs au moment du comptage. J’ai déterminé dix zones (voir tableau 8), trois sur le secteur du Quai Branly et sept sur le secteur du Champs-de-Mars. Ces zones ne sont pas forcément équivalentes en termes de superficie ou de fréquentation. J’ai néanmoins retenu ce découpage dans la

mesure où elles correspondent aux délimitations que les vendeurs utilisent eux-mêmes dans leurs désignations géographiques. Il faut préciser aussi que seuls les vendeurs d'objets-souvenirs proposant des Tours Eiffel miniatures ont été pris compte (et non l'intégralité des objets-souvenirs) et que ces comptages ont été réalisés pendant et après l'installation du mur de sécurité du monument.

La distribution spatiale : Le trottoir du Quai Branly totalise une moyenne de vingt-et-un tapis et trois cerceaux. Les tapis y sont donc cinq fois plus nombreux. Devant les piliers nord, la tendance s'inverse : les cerceaux y sont presque trois fois plus nombreux que les tapis. Au total et malgré ces disparités locales, les effectifs se divisent entre : 60% de tapis et 40 % de cerceaux et se maintiennent quel que soit la saison. Il faut souligner que les allées du Champs-de-Mars (allées des Réfuzniks, J. Paulhan et P. Deschanel) sont certainement moins fréquentées par les visiteurs l'hiver que l'été en raison du terrain souvent boueux, ce qui peut avoir des répercussions sur les autres zones.

En semaine/ durant les weekends : Entre les jours de semaine et les weekends, la fréquentation générale subit une augmentation de 69%.

La saisonnalité : Un pic de fréquentation a été enregistré le samedi 29/12/2018 (146 vendeurs). La fréquentation la plus basse a été observée le vendredi 26/04/2019 (38 vendeurs). Le nombre de vendeurs a varié du simple au double entre avril 2019 (57 vendeurs en moyenne) et fin juillet 2019 (103 vendeurs en moyenne).

Un autre élément qui participe aussi à la façon dont les policiers voient les rapports que les vendeurs entretiennent provient des gestes de solidarité qu'ils s'accordent et notamment des prêts de marchandises en cas de besoin.

LIONEL D. : « Pour les Africains, s'il s'avérait qu'un... Je l'ai vu, hein... Qu'une sauvette se faisait prendre son matériel ou qu'il le perdait, les autres, son groupe, prêtait des affaires. Admettons, la personne se retrouve... Elle avait quatre cerceaux, il nous voit, il court et puis je sais pas moi, il balance ça, c'est perdu, il a plus rien. Je pense que... Je l'ai vu... Il vient voir ses collègues, il dit voilà il m'faut des trucs pour travailler. Ok, pas de problème, ils filent des affaires. »

Dans le cas de figure qui est évoqué ici, la pratique la plus courante consiste à

vendre une somme de marchandises (« de dépannage ») au prix coutant. Parmi les gestes de solidarité que les vendeurs ont évoqué également, il arrive qu'ils aient à organiser une collecte pour soutenir financièrement la convalescence d'un collègue alité. Plus généralement, les vendeurs partagent quotidiennement par groupes de cinq ou dix des moments de convivialité avant de commencer à travailler ou au moment de déjeuner. Il faut préciser que plusieurs services de collation sont proposés sur place. Selon un nombre qui varie au cours de l'année, plusieurs personnes (n'ayant pas forcément de liens entre elles) préparent et proposent aux vendeurs de quoi se restaurer au cours de la journée. Cette vente à la sauvette à destination des vendeurs à la sauvette est surtout assurée par des femmes. L'une d'entre elles m'expliquait qu'elle « avait connu des gars au pays ». Circulant sur le Champs-de-Mars accompagnés de thermos isothermes ou de glacières, on pouvait trouver durant la période de fin juillet 2019, pas moins de sept de ces prestataires. Ils proposaient respectivement :

- Des barquettes de riz/ poulet (le menu pouvant varier d'un jour à l'autre) : 4€
- Du thé ou de café : 0.50€
- Des boissons fraîches d'importation commercialisées dans des pays africains : 1.20€
- Des sandwiches avec boisson : 4 €
- Des glaces (prix variables)

Mais pour autant que ces différents aspects de leurs relations reflèteraient la cohésion du groupe, il faut souligner que les vendeurs d'objets-souvenirs ne dépendent pas les uns des autres pour l'achat des marchandises en gros, sauf dans de rares cas où le système de la tontine⁸ est utilisé. Le prix peu élevé de la marchandise et son accessibilité⁹ permettent aux vendeurs d'objets-souvenirs une relative autonomie : une autonomie financière, mais également l'autonomie de pouvoir travailler seul (sans dépendre d'équipiers, pouvoir choisir ses horaires de travail...), de pouvoir choisir la zones où travailler, etc... Cette autonomie est bien entendu à mettre en rapport d'autres commerces à la sauvette (comme celui des cigarettes

8. Une tontine est une association informelle de personnes décidant de mutualiser leurs économies pour l'acquisition d'un bien. Ce système de prêt est généralement utilisé dans des pays africains ou asiatiques.

9. D'après les policiers, les marchandises sont achetées légalement auprès de grossistes situés dans le dixième arrondissement et à Aubervilliers. Des filières de contrebande alimenteraient en partie ces fournisseurs.

de contrebande par exemple) où la complexité des moyens d'obtention de la marchandise déclenche une interdépendance en cascade et d'importantes obligations de réciprocité (voir chapitre 8).

Enfin, le commerce illégal d'objets-souvenirs n'est certainement pas le genre de sujet qui soulève des investigations poussées. Les éléments directement perceptibles sur le site, tels que ceux que j'ai relevés ici, ont donc d'autant plus d'importance dans la compréhension policière des pratiques des vendeurs qu'ils sont à peu près les seules sources de connaissance existantes.

ALEXANDRE NASCIOLI : « Nous, on a qu'une vision des choses. Et puis, surtout en police, on a toujours tendance à répéter les trucs. C'est-à-dire qu'on va dire bon, un peu comme ce que je vous ai fait... On va dire voilà, ils font comme ça, ils sont comme ça, etc. Mais en fait on a pas vraiment vérifié depuis longtemps qu'ils font vraiment comme ça et qu'ils sont vraiment comme ça. Parce qu'on est pas... Justement ni dans un travail de sociologie, ni... On a pas besoin d'aller plus loin que ça. Nous, on attrape le mec, il fait son truc, il commet son infraction, on l'attrape, on le traite. Avant, après, on s'en fout. C'est pas notre métier. On ne cherche pas à savoir pourquoi il a fait ça. On ne cherche pas à savoir selon quelle logique il a fait ça. Il a commis son infraction, point. C'est tout ce qui nous intéresse si on ne remonte pas le réseau. Et là, en ce moment, on ne remonte pas le réseau. À ma connaissance, il n'y a aucun service de police qui travaille sur "remonter le réseau". »

Les enquêtes judiciaires et les services d'investigation étant bien évidemment employés dans la résolution des affaires plus délictuelles et surtout criminelles, les aspects de l'activité qui, bien que basiques, demeurent invisibles ou tout simplement discrets sur le site sont peu connus du policier de terrain. La logistique par exemple.

« La livraison donc c'est... Vous avez vu un véhicule ?

-Non, non. Alors, les Africains, je pense pas qu'ils se fassent livrer. Ils prennent. Ils ont de gros, gros sacs de sport. Ils se débarrassent entre guillemets des trois quarts de leurs affaires dans les fourrés ou dans les trucs... Et après, ils se trimbalent avec cinq ou six cerceaux. Les Indiens, je peux pas vous dire. J pense qu'ils se font livrer. Parce que quand on voit la masse de bouteilles et puis la lourdeur que ça a...

Impossible de prendre ça sur un sac dos ou heu... Donc je pense que les Indiens se font livrer. »

Les accidents et la rupture du dialogue

Sous la Tour Eiffel, tout porte à penser que les brigades sont suffisamment autonomes dans leur travail pour développer leurs propres relations de contrôle et suffisamment identifiables sur le terrain pour recevoir leur propre réputation¹⁰. Il n'en reste pas moins que les vendeurs peuvent espérer améliorer leur situation personnelle et collective en appelant informellement à réguler les pratiques policières de l'intérieur et éventuellement, d'une brigade à l'autre comme cela a été suggéré plus haut. Cela dit, certains ont aussi porté à mon attention les craintes qu'ils nourrissent à l'égard des courses-poursuites qui ont lieu à proximité du trafic routier du Quai Branly et qui peuvent causer de potentiels accidents. Ce déplacement de la focale des interpellations violentes aux interpellations dangereuses rend finalement compte des limites d'une régulation informelle que l'on serait tenté de juger équilibrée.

— [*Scène observée sur le Quai Branly.*]

Devant le pilier nord-est, le bruit de la porte latérale d'un véhicule de police se fait entendre derrière moi. Le policier qui en sort prend aussitôt en chasse Wane, un vendeur d'une vingtaine d'années. Wane s'enfuit le long du trottoir du Quai Branly. Lourdemment équipé, le policier est rapidement distancé. À une vingtaine de mètres du niveau du point d'Iéna, une patrouille de VTT s'avance sur le même trottoir depuis la direction opposée. Pris en étau, Wane décide de traverser les quatre voies de circulation. Il slalome entre les voitures et parvient à rejoindre le côté opposé. Derrière lui, le policier slalome lui aussi entre les véhicules. Puis, Wane traverse le pont d'Iéna en empruntant le passage piéton (le feu était vert pour les piétons). Il comprend trop tard qu'un autre fourgon de police est stationné à cet endroit. Il court en direction des marches qui descendent sur les bords de Seine. Il

10. La différenciation des brigades par les personnes qu'elles ciblent peut prendre une dimension encore plus forte lorsqu'elles répondent à des prérogatives très éloignées les unes des autres. Dans le domaine de la prostitution parisienne par exemple, Gwénaëlle Mainsant (2013) résume la division du travail suivante : « Proxénétisme pour la BRP [Brigade de Répression du Proxénétisme], verbalisation pour stationnement illégal pour les commissariats et racolage pour l'USIT [Unité de soutien aux investigations Territoriales]. »

est alors suivi par deux policiers.

Quand les deux policiers le ramènent au niveau du fourgon, Wane se montre amusé. De là où je me tiens, l'échange est inaudible mais les policiers sont tout aussi souriants. Ils remplissent avec lui un document administratif, puis remontent dans leur véhicule. Lorsque j'arrive à sa hauteur, Wane est encore très excité. Il me demande si j'ai été témoins de sa course... Visiblement très réjoui d'avoir réussi à distancer le policier, il me montre le papier qu'il a dans les mains. C'est la troisième « OQTF » (obligation à quitter le territoire français) qu'il reçoit. En même temps que nous retraversons tous les deux la chaussée, l'un des policiers baisse la vitre du côté passager pour dire à Wane d'attendre que le feu passe au vert cette fois... — (*Mercredi 24 avril 2019*)

Avec une régularité quasi-quotidienne des contacts entre chaque vendeur et la police, la menace que les forces de l'ordre représentent est forcément vécue avec certain un degré de détachement. Le détachement auquel je fais référence ici s'observe par la relative indifférence des plus anciens aux faits et gestes de leurs collègues. Mais cette distanciation, qui n'est ni de la désinvolture, ni de la négligence pour les risques encourus, est aussi visible sous une autre forme lors des interpellations de vendeurs qui sont encore adolescents ou de très jeunes adultes. Les vendeurs qui ont entre seize et vingt-cinq ans (pour prendre une fourchette large) n'ont clairement pas le profil de ceux auxquels le chef de l'équipe VTT pense lorsqu'il évoque des contacts privilégiés. Cela ne doit néanmoins pas laisser penser que les interpellations qui les concernent seraient nécessairement conflictuelles. Peut-être encouragés par la façon dont les policiers sympathisent aussi avec eux, les courses-poursuites qui précèdent ces interpellations sont parfois prises pour un jeu par les jeunes vendeurs.

Tous les vendeurs que j'ai rencontrés ne prennent pas ces risques à la légère, loin s'en faut. Et pour cause, des vendeurs qui, poursuivis par les policiers, rejoignent les bords de Seine en traversant l'axe routier du Quai Branly est une scène quotidienne. Des cas d'accidents graves de ce type existent.

[*Deux accidents mortels recensés dans la presse ces vingt dernières années.*]

-19 août 2011, un vendeur est hospitalisé d'urgence après avoir tenté de fuir la police en traversant la voie d'une ligne de métro à la station du Trocadéro. Des échauffourées ont lieu quelques jours après entre

vendeurs et policiers.

- Mercredi 2 mai 2018, devant le château de Versailles, un vendeur d'objets-souvenirs décède après avoir été percuté par un véhicule de police.

Ces accidents sont probablement la plus grande menace qui pèse sur les compromis informels par lesquels policiers et vendeurs maintiennent l'apaisement des lieux. Si les vendeurs cherchent habituellement à éviter les brutalités policières, ils peuvent en revanche difficilement agir contre les pratiques policières risquées. Réduits à manifester leur colère lorsqu'un accident se produit, ils compromettent, du même coup, le dialogue qui les préserve habituellement des brutalités. De l'autre côté, si ces événements mettent en péril le dialogue entre vendeurs et policiers, ils encouragent peut-être ces derniers à concevoir leur action différemment. Un tel dialogue requière des contacts très réguliers et conserve malgré tout sa fragilité. La police du dix-huitième arrondissement, comme le montre le prochain chapitre, s'appuie plus, quant à elle, sur un mode d'intervention rapide et impersonnel que sur la coopération des vendeurs.

Chapitre 7

Nettoyer les trottoirs du dix-huitième arrondissement : une approche par la ruse et les procédures simplifiées

« Nous avons [...] recueilli des éléments pour comprendre comment est déterminée la production, ainsi que le niveau et l'orientation des efforts dans des métiers de statut élevé ou modeste. Il est apparu que ceux qui fournissent un service ont une prédilection pour certains de leurs clients, de leurs patients ou même de leurs pécheurs. Dans chaque métier, certaines tâches sont préférées à d'autres ; certaines sont jalousement défendues, alors que d'autres sont volontiers déléguées à ceux qui sont considérés comme inférieurs, comme les femmes ou les Noirs, qu'ils ne se trouvent à l'intérieur ou à l'extérieur du métier ou de la profession. » Everett C. Hughes, *Le regard sociologique* (1996 [1971])

Le contrôle de la vente à la sauvette n'est certainement pas une tâche de prédilection pour les jeunes recrues qui attendent leur affectation à la sortie des écoles de police. Pourtant, les demandes d'encadrement de la population locale sont parfois fortes. Notamment celle du dix-huitième arrondissement. Pour y répondre, brigadiers et policiers municipaux interpellent les vendeurs en patrouillant

les mardis et jeudis après-midis à Château-Rouge, puis les lundis, vendredis et samedis sur la Porte de Montmartre. Ils peuvent aussi compter sur des agents de la DPSP (Direction de la Prévention, de la sécurité et de la Protection) pour les « opérations de masse ». Plus localement, aux niveaux des portes de Montmartre et de Clignancourt, la brigade équestre de la gendarmerie leur prête aussi main forte. De même que les agents de la sûreté ferroviaire quand les équipements de la RATP sont concernés.

Mais ça n'est pas tout. Le commissariat central a aussi créé une unité d'agents qui est entièrement dédiée à cette activité. Les propos qui suivent sont issus d'un entretien enregistré le 23 novembre 2016. Le brigadier en charge de l'unité dédiée s'exprimait en présence de la commissaire centrale.

BRUNO D. : « Alors – le – groupe-sauvette, c'est une entité un peu particulière avec six fonctionnaires plus moi, tous les jours, piochés dans les brigades. Voilà, ce sont des fonctionnaires de brigades que j'ai pérennisés pour leur calme, leur diplomatie, leur motivation aussi, parce qu'il est difficile de faire travailler de jeunes fonctionnaires sur une problématique comme la vente à la sauvette de masse, le marché noir ou ce genre de choses. Les jeunes fonctionnaires préfèrent de loin aller faire ; et je ne peux pas les blâmer étant moi-même issu de la BAC [Brigade anti-criminalité] pendant de très, très, très nombreuses années ; aller faire un roulottier, un trafic de stupéfiants. Ils trouvent que c'est beaucoup plus heu... Bah que c'est de la vraie police... Mais aujourd'hui la vente à la sauvette, c'est un problème qui est à la charge de la police donc il faut qu'on puisse y apporter une réponse. »

Le commissariat central du dix-huitième arrondissement est, aujourd'hui encore, le seul en France à disposer de fonctionnaires de police entièrement dédiés à la vente à la sauvette. Pour autant, les moyens donnés au « groupe-sauvette » ne comprennent pas plus d'une dizaine d'agents et deux fourgons banalisés. Leur rotation suffit-elle à préserver l'effet de surprise qu'ils recherchent ? Au cours de mes années d'enquête, j'ai personnellement fait l'objet de trois contrôles de police et aucun n'a succédé à une infraction qui aurait été constatée par un agent de police¹. Ces interpellations montrent bien que mon profil attirait l'attention des

1. J'évoque la première de ces opérations de police dans la première section de ce chapitre. Les deux autres interpellations se sont déroulées dans des contextes identiques. À Barbès, j'ai-

agents. Mais si j'ai toujours pu quitter le point de vente que j'occupais avant que les forces de l'ordre ne l'atteignent, c'est simplement parce que leurs opérations sont le plus souvent sabordées. Toutefois, l'organisation des saisies de marchandises ne se résume ni au groupe-sauvette, ni à des interventions sur le vif. Elle compte aussi beaucoup sur de simples opérations d'éviction où interviennent des procédés automatisés et facilement quantifiables.

Ici, je commence par présenter la relation de contrôle produite par des interventions dont l'objectif est de prendre les auteurs d'infractions sur le vif. Ce mode d'intervention met en application des règles de saisie que les contrevenants perçoivent comme légitimes aussi longtemps qu'ils ne voient pas de pratiques contradictoires dans les rangs de la police. C'est, en tout cas, ce que j'ai pu observer auprès des revendeuses alimentaires au moment où elles y faisaient face. Mais ces dernières s'adaptent à ce mode d'intervention. À tel point que lorsque les policiers ne parviennent pas à constater d'infraction en bonne et due forme, ils ont recours à des arrangements pratiques qui visent à ce qu'un certain volume de marchandises soit malgré tout détruit. Ceux-ci consistent soit à chercher des marchandises qui ont été cachées et qui donc, peuvent être considérées comme abandonnées ; soit à faire pression sur les personnes mises en cause afin qu'elles remettent leurs biens sans y être légalement contraintes. Par la suite, j'examine le déroulement de simples opérations d'éviction où interviennent de nouveaux moyens légaux et logistiques. Le commissariat central a pu les négocier avec le parquet de Paris et la préfecture de police et lui permettent d'éliminer, déléguer ou revaloriser les tâches dévolues au policier de terrain, tout en apportant les résultats les plus directement perceptibles pour les habitants de l'arrondissement. L'un dans l'autre, interventions sur le vif et évictions répondent à deux objectifs que la police essaye de concilier : sanctionner et nettoyer la rue.

dais Alina à porter ses marchandises pour distancer une patrouille dont nous avions éveillé les soupçons. Dans les deux cas, les policiers l'ont laissé se mélanger à la foule en coupant par le marché Lariboisière et m'ont imposé une fouille corporelle sur le trottoir du Boulevard de La Chapelle ainsi qu'un contrôle d'identité. Les échanges qui ont eu lieu portaient en fait assez peu sur les produits alimentaires que je transportais. Ils consistaient essentiellement à vérifier que je n'avais pas sur moi de substances ou d'objets illégaux et n'ont pas été conclus par la saisie des marchandises. J'ajoute que durant le deuxième contrôle, un dictaphone en marche et le numéro de la ligne directe de la commissaire centrale retrouvés par les agents respectivement dans ma poche et dans un carnet de notes que je transportais m'ont contraint à les informer des mes activités de recherche. Pour autant que je sache, ils n'y ont toutefois donné aucune suite.

Les soupçons de la police et la défiance de son public

— [*Le 30 mars 2017, soit après plus d'un an d'infractions régulières.*]

LA MAROCAINE [*Me regardant arriver, puis poser mes marchandises sur les cagettes qui me serviront de présentoir :*] « Eh, pas trop... C'est l'heure, hein.

GAUTHIER : L'heure de quoi ?

LA MAROCAINE : Bah... Police. [*Elle jette un coup d'œil en direction du haut de l'avenue.*] »

Aux environs de 11h 15, une vive conversation oppose la Marocaine à une revendeuse qui lui fait face. Elle lui reproche d'attirer abusivement les clients vers elle. À sa droite, Nez rouge est assise sur une pile de cartons qu'elle a disposée contre le plexiglas de l'abribus. Elle s'en prend à Khadija pour les mêmes raisons. D'une querelle à l'autre, plus personne ne se préoccupe des policiers. Mais à mon niveau, j'arrive à distinguer une voiture de la police municipale prise dans les embouteillages du Boulevard Ney. Je les rassure : le véhicule a poursuivi en direction de la Porte de Clignancourt.

Un peu plus de dix minutes plus tard, un client de Nez rouge lui signale avoir vu d'autres agents de police se diriger vers nous en vélo. Toutes les trois récupèrent leurs marchandises et rejoignent l'abribus. Personne ne s'inquiète outre mesure, et des transactions ont même encore lieu à l'intérieur.

Toutes les places assises étant occupées, je rejoins, quant à moi, le second abribus situé en haut de l'avenue. Darya, Khadija et Nez rouge s'y sont déjà réfugiées. On patiente. Deux clientes de Khadija les ont suivies. L'une d'elles me demande :

LA CLIENTE : « Et toi, qu'est-ce que tu as ? [*Elle s'abaisse et attrape un paquet de pattes qui dépasse de mon sac à dos.*]

DARYA : Attention ! Si les policiers, ils voient elle fouille dans ton sac, ils vont dire que tu vends.

LA CLIENTE : Mais non ! Lui, il n'a que ça [un sac à dos]. Pis, en plus, on est dans l'abribus. Qu'est-ce qu'ils vont dire ? Pfff... »

Toujours aucun policier en vue. Darya rappelle ce qu'elle a tendance à dire en boucle en ce moment :

« Je te jure, moi, si j'ai bonne situation je fais pas ça. Je suis fatiguée de toujours aller dans les poubelles, je suis fatiguée que j'ai peur de la police. Ça fait un mois au moins, je n'ai presque rien apporté ici. Si Rose avait pas dit à moi de venir, je serais pas venue aujourd'hui. C'est trop épuisant. »

Puis, la nervosité monte d'un cran. Darya nous dit qu'elle vient de voir « un civil » emporter le charriot qu'elle avait caché derrière l'abribus. Mais elle n'en dit pas plus, elle se contente de répéter qu'elle n'avait de toute façon pas beaucoup de motivation pour vendre aujourd'hui...

Une poignée de minutes s'écoule. Darya sirote une canette de soda nonchalamment quand un homme blanc, chauve, d'une quarantaine d'années, s'arrête derrière elle. Il me regarde de haut en bas et me dit :

« Bonjour Monsieur. Qu'est-ce que c'est que tout ça, à vos pieds [*en donnant un coup de menton en direction de mon sac à dos*] ?

GAUTHIER : Des commissions.

LE POLICIER : Des commissions ? Que vous avez achetées quelque part par ici ?

GAUTHIER : Non.

LE POLICIER : Vous les avez achetées où ? Vous voulez bien me montrer ? [*Il me montre son brassard orange.*] On va contrôler leur fraîcheur, leur date de péremption. [*Il s'agenouille et manipule le contenu de mon sac à dos.*] Qu'est-ce vous faites ici avec des produits qui ne sont plus bonnes depuis hier ?

GAUTHIER : C'est des commissions pour ma consommation personnelle.

LE POLICIER : C'est très dangereux de vendre de la nourriture qui est périmée. Ça reste en plein soleil, après les gens tombent malades².

GAUTHIER : Vous m'avez vu les vendre ? Là, je suis en train d'attendre le bus pour rentrer chez moi.

DARYA : Oui, c'est vrai, il était en train d'attendre le bus. Il était là. Il a le droit d'avoir des commissions avec lui. Ça veut pas dire il vend...

LE POLICIER : Vous, Madame, on se connaît déjà je crois, hein ?

2. Ce jour là, le thermomètre indiquait vingt-trois degrés. Le ciel était dégagé.

DARYA : Oui... [*Darya sourit.*]

LE POLICIER : Vous les avez eues où ?

GAUTHIER : À Colombes.

LE POLICIER : Et de Colombes, vous les baladez jusqu'ici ? Comme ça... Elles aiment bien prendre l'air... [*Les revendeuses rient doucement.*] Qu'est-ce que vous faites ici Monsieur ?

GAUTHIER : Je suis venu parce que j'avais besoin de légumes.

LE POLICIER : Vous allez me sortir votre pièce d'identité s'il vous plaît. [*Je présente au policier ma carte d'identité. Il l'observe à la lumière puis m'invite à le suivre. Nous marchons une dizaine de mètres...*] Alors Gauthier, on peut se tutoyer si tu veux. Ou se vouvoyer, c'est comme vous voulez.

GAUTHIER : Tutoyer, ça ne me dérange pas.

LE POLICIER : Ok, alors dis-moi, t'es vraiment dans le besoin ou tu viens faire ça pour te faire un p'tit billet ?

GAUTHIER : Un p'tit billet ?

LE POLICIER : Ouais, un p'tit billet, ouais...

GAUTHIER : Tu sais, il y a une ou deux personnes que je connais bien ici. Alors ça m'arrive de leur apporter ce que je trouve.

LE POLICIER : Ouais et elles après, elles vendent de la nourriture qui est restée en plein soleil et qui est périmée d'un mois... Est-ce que tu sais que les gens tombent malades après ?

GAUTHIER : Ce qu'elles vendent, elles le mangent aussi si je peux me permettre...

LE POLICIER : Ah, mais j'avais même te dire que moi aussi je mange des produits qui sont passés et...

GAUTHIER : ... Écoute, tu m'as posé une question à propos des gens qui achètent. Si j peux me permettre, et c'est pas du tout une provocation, mais si toi ou moi, on est capable de faire les petits contrôles basiques pour savoir si ça peut nous rendre malades ou non, j suppose qu'eux aussi. Non ?

LE POLICIER : Ouais mais c'est pas à eux à faire ces contrôles basiques. C'est aux services du contrôle sanitaire. [*J'acquiesce et ne réponds pas d'avantage.*] Bon du coup, je sais pas si je te rends ton sac,

là...

GAUTHIER : Tu fais comme tu veux, je ne...

LE POLICIER [*En me tendant mon sac à dos :*] ... Tiens. Considère que c'est un avertissement. Tu prends tes trucs et tu t'casses. Tu tournes pas autour. Tu dégages. Maintenant, je t'ai en mémoire et j'veux pas te revoir ici. Allez, casse-toi. »

Que s'est-il passé ici ? Pour quelle raison, dans cette situation, les contrevenants pensent-ils être tirés d'affaire lorsqu'ils se sont éloignés de quelques mètres ou quelques centaines de mètres du lieu de leur infraction ? Qu'est-ce qui autorise cet agent de police – non-officiellement identifiable – à confisquer les marchandises de Darya sans l'avoir vue commettre d'infraction, ni lui avoir remis de document légal qui formaliserait cette opération (excluant, de fait, toute possibilité de contestation) ? Est-il censé contrôler le contenu de mon sac à dos alors que je suis « en train d'attendre le bus » ?

La manière dont les revendeuses et moi-même trouvons refuge dans un abribus au moindre signal de la présence de la police n'est pas anodine. Elle correspond aux conditions qui autoriseraient, selon nous, la police à conduire ses opérations de saisie réglementairement. Elle devrait – toujours selon notre point de vue – avoir lieu sur l'espace qui nous sert de point de vente. Ensuite, même si nous trouvons plus contestables les saisies qui ont lieu en dehors, la police devrait, au moins, être en capacité de constater que quelqu'un manipulait nos effets personnels et plus précisément ceux dans lesquels nous transportons nos denrées. Comment le savons-nous ? L'un d'entre nous l'a-t-il déjà lu dans un quelconque livre de droit ? A-t-on déjà consulté un avocat pour le savoir ? Bien sûr que non. Mais chaque interpellation est pour l'agent qui l'effectue l'occasion d'énoncer les conditions qui l'autoriseraient à saisir nos marchandises. En réitérant nos infractions, nous nous attendons donc à toujours être sanctionnés dans les mêmes conditions.

[*Quelques minutes plus tard.*]

LOUISA : « Moi, une fois, ils m'ont pris un caddie devant ma porte.

GAUTHIER : Devant ta porte ?

LOUISA : Devant ma porte d'entrée. Et c'est loooinn du marché.

GAUTHIER : C'était où ?

LOUISA : À Barbès.

GAUTHIER : Et tu vends à Barbès ou pas ?

LOUISA : Ouais mais j'avais rien ce coup-là. Même dans le caddie, il n'y avait rien.

GAUTHIER : Ils ont pris le caddie quand même ?

LOUISA : Oui, ils ont pris le caddie quand même parce qu'il m'a dit, il y a une dame, elle regardait dans le caddie.

Ces règles que nous nous rappelons régulièrement les uns aux autres et en fonction desquelles chacun de nous percevra l'action policière comme normale ou anormale, correcte ou incorrecte, nous les déduisons d'un mode d'intervention conçu dans sa globalité pour tromper notre vigilance. Ce mode d'intervention, nous nous y sommes habitués. Nous nous y préparons constamment. Et, dans une certaine mesure, nous avons appris à le déjouer. S'il fonctionnait pleinement, il laisserait planer au-dessus de nous, telle l'épée de Damoclès, une menace de tous les instants. Nous devrions sentir qu'à n'importe quel moment un agent de police peut surgir dans notre dos. Heureusement pour nous, nous ne nous inquiétons tout de même pas à ce point. Mais au revers de la médaille, nous déchantons chaque fois que la police procède à des saisies qui n'entrent pas dans un tel cadre que nous pensons réservé aux « flagrants délits ».

Comme l'illustre cette note de terrain rédigée le jour du premier contrôle de police dont j'ai fait l'objet, les interpellations organisées par la police comptent quelques ratés en la matière. Elle nous montre également deux techniques qui rendent tout de même possible la destruction d'un certain volume de marchandises dans ce cas de figure. La première consiste à détruire les marchandises « abandonnées ». Le charriot à commissions que Darya avait caché pour éviter les ennuis pouvait ainsi être considéré comme égaré et par conséquent, être détruit sans contrainte et avec son contenu. La seconde consiste à faire admettre l'infraction que les policiers n'ont pas vue mais qu'ils soupçonnent. Sur ce plan, le contenu de l'échange qui m'a opposé à ce policier ce jour-là n'est pas très original. Il est même assez typique sur un certain nombre d'aspects.

À défaut d'éléments à charge...

Les policiers ne s'engagent probablement pas par plaisir dans un échange d'arguments stériles qui transpirent la mauvaise foi d'un côté comme de l'autre et qu'ils ont probablement avancés et entendus des dizaines de fois. S'il n'est pas question

de formaliser une saisie non-conforme par le biais d'un document légal, ils peuvent faire en sorte que la personne mise en cause reconnaisse d'elle-même son infraction et donc, de lui faire céder son stock de marchandises sans recourir aux moyens légaux.

— [*Évoquant sa dernière interpellation.*]

FARIDA : « Je vendais pas, j'étais comme ça [assise]. J'attendais quelqu'un. Elle [*une policière*] est venue. Elle m'a dit bonjour, j'ai dit bonjour.

GAUTHIER : Elle était en tenue ?

FARIDA : Oui, en tenue. Ah, j'ai crié là. Elle a regardé, tu vois et elle m'a dit : "Où est-ce que vous avez trouvé ça ? Ah vous vendez !" Non, je lui ai dit : "Est-ce que vous avez vu que je vendais ? Non, j'suis là, j'attends quelqu'un." Elle m'a dit : "Arrête de me raconter des salades."

GAUTHIER : Mais elle n'a rien pris ?

FARIDA : Ah si ! Tout ! Elle a pris tout !

GAUTHIER : Et, elle t'a fait remplir un papier ?

FARIDA : Non. Bah. . . Parce que moi, j'ai commencé à crier, j'ai dit : "c'est mes affaires et puis tu m'as pas vue que j'suis en train de vendre, donc qu'est-ce que vous faites maintenant c'est pas bien. Bon j'suis pas contre que vous contrôliez"... Elle m'a dit : "Oui, on a contrôlé, on a trouvé du pain".

GAUTHIER : Du pain ?

FARIDA : Ouais, du pain. "Donc, apparemment, vous vendez". J'ai dit oui. — (*Jeudi 30 mars 2017*)

Comme l'explique Farida à contrecœur, les policiers n'ont pas nécessairement besoin que l'infraction soit prise sur le fait pour que les revendeuses la reconnaissent. Les infractions antérieurement retenues contre les « multirécidivistes » peuvent suffire à ce qu'elles se sentent acculées assez lourdement pour remettre leurs marchandises plus ou moins d'elles-mêmes. Durant la conversation, un élément couramment mis en cause par les policiers est la provenance des produits. L'argument peut paraître facilement contournable et, à vrai dire, il l'est probablement souvent. Mais il fait néanmoins partie des points sur lesquels l'honnêteté du suspect est mise à l'épreuve. Si les mensonges prennent de l'importance, ils sont autant d'éléments à charge qui s'ajoutent à l'accusation initiale et la renforcent. Les re-

vendeuses peuvent aussi craindre qu'en se montrant peu coopératives, elles soient plus souvent interpellées à l'avenir. Sans compter qu'il est possible pour le policier de considérer que leur charriot à roulettes est en mauvais état et auquel cas, de le détruire en plus des marchandises qu'il contient. Cet abus de pouvoir est probablement même ce qu'elles redoutent le plus.

En outre, dire que les policiers interpellent et saisissent sans charge réelle quand elles leur font défaut, c'est dire qu'ils se basent sur leur mémoire lorsqu'ils ciblent des récidivistes ou tout simplement qu'ils se basent sur des apparences. Mais aussi longtemps que les revendeuses n'étaient pas leurs marchandises sur le trottoir, pas grand-chose ne les distingue des autres femmes âgées qui transportent un charriot à commissions dans les endroits et aux heures concernés. Il n'est pas non plus évident pour un policier de déterminer si les marchandises de la personne qu'il met en cause ont été achetées ou si elles se destinent à la vente en raison de la proximité avec les marchés de quartier qui ne délivrent pas non plus de justificatifs d'achat. Comme le souligne Darya, sur le marché de Barbès par exemple, il existe même des marchands proposant dans des conditions légales et réfrigérées des denrées de « déstockage ».

DARYA : « Tu sais, dans le marché de Barbès, si tu passes là-bas, il y a quelques boutiques déclarées, elles vendent de la nourriture que la date elle est passée, hein. »

Dans ce contexte, les récits de clients qui disent s'être faits confisquer des marchandises qu'ils avaient achetées (légalement ou non) ne sont pas rares.

LOUISA : « Une fois, il y a un monsieur, il allait partir en vacances, il avait acheté 400 euros de marchandises dans le marché ! Ça fait quatre ou cinq ans, c'était à Montreuil. Il allait pour rentrer chez lui avec ses sacs, bah ils ont tout pris. Il leur a dit : "venez voir la personne où j'ai acheté !" »

GAUTHIER : Il n'avait pas la facture ?

DARYA : Pas de facture ! Au marché, il n'y a pas de ticket...

LOUISA : Mais, il leur dit : "Venez voir la personne où j'ai acheté. Vous demandez si j'ai acheté ou pas." 400 euros de marchandises. C'était pour faire des cadeaux au bled. Il a crié. . . »

Le document légal que les policiers se gardent bien de présenter quand la saisie à laquelle ils ont procédé pourrait être contestée est appelé « procès-verbal simpli-

fié ». En lien avec les lourdeurs procéduriers, l'engorgement des commissariats et des tribunaux, son usage s'est répandu dans le dix-huitième arrondissement et dans d'autres qui en font la demande (septième, vingtième...). En dehors des situations litigieuses où mieux vaut encore le laisser rangé là où il est, il permet de sanctionner le délit sur constatation de n'importe quel type d'agents de police (Officiers de Police Judiciaire ou non) sans en référer au parquet de Paris. Il épargne ainsi du temps et des moyens. Concrètement, le document est rédigé sur place et vaut pour rappel à la loi, audition de l'individu, saisie et selon les cas, réquisition ou destruction des marchandises. Le document est signé par l'auteur du délit qui reconnaît les faits qui lui sont reprochés. S'il ne signe pas, la procédure prévoit qu'il comparaisse sur ordre du tribunal. Et s'il s'avérait que la marchandise détruite n'était pas simplement vendue illégalement mais également volée, la responsabilité du policier ne serait pas engagée. Tous ces avantages, ce n'est pas dans la rue qu'ils m'ont été expliqués mais dans les locaux du commissariat central.

VALÉRIE GOETZ [Commissaire centrale] : « On doit faire caler tout ça avec notre sens déontologique, les contrôles dont on peut faire l'objet. Il ne s'agit pas de... On a déjà eu des plaintes à l'IGPN contre nous, de gens qui disaient : "On nous a volé notre sac, notre truc"... Donc il ne s'agit pas non plus de se mettre en porte-à-faux [...] ». C'est pour ça que le parquet a autorisé ce commissariat depuis déjà longtemps à utiliser la technique du PV simplifié. [...] Donc on utilise beaucoup la technique du PV simplifié qui n'a aucune incidence sur le vendeur à la sauvette lui-même, parce que lui s'en fout complètement, mais qui permet – nous – de "légitimiser" nos saisies. C'est très important pour nous, pour asseoir un cadre légal. Donc, on fait signer ça. Il y a une sorte d'inventaire qui est... Monsieur D. vous en montrera un... Et là, on met à la benne, si possible devant les vendeurs, c'est beaucoup plus honnête. »

La benne dont la commissaire parle ici, dite « benne-police », est un équipement que le commissariat central a obtenu de la Mairie de Paris pour la prise en charge de toutes les marchandises saisies que les policiers assimilent à des déchets. Mais toutes les marchandises ne subissent pas le même sort.

BRUNO D. : « Il y a une distinction qui est faite entre tout ce qui est denrées périssables et non-périssables. Tout ce qui est périssable, bien

évidemment, il hors de question de le stocker. Comme vous l'imaginez, un paquet de viande, de poisson ou de crabe, comme l'évoquait Madame Goetz tout à l'heure, il est hors de question de le stocker. Il est détruit immédiatement. Ainsi que tout ce qui n'a pas de valeur marchande à proprement parler. Donc tout ce qui est usagé, en mauvaise état, tous les ballots de vêtements saisis... [...] Même si ce n'est pas détruit immédiatement devant eux, ils savent très bien et ils le voient, que le camion, plusieurs fois par jour, est arrêté, que la benne vient à côté du camion, pardonnez-moi l'expression, au cul du camion, on sécurise des deux côtés et l'intégralité du camion est vidée dans la benne. Ils le savent, ils viennent, ils regardent... »

Certaines marchandises finissent broyées dans les mâchoires d'une benne à ordures, d'autres sont emmenées dans un fourgon pour être inventoriées. Lorsque l'on se place du côté de celles et ceux qui subissent les saisies policières, on recense un grand nombre de soupçons à ce sujet. Pour certains, ces mesures de répression surviennent sans rime ni raison. D'autres s'interrogent sur les priorités des policiers. Qui cherchent-ils à interpeller essentiellement ? Interviennent-ils selon la dangerosité qu'ils reconnaissent aux produits vendus ? Ou agissent-ils pour des motifs moins avouables ? Le flou qui entoure ces interventions est comblé par des suppositions très variées. En qui concerne Farida, elle appelle cette distinction « la politique du Juif ».

— [*Dans une conversation ayant eu lieu quelques minutes après que le charriot que Darya avait caché ait été confisqué. Farida évoque des vendeurs qui proposent des produits périmés et d'autres qui proposent illégalement des produits neufs (habituellement des produits d'hygiène, du chocolat, des confiseries...). On peut supposer que ces produits ont été retirés frauduleusement de magasins de grande distribution, soit au moyen d'une cage de Faraday, soit avec l'aide d'un employé. On peut aussi penser que ces produits ont été obtenus auprès d'un grossiste en bénéficiant des accès attribués aux gérants de commerces. Farida estime que les opérations de police sont plus fréquentes en leur présence qu'en leur absence. Non pas parce que les policiers en feraient une priorité mais parce que, d'après elle, ils organiseraient discrètement un recel de ces produits. Comme on va le voir, c'est essentiellement le traitement*

différencié des marchandises au moment des saisies qui l'incite à le penser.]

DARYA : « Mais moi, je comprends pas pourquoi des fois, ils nous voient en train de vendre, ils disent rien. Et quelque fois, ils attrapent tout.

FARIDA : Ça, c'est la politique des Juifs. Tu sais des fois, je dis, regarde, y a personne qui va venir aujourd'hui. Elle [une autre revendeuse] me dit vous êtes sûre ? Je dis, tu vas voir, parce que y a pas les gens qui vendent du shampoing, y a pas les gens qui vendent du café, du savon, etc. Y a que le périmé. Et c'est vrai, y a personne qui vient.

GAUTHIER : Donc ils viennent quand y a des gens qui vendent du shampoing, etc [les produits neufs] ?

FARIDA : J'sais pas moi... C'est que y a quelque chose ou quoi ? Quand on est juste entre nous, qu'on vend du périmé, il vient personne. Parce que ça ne les intéresse pas ! Après, quand il y a des choses que ça les intéresse... Parce que tout ça, ça va être revendu après.

GAUTHIER : Les policiers revendent après ?

FARIDA : Ah oui, ils font les saisies, ils saisissent tout ça mais ils vendent après. Ça [les aliments périmés], s'ils en trouvent, ils mettent à la poubelle. Si c'est du neuf, ils mettent pas à la poubelle, ils mettent dans la voiture.

DARYA : Oui, c'est vrai, moi j'ai vu aussi.

GAUTHIER : Tu as vu ça, toi ?

DARYA : Oui, moi j'ai vu aussi.

FARIDA : Ah oui, plusieurs fois. Même elle [Darya], hein.

FARIDA : C'est pour ça, j'te dis qu'il y a beaucoup de politique. Devant nous, ils vont dire voilà, on a saisi tout le monde. En fait, ils vont faire le tri après.

GAUTHIER : C'est la politique de quoi, tu dis ?

FARIDA : Bah c'est la politique des Juifs. Ils sont intelligents. Et, ils sont plus forts que nous. Regarde, avant on cachait les affaires là [à plusieurs centaines de mètres du point de vente] et maintenant, ils cherchent aussi ici pour trouver les sacs. » — (*Avenue de la Porte de Montmartre - Mercredi 11 janvier 2017*)

C'est donc assez trivial, la police ne cache pas ses soupçons et son public le lui rend bien. Mais pas seulement. Si des clients peuvent constituer des cibles erronées et si des opérations échouent à tromper la vigilance des (vrais) contrevenants, ces anomalies révèlent par la même occasion les termes de la relation de contrôle que la police instaure en procédant de cette manière. Une relation où policiers et contrevenants rivalisent de ruse. La capacité des premiers à tromper la vigilance des seconds est largement diminuée par la capacité d'adaptation de ces derniers. Ces difficultés ne sont évidemment pas sans conséquence sur la réussite des opérations policières. Après un certain temps, l'effet de surprise des nouveaux membres du groupe-sauvette s'amointrit. Non seulement des descriptions physiques de chacun d'eux circulent aussi vite qu'une trainée de poudre parmi les revendeuses mais leurs clients sont, eux aussi, nombreux à savoir les identifier.

L'adaptation des contrevenants

[Alina m'apprend que depuis ma visite au commissariat central, le groupe-sauvette s'est agrandi.]

ALINA : Y en a presque une dizaine. Parce qu'entre l'équipe qu'on connaissait, y en avait six et ils en ont recruté pas mal des nouveaux. Enfin, sûrement qu'ils étaient déjà au commissariat mais maintenant, ils s'habillent en civil, nous, on les connaît pas et du coup, ils peuvent t'attraper.

GAUTHIER : Les nouveaux, c'est depuis quand ?

ALINA : Les nouveaux c'est depuis cette année.

GAUTHIER : Donc depuis janvier ?

ALINA : Depuis la rentrée plutôt, depuis la rentrée de septembre, y a pas mal de nouveaux. »

Ces propos sur les récents recrutements (supposés) du commissariat central laissent imaginer à quel point les revendeuses portent au groupe de policiers « en civil » une attention accrue. Les efforts qu'elles fournissent pour identifier les nouvelles recrues le plus tôt possible sont continuels. D'autres notes de terrain montrent que pour être capables de décrire les membres du groupe-sauvette avec précision, les revendeuses partagent régulièrement leurs expériences d'interpellations et font ainsi circuler entre elles un large éventail de jugements personnalisés qui les concernent.

— [*À propos d'un membre du groupe-sauvette.*]

GAUTHIER : « Il ressemble à quoi ? »

ALINA : Il est très grand, blanc aux yeux bleus. Avec des lunettes. J'te dis comme Harry Potter. Harry Potter en grande taille, tout simplement. D'ailleurs, tout le monde lui donne ce surnom. Après, il y en a plein qui l'appellent le pouilleux. Si on te dit, le pouilleux, il est là, c'est que c'est lui. Lui, il prend tout. Il prend TOUT ! Et il dit rien du tout. Si tu vas parler avec lui, il va te dire : « Donne-moi tes papiers », il va te mettre une amende. Il va te dire que t'as pas à dialoguer avec lui. Il va te montrer que c'est lui l'autorité, que c'est lui le flic. Bah dans un sens, je le comprends, hein... Moi, je préfère pas parler parce que ça peut t'apporter des amendes, ça peut... Tu peux aller loin avec lui. » — (*Avenue de la Porte de Montmartre - Jeudi 12 janvier 2017*)

[*À propos de la dernière interpellation que la Marocaine a subi. Elle aurait eu lieu à environ 500 mètres du point de revente.*]

LA MAROCAINE : « C'est le Noir, il me connaît. *Wallah* le Noir, il est dangereux ! Il faut faire attention au Noir, un grand Noir. Ah oui ! C'est lui qui m'a eue la dernière fois. Il m'avait déjà repéré. Alors il a dit à deux autres qui j'étais et c'est comme ça, ils m'ont attrapé là-bas sous le pont. Et ils m'ont tout pris, tout ! Toute la nourriture et puis mon caddie. J'te jure, j'ai crié ! J'ai crié tant que j'ai pu. » (*Jeudi 03 mars 2016*)

— [*Une minute ou deux après l'interpellation de Khadija.*]

LA MAROCAINE : L'autre ? Le gros ? C'est lui qui l'a contrôlée ?

GAUTHIER : Ouais.

LA MAROCAINE : Pas de cheveux ?

GAUTHIER : Non, pas de cheveux. Avec des lunettes.

LA MAROCAINE : Ouais, eh ben il est gentil, lui.

DARYA : Oui. Lui, le petit, il est gentil. Quand même... » — (*Avenue de la Porte de Montmartre - Jeudi 30 mars 2017*)

— [*À propos du même policier.*]

HAMED [vendeur de vêtements] : « Le plus gros là, le civil, lui, il est très gentil. Un petit gros avec des lunettes... »

LOUISA : Oui, lui, il est très gentil.

HAMED : Lui, il est gentil mais si ses copains, ils sont à côté, il te pardonne pas.

LOUISA : Quand il y a les collègues avec lui...

GAUTHIER : Il est obligé de durcir le ton quand ses collègues sont là ?

HAMED : Ouais mais sinon non, il te dit : “Allez, ramasse.”

DARYA : Oui, il est gentil. Il comprend les gens qui sont dans la mauvaise situation. » — (*Avenue de la Porte de Montmartre - jeudi 30 mars 2017*)

— [*À propos d'un « policier blond ».*]

LOUISA : « Moi une fois à Barbès, j'étais dans un coin, je parlais au téléphone. Alors il a fait ça [*mimant le geste de soulever le rabat du charriot*], il a commencé à regarder. J'ai dit : “Hé ! Qu'est-ce tu fais là-bas, toi ? Laisse mon caddie tranquille, c'est à moi, c'est pas à jeter.” Il m'a dit : “Ouais Madame, allez-y, rentrez à la maison. Mais il faut pas vendre.” J'ai dit : “Non, non j'vends pas, j'attends que la pluie se calme”... Et une fois, je suis passée par derrière, par le commissariat [*de la Goutte d'Or*]. Et ce jour-là, il était pas en civil, il était en tenue. J'avais un caddie, avec un sac à dos. J'ai dit, je vais passer par là-bas, ils vont quand même pas... Et bah si ! Ils m'ont arrêté. “Bonjour Monsieur, allez-y, regardez, je vends pas le neuf, j'ai ni shampoing, ni rien du tout.” J'avais un grand sac, c'étaient des galettes des rois. Il a regardé : “Ah, c'est des galettes des rois ?” Il a regardé la date, c'était pour le lendemain. Il m'a dit : “Madame, allez-y, allez-y, c'est bientôt la fin du marché, allez-y, liquidez ça ! Comme ça, elles seront mangées avant la date de péremption !” [*rire*] Il m'a dit : “Bonne année Madame, au revoir madame, bonne vente Madame” [*éclats de rire collectifs*].... » — (*Avenue de la Porte de Montmartre - Jeudi 30 mars 2017*)

Les membres du groupe-sauvette ne sont pas les seuls à vouloir prendre les contrevenants sur le vif. Mais de façon tout à fait paradoxale, les agents circulant en uniforme sont bien loin de faire l'objet d'une attention aussi précise. Sans l'apparence impersonnelle que donne l'uniforme et en raison de leur faible nombre, les

agents de l'unité « en civil » supposés agir dans la discrétion se retrouvent surexposés au regard vigilant des revendeuses. Ce qui est d'autant plus vrai pour les plus anciens d'entre eux n'épargne pas longtemps les agents nouvellement affectés. De fait, quand une nouvelle recrue effectue sa première intervention, elle suscite une vague d'inquiétude immédiate. À tel point que les revendeuses peuvent même aller jusqu'à entreprendre des vérifications lorsque la présence d'un inconnu leur paraît suspecte.

— [*Environ quatre mois après la dernière vague de recrutement (supposée) du groupe-sauvette.*]

Le 16 février 2017 est un jeudi comme un autre sur l'Avenue de la Porte de Montmartre. Les revendeuses sont suffisamment nombreuses pour former deux rangées sur le trottoir. À côté d'elles, des usagers des transports en commun montent et descendent des bus qui se succèdent. Mais la présence d'un homme qui patiente contre l'abribus les rend nerveuses. Il est métisse, âgé d'une trentaine d'années, porte un costume, des chaussures de ville et tient un cartable dans les mains. Deux revendeuses qui se trouvent à proximité échangent en arabe. Alina me traduit leurs inquiétudes. L'une des deux est presque sûre d'avoir eu affaire à lui pas plus tard que la semaine dernière. Alina le juge aussi suspect. Elle pense qu'il pourrait faire partie des nouveaux recrutements du commissariat central.

« Lui, j'oublierai jamais. Un Africain avec des yeux bridés, une tête de triso[mique] là ! Ah ouais, c'est louche, j'te jure. Fais attention de ne pas le regarder. Surtout, tu ne le regardes pas... Mais tu l'as vu lui là-bas, qui fait comme si qu'il attendait l'bus ? Là... Qui mange une orange... J'ai bien l'impression que c'est lui qui m'a attrapée dimanche. C'est un nouveau, lui. C'est pour ça, on ne peut pas le connaître encore bien. »

De là où il se tient, il jette de réguliers coups d'œil sur le sol où sont étalées les denrées. Une poignée de minutes s'écoulent sans que personne n'ose quitter les lieux. Personne n'interrompt ses transactions non plus... Finalement, toute cette angoisse prend fin lorsque Louisa (qui se tient juste à côté) décide de l'aborder :

« Monsieur, vous êtes pas un policier ?

- [*Voyant que quelqu'un s'adresse à lui, il retire le casque qu'il a sur les oreilles :*
] Hmm ? Pardon ?

- J'dis, vous êtes pas un policier ?

- Ah non. Pas du tout, non.

- Ah bon, on a eu peur ! On savait pas... On croyait que vous étiez un policier parce que vous nous regardiez comme ça... On s'est dit peut-être... » —

Évidemment, ce genre de précautions ne suffisent pas toujours. Quand ce n'est pas le cas, les revendeuses engagent des négociations comme peuvent le faire leurs homologues de la Tour Eiffel. En particulier, elles s'attacheront à contester les sanctions qu'elles trouvent injustes ou abusives. Typiquement, la destruction de leur charriot. Mais ce qui distingue plus fondamentalement leur attitude dans cette relation de contrôle, ce n'est pas qu'elles négocient ponctuellement, c'est qu'elles s'adaptent aux subterfuges du policier. Assez étonnement, la ruse déployée par la police pour les attraper encourage aussi leurs clients à les aider. Qu'ils travaillent en tenue de police ou en tenue civile, les policiers ne peuvent ignorer qu'une bonne partie de leurs actions échouent parce que quelqu'un a pu alerter les revendeuses de leur présence avant qu'ils n'aient eu le temps d'intervenir. Et pour cause, un bon nombre des clients des revendeuses sont capables de les identifier, y compris les membres du groupe-sauvette. Ils assistent aux interpellations qu'ils parviennent à organiser et surtout, vont et viennent sur le trottoir. À la fois mobiles et bien renseignés, les clients jouent les vigies efficacement.

[Propos d'une cliente sur le Boulevard Ney durant l'opération de police du jeudi 30 mars 2017.]

« Allez-y, partez ! Ils sont arrivés là-bas dans l'arrêt du bus. Ils ont enlevé des sacs, j'sais pas à qui... Allez-y ! Courez parce qu'ils sont en train de faire le tour, ils seraient capables de venir jusqu'ici. Oh, il y en a un, il m'a regardé méchamment, mon dieu, j'ai préféré partir. »

Il est clair que ce sont généralement des clients qui ont suffisamment de proximité (et peut être aussi d'intérêts) pour donner aux revendeuses ce genre de coups de pouce. Du point de vue policier, ces liens de clientèle brillent ainsi d'une évidente complicité. On peut alors observer que les opérations de police qui débouchent sur une interpellation peuvent leur donner l'occasion d'ébranler la bienveillance des clients. La photo présentée ici illustre la façon dont les agents de police cherchent en quelque sorte à casser cette solidarité.



Alina s’y tient en bien mauvaise posture. À ce moment-là, tout le monde, sauf elle, avait pu disparaître avant l’arrivée de policiers municipaux. La Marocaine, Jeanne et moi avions même eu le temps de mettre à l’abri nos marchandises et de nous mêler innocemment à la dizaine de personnes (des clients pour la plupart) qui attendaient de voir comment les agents allaient sanctionner Alina. À sa gauche, un client lui rappelait qu’une fois de plus, trop de ses marchandises étaient étalées pour pouvoir les rassembler suffisamment vite. L’un des trois agents complète le procès-verbal. Au beau milieu des nombreuses cagettes en bois éparpillées, un autre a pris soin d’entasser sur le sol l’intégralité de ce que les sacs d’Alina contenaient. Il passe en revue les boîtes d’emballage. Une minute plus tard, il lève la tête en direction des badauds :

« De la nourriture périmée depuis plus d’un mois... Et vous, vous achetez ça ? » — (*Avenue de la Porte de Montmartre - Jeudi 17 mars 2016*)

Ce type de situation forme un contexte idéal pour tenter de mener une action

dissuasive sur la clientèle. Rien n'oblige *a priori* un policier à effectuer un pareil étalage des marchandises sur le trottoir avant de les détruire. Le plus souvent, les marchandises périssables sont jetées par tas entiers et sans inspection précise. Mais cette mise en scène bénéficie d'une audience particulièrement attentive. Les affirmations sur ce registre sont courantes dans des contextes similaires :

— « Si vous avez envie de tomber malade, allez-y, continuez à acheter ces trucs périmés ! » — (*Avenue de la Porte de Montmartre - Jeudi 12 janvier 2017*)

— « Tout ça, ça vient des Restos du Cœur en plus... » — (*Avenue de la Porte de Montmartre - Jeudi 19 janvier 2017*)

Toutefois, hormis ces quelques commentaires adressés aux clients et hormis aussi les situations où les éléments à charge font défaut (ce qui a été évoqué plus haut), les échanges verbaux restent en général assez rares lors des saisies de marchandises organisées dans l'arrondissement. Au fond, dans le cadre des interventions sur le vif, les policiers ne se servent de leur pouvoir discrétionnaire qu'en dernier recours. C'est-à-dire quand ils n'ont pas d'autre choix que d'engager un échange verbal avec le contrevenant. Si maintenant on observe les interactions qui ont lieu à l'occasion des opérations d'éviction, on constate que c'est exactement la même chose. La plupart du temps, la simple arrivée d'une patrouille pédestre suffit à provoquer le départ précipité des vendeurs. La patrouille se contente alors de confisquer les marchandises que leurs propriétaires ont dû abandonner (au moins en partie). Dans ces circonstances, des échanges n'ont lieu que lorsque les policiers sentent que leur autorité est ébranlée. Il n'a, pour ainsi dire, d'autre fonction que de rappeler à l'ordre et d'intimider.

Les évictions

Les policiers ne sont généralement pas avares de commentaires et de réactions irascibles pour qualifier les ordures et les encombrements qu'ils constatent en arrivant sur les lieux. Au moment où les vendeurs s'enfuient devant eux, leur regard porte d'avantage sur le sol où s'entasse ce qu'ils n'ont pas pu emporter dans leur fuite. En simplifiant à peine, ce que l'on voit lorsqu'ils interviennent, c'est une série de gestes machinaux, vifs, presque agressifs, consistant à éviter que les marchandises soient réappropriées durant et après l'éviction. Les policiers écrasent à

grands coups de bottes les caquettes que des vendeurs de toutes sortes récupèrent auprès des camions de marchands conventionnels et qu'ils utilisent pour présenter leurs marchandises. Ils déplacent du bout des pieds les objets, les vêtements, les denrées et forment des tas pour faciliter leur enlèvement par la suite. De façon plus radicale, si un tas de vêtements est suffisamment important, certains dégouilleront la gazeuse de CRS qu'ils ont à la ceinture pour en asperger les tissus. Tous ces gestes sont réalisés sans pratiquement aucun contact avec les mains. En manipulant avec les pieds et non les mains, ils évitent évidemment d'avoir à se baisser. Mais ils marquent aussi une intention très claire de considérer ces objets comme des ordures et non comme des objets dignes d'être échangées.

Ce que l'on entend au même moment, ce sont des commentaires grinçants : « On va les dégager, on verra après pour tout le bordel » ; ou des invectives à la cantonade : « C'est quoi tout ce tas là ? Allez, dégagez ! » ; « Non mais vous en avez pas marre de ramener de la merde ici, sérieusement ? » Les policiers ne reprochent pas simplement à un ensemble indifférencié de justiciables de salir ou d'encombrer des lieux publics. D'une part, il s'agit d'une saleté avec laquelle ils rentrent en contact eux-mêmes (à la différence d'une personne qui urinerait dans la rue par exemple). Et d'autre part, ce sont des détritiques qu'ils doivent gérer en leur présence. Évidemment, les vendeurs refusent de considérer que ce qui leur a été confisqué sont des ordures et quelles devraient être traitées comme telles. C'est une cause de tensions récurrentes durant les évictions.

Autre source de frictions, les attitudes pouvant être interprétées comme de la provocation. La peur que le policier peut inspirer dans un premier temps, est peu à peu canalisée, maîtrisée et rationalisée. Cet apprentissage comprend entre autres les horaires où les policiers sont susceptibles d'intervenir, dans quelles circonstances ils sont susceptibles de mettre les revendeuses en cause et à quels endroits. Lors de mes premières heures de vente à Barbès par exemple, Jeanne m'apprenait que je pouvais parfaitement vendre illégalement sous les yeux de fonctionnaires de police du moment qu'ils étaient assis à l'intérieur d'un véhicule.

— [*Une voiture de police est stationnée en double file à l'angle de la rue des Islettes.*]

Jeanne m'envoie vérifier que personne n'est à l'intérieur. À mon retour, je lui annonce qu'un fonctionnaire est installé derrière le volant. Qu'à cela ne tienne, nous vendons quand même. Nous sommes exactement dans l'angle du rétroviseur

mais Jeanne dit que si ce véhicule est stationné là où il est, c'est qu'il est utilisé pour autre chose. Habituellement, le camion dont les policiers se servent pour les saisies effectuées le long de la station de métro est stationné en amont, derrière le kiosque à journaux. Les policiers s'avancent ensuite à pied. — (*Samedi 30 janvier 2016*)

De la même façon, j'ai également appris qu'à la Porte de Montmartre, je devais quitter les lieux si un véhicule de police venait du haut de la rue mais qu'au contraire, je n'avais pas de souci à me faire s'il venait du bas. J'ai aussi appris qu'à Saint-Ouen, les risques étaient limités à condition de se tenir à au moins vingt mètres des extrémités de la rue Jean Henri Fabre et de surtout éviter la rue Babinski. J'ai évidemment appris à connaître le modèle, la couleur et l'immatriculation des deux fourgons banalisés dont se sert le groupe-sauvette... J'abrège cette liste mais je souligne que ces précautions rudimentaires correspondent pour beaucoup à des particularités locales qui n'autorisent pas les interpellations dans les mêmes conditions. Dans un cas, les infractions mineures sont tellement nombreuses que chaque policier se concentre sur celles qui le concernent même si d'autres apparaissent dans son champ de vision. Dans un autre, c'est la densité du trafic qui ne lui permettra pas de garer son véhicule. Dans un troisième cas, c'est l'étroitesse de la rue qui ralentit fortement la progression des patrouilles et qui fera qu'un policier, même « en civil », sera probablement identifié après seulement quelques mètres.

Tous ces détails assimilés par expérience et partages d'expérience font que les efforts des vendeurs pour éviter les risques d'interpellation donnent souvent l'impression d'être abaissés au minimum syndical. Ne serait-ce lorsque l'on observe les distances parcourues au moment de l'arrivée des policiers. Beaucoup jugent que traverser la chaussée pour rejoindre le trottoir opposé est suffisant. Si plus de précautions pourraient parfois être utiles, les vendeurs ont aussi intérêt de ne pas trop s'éloigner pour pouvoir obtenir à nouveau un espace où vendre après le passage des policiers. Cette façon de faire des efforts pour éviter les ennuis, mais pas trop, ressemble parfois à s'y méprendre à de la provocation. Le déplacement des vendeurs sur quelques mètres symboliques est rarement mis en cause par les représentants de l'autorité. En revanche, ces derniers prennent leur rapidité d'exécution plus au sérieux.

Lorsque la grisaille parisienne laisse place à une pluie froide et perçante, les transactions qui ont normalement lieu autour de la station de Barbès sont organisées sous son parvis intérieur. Une foule très dense se forme au sein même de la station, sur cet espace de passage qui permet de rejoindre les escalators de la ligne 2, le couloir souterrain des lignes 4 et 7, ainsi que la sortie Guy Patin (voir photo). Cet étrange barnum ne plaît pas du tout aux hommes en uniforme. Il ne faut généralement pas plus d'un quart d'heure avant que des policiers ou des agents de sûreté ferroviaire viennent repousser énergiquement la foule en direction de la sortie. Mais les portes battantes dont elle est équipée ralentissent considérablement le flux. Ces conditions ont à peu près tout pour mettre ces agents à l'affut du moindre de signe de provocation.



— Le mercredi 25 janvier 2017 aux environs de 11 h, un homme d'une trentaine d'années, grand et mince, s'attire les foudres d'un agent de sûreté ferroviaire. Alors qu'il neigeote, une masse compacte de gens est expulsée de la station de métro. Depuis l'autre côté des barreaux métalliques qui encerclent la station à certains endroits, je comprends que le fonctionnaire de la RATP reproche à ce vendeur de vêtements de ne pas avoir rassemblé ses affaires suffisamment vite. Les propos ne me sont pas entièrement audibles de là où je me tiens mais je saisis que la conversation s'envenime. Il est alors emmené sur le côté de la station. Plusieurs agents de sûreté ferroviaire l'encerclent désormais.

- « Monsieur, carte nationale d'identité. [*L'agent outragé répète plusieurs fois cette phrase. Quelques dizaines de secondes se passent... Le jeune homme reste calme et parle bas (inaudible à ma distance). L'agent, lui, change alors de ton :*] T'as quoi comme passeport ?

- [*Son collègue renchérit :*] Tu cherches la misère. C'est pas compliqué, les autres, ils nous ont vus, ils ont dégagé. Toi, t'es resté, t'as

décidé de faire le malin. Alors maintenant, tu restes là. Soit tu donnes à nous, soit tu donnes aux policiers. Là, ils arrivent. Mais après, eux, ils t'embarquent³.

[*Le premier s'avance et bombe le torse sous son gilet pare-balles et approche son visage de façon à l'intimider :*] Tu fais le malin ? Tu fais le malin, je t'encule, moi ! C'est clair ? » —

À l'image de cet incident où il est difficile de déterminer si l'intention du vendeur est réellement conflictuelle, certaines situations invitent plus que d'autres les policiers à y voir de la provocation. Même si les vendeurs ne s'engagent normalement pas dans une confrontation claire et affirmée, les policiers peuvent rencontrer des comportements qu'ils jugent désinvoltes. À soixante-sept ans, Jeanne est à l'opposée d'une population masculine et juvénile à laquelle on pense spontanément lorsqu'il s'agit de provocations envers la police. Et pourtant, Jeanne n'est pas du genre à se laisser impressionner par la présence d'hommes en uniforme, ni à s'aplatir timidement lorsqu'ils ont quelque chose à lui reprocher. Elle rappelle aussi régulièrement qu'elle ne manquerait pas une occasion de leur prouver son impertinence.

— [*Durant une conversation en présence de Darya et moi.*]

JEANNE : « C'est comme l'autre fois, j'étais partie récupérer là-bas à Carrefour. Pis, là-bas, c'est sur le côté qu'ils les mettent [les poubelles]. Des grands bacs qu'ils mettent souvent... Alors, ils mettent un carton par-dessus souvent mais en dessous, c'est plein ! Ce coup-là, j'ai trouvé plein de biscuits, plein de biscuits.[...] Et puis là, j'remonte jusqu'au feu [de circulation] pour aller prendre mon bus. J'étais avec mon charriot REM-PLI de biscuits ! Mais REM-PLI ! Et là, j'entends parler au *talki-walki*. J'me retourne, c'était deux motards qui étaient là, au feu. Ils s'en allaient j'sais pas où... Alors je leur dis comme ça : “Alors, on s'ballade ?” “On s'ballade ?” que j'leur dis comme ça [rire] ! Et y en a un qui me répond : “Non, on ne se ballade pas, on travaille.”

3. En France, selon le code de procédure pénale, seuls les officiers de police judiciaire sont habilités à effectuer un contrôle d'identité (et éventuellement sur l'ordre et sous la responsabilité de ces derniers, les Agents de Police Judiciaire et aux Agents de Police Judiciaire Adjoints). Concernant les agents assermentés missionnés de l'Établissement public de sécurité ferroviaire, ils sont habilités à recueillir ou à relever l'identité d'un usager des transports. Néanmoins, si le contrevenant refuse ou se déclare dans l'impossibilité de justifier son identité, les agents sont tenus d'aviser un officier de police judiciaire territorialement compétent (au premier alinéa du II de l'article 529-4 du code de procédure pénale).

Il m’répond ça. “Ah bon” que j’fais ! Alors j’sais pas où c’est qu’ils s’en allaient comme ça, sur les grands boulevards ou j’sais pas où... “On s’ballade ?” que je leur dis comme ça [rire] ! » — (*Barbès - Samedi 01 octobre 2016*)

Puisqu’il s’agit le plus souvent de détruire les marchandises « abandonnées » durant les opérations d’éviction, les procès-verbaux simplifiés n’ont pas plus d’intérêt qu’ils n’en ont lors d’interventions censées prendre les contrevenants sur le vif mais qui échouent à le faire. En revanche, la mobilité de la benne-police est fortement mise à contribution.

VALÉRIE GOETZ : « On a E-TU-DIÉ les circuits pour que la benne engrange un maximum de tonnage avec le minimum de déplacements, puisqu’il fut un temps, elle courrait partout.

BRUNO D. : Absolument.

VALÉRIE GOETZ : Au fur et à mesure que les collègues l’appelaient sur le terrain : Château Rouge ! Porte ! Lariboisière ! Butte Montmartre ! Etc. La benne courrait partout. Alors dans les embouteillages, il y a un manque à gagner énorme ! Donc, on l’a sectorisée pour qu’à certains endroits elle soit sur place et qu’ensuite elle aille ailleurs. »

Son efficacité est aussi censée permettre de raccourcir les délais qui séparent les opérations d’éviction et le moment où l’enlèvement des marchandises est réellement possible. Ce faisant, elle libère (théoriquement) le policier de terrain d’une tâche de surveillance pénible.

VALÉRIE GOETZ : « Ce qui est important aussi, c’est que je ne vois plus mes policiers comme je l’ai vu quand je suis arrivée en juillet 2015, garder des tas d’ordures pendant une heure - une heure et demie, le temps que la benne arrive. On n’est pas des éboueurs, je refuse qu’on prenne mes fonctionnaires de police pour des éboueurs. Je ne veux plus. Niet ! C’est fini. »



Une scène illustrant ce que la commissaire Goetz veut éviter. Un jeune policier attend l'arrivée du camion-benne après avoir réquisitionné des marchandises et le matériel qui a servi à les transporter. Un couple marche derrière lui et lui demande avec insistance de bien vouloir les lui restituer.

Ces dernières années ont également permis au commissariat central d'obtenir l'aide d'équipes de fonctionnaires supplétives, lesquelles sont mises à contribution pour la surveillance de la benne notamment.

BRUNO D. : « Des personnels qui ne sont pas armés, qui sont des personnels de la ville de Paris [DPSP], qui ont une qualification judiciaire d'APJA [Agent de Police Judiciaire Adjoint], qui peuvent mettre des contraventions, ce genre de choses pour des étalages, des choses comme ça, qui nous prêtent main forte sur des opérations de masse. Alors, ce ne sont pas des fonctionnaires de police mais ils peuvent nous aider à sécuriser un tas qui a été saisi, quand il y a des saisies de masse, hein. En attendant la benne de la ville de Paris [...] »

Tant que les marchandises sont étalées le long du trottoir, leurs propriétaires peuvent encore espérer les récupérer. Certains s'engagent alors dans des discussions

interminables ; d'autres crient, s'énervent, dénoncent une injustice ; d'autres encore appellent à la clémence, demandent pardon, supplient... La benne-police n'évite pas toutes les situations de ce genre en réalité. Mais la gestion des marchandises concentre une partie importante des aspects négatifs du travail de terrain. Il n'est donc pas étonnant qu'elle soit aussi l'un des principaux postes sur lesquelles les autorités policières ont apporté des changements, certains visant, plus concrètement, à déléguer des tâches secondaires à un personnel chargé d'assister les policiers.

Au bout du compte, les moyens légaux, humains et logistiques qui ont été négociés dans le cadre des opérations d'éviction permettent aux forces de l'ordre de se focaliser sur l'essentiel, c'est-à-dire sur une prise en charge des marchandises et non de leurs propriétaires. Là où les gardes à vue ne peuvent être utilisées massivement, les évictions accompagnées de la benne-police permettent de détruire d'importants volumes de marchandises et de le faire rapidement. En plus de l'efficacité de cette approche, les vendeurs comptent parmi eux des populations vulnérables sous l'angle de leur condition physique, sociale, ou les deux. Gérer les marchandises en ayant préalablement pris soin de les mettre à distance, c'est éviter toute interaction avec eux et par extension, c'est aussi éviter de faire l'objet de contestations ouvertes et spontanées que des débordements pourraient entraîner. Les passants qui s'arrêtent et contestent dans la rue le traitement qui est réservé aux vendeurs appartiennent sans aucun doute à la somme de contrariétés qui rendent la tâche du policier pénible et hiérarchiquement dévalorisée (Van Maanen, 1978). Certaines sont isolées, d'autres prennent parfois une dimension collective. Elles peuvent même susciter l'émoi d'universitaires de passage (Milliot & Tonnelat, 2013).

Dernier avantage de cette benne et non des moindres, elle est capable de peser les quantités qu'elle reçoit. De cette manière, le tonnage des marchandises détruites est devenu l'une des unités de mesure qui se substituent aux indicateurs ordinaires (gardes à vue, contraventions...).

Sale boulot et statistiques

VALÉRIE GOETZ : « Moi, je me mets à la place des riverains, ça fait mal au cœur. Sur Porte de Montmartre, le Mail Binet et les résidences, enfin les HLM, c'est des gens paupérisés qui vivent là. Le samedi -

dimanche, ils n'ont pas le loisir de s'barrer pour aller à Deauville passer un weekend peinard, quoi. Donc leur seul espace, on va dire de détente, c'est d'aller se promener avec les gamins, le chien, la grand-mère, là, sur le Mail Binet, le square à côté. Ça leur est inaccessible. À cause des sauvettes. Sans compter le joli petit square à côté où ils vont chier etc, machin. On est saisi pour des outrages, parce que les autres, ils font heu... Voilà. Tout ça, c'est la réalité brute de décoffrage du terrain. Donc pour le riverain moyen, c'est juste que moi je ne comprends même pas qu'il ne pète pas plus un câble que ça. Moi, j'ai ça en bas de chez moi, j'investis le bureau du Maire immédiatement. Enfin bon... »

Sur les quatre-vingt minutes d'entretien que mes interlocuteurs m'ont accordé, la dégradation du cadre vie des habitants de l'arrondissement a maintes fois été évoquée. « Le nombre de doléances a encore explosé ». Les trottoirs sont sales et encombrés. Des particuliers estiment que « leur bien se déprécie ». « Le préjudice causé au marché officiel est énorme ». Les habitants « comptent sur nous »... Mais la police, elle, sur quoi compte-t-elle ? D'une façon générale, les actions menées contre la vente à la sauvette ont l'inconvénient d'être peu visibles. Et, au-delà de les comptabiliser d'une manière ou d'une autre, c'est aussi les difficultés à maintenir les efforts dans la durée qui rendent la problématique peu encourageante.

VALÉRIE GOETZ : « Évidemment en réunions publiques, à la mairie, on est bien obligé de vendre nos actions, parce que les gens vont dire : “Vous faites rien”, donc on leur annonce tout ce qu'on fait. Mais maintenant les gens en sont à un tel degré vis-à-vis de ce qu'on pouvait leur vendre avant de façon sereine, ils en sont à un tel degré d'exaspération, avec une parole qui s'est beaucoup libérée depuis les attentats. Donc les gens disent : “Oui c'est bien joli mais ils sont toujours là. Et puis, ils sont de plus en plus nombreux, et puis ils sont tous étrangers”, et puis ceci, cela... »

Ayant assisté aux réunions de quartier de la Goutte d'Or où les habitants sont invités à s'exprimer, Virginie Milliot (2015) rapporte, elle aussi, que les griefs qui concernent la vente à la sauvette y sont effectivement nombreux. Sur ce plan, les évictions simples ont beau constituer une activité de police peu valorisante et frustrante, non seulement elles constituent la forme la plus visible de la présence policière sur la voie publique mais on peut aussi légitimement penser qu'elles per-

mettent de détruire autant de marchandises, sinon plus, que les interventions sur le vif.

J'ai pu m'en faire une idée en croisant les chiffres que la commissaire et son brigadier m'avaient communiqué pour me convaincre de l'ampleur de la problématique.

VALÉRIE GOETZ : « On en est à quasi 9000 PV simplifiés. Et, depuis le début de l'année, on doit être à 350 tonnes de mises à la benne⁴.

Parce que c'est la benne qui pèse, hein. C'est pas nous. »

Voilà pour les statistiques globales tenues sur les onze premiers mois de l'année 2016. À raison de trente-et-une tonnes de marchandises détruites pour une moyenne de 818 procès-verbaux simplifiés chaque mois, chaque saisie ne dégagerait pas moins de trente-sept kilos. Si l'on isole le travail du groupe-sauvette, on obtient un ratio équivalent. Celui-ci déposerait chaque mois environ trente-cinq tonnes de marchandises dans les broyeurs de la benne-police et rédigerait entre 800 et 1000 procès-verbaux simplifiés pour atteindre cette quantité, soit environ trente-neuf kilos par saisie. Sauf à considérer plausible que chaque contrevenant soit interpellé avec l'équivalent du poids d'un enfant de douze ans sur les bras ou les épaules⁵, nous pouvons supposer que ce chiffre reflète des irrégularités. En l'occurrence, qu'une partie des quantités détruites par la police ne passent pas par les formalités bureaucratiques. Si, comme nous l'avons vu, les procès-verbaux simplifiés ne sont pas utiles pour ramasser des marchandises « abandonnées » et qu'ils sont même potentiellement risqués pour les saisies que les agents savent contestables, il n'est en effet pas étonnant de constater ce déséquilibre avec les quantités de marchandises saisies calculées par la benne.

Reprenons la photo que j'ai présentée plus haut où Alina tient le premier plan d'une scène de saisie policière et dont je dirais, pour en avoir vues un certain nombre, qu'elle fait plutôt partie des grosses saisies. À combien peut-on estimer le poids des marchandises contenues dans le charriot qu'elle tient dans la main gauche et celles que les policiers ont étalées au sol ? Probablement pas plus d'une quinzaine ou d'une vingtaine de kilos. La police, comme on vient de le voir, enregistre une moyenne qui est près du double. L'écart correspondant fait ainsi ressortir que les

4. Ce chiffre ne tient compte que des marchandises détruites directement dans la rue et non des pièces de contrefaçon saisies.

5. Je propose cette comparaison en me basant sur l'indice de masse corporelle moyen calculé par l'Organisation mondiale de la santé (OMS).

quantités que les policiers se contentent de récupérer sans attribuer de sanction sont de l'ordre de 50 %. Pour le dire encore autrement, cet écart indique que lorsqu'une quantité de marchandises est détruite par les policiers en dressant un procès-verbal simplifié, ils en détruisent à peu près autant sans en avoir dressé.

Dans ce cas, si de simples évictions suffisent à détruire efficacement des quantités de marchandises, pourquoi les policiers se fatiguent-ils à organiser des interventions sur le vif ? Pourquoi demander à quelques-uns de travailler déguisés s'ils peuvent être aussi productifs en étant parfaitement identifiables ? Si la présence d'une unité de policiers en civil ne se comprend *a priori* pas par des performances exceptionnelles – puisqu'après tout, le groupe-sauvette ne dresserait pas plus de 10 % des procès-verbaux simplifiés sur l'arrondissement –, il est censé sanctionner les récidivistes et réaffirmer l'autorité policière en cassant la routine des évictions.

BRUNO D. : « Il faut qu'on fasse respecter la loi. Il faut qu'on puisse partir avec la marchandise et surtout essayer de les convaincre de ne pas revenir. »

Les évictions et les interventions sur le vif n'ont finalement pas la même fonction. Les premières prennent des allures de nettoyage de la rue et alimentent efficacement les chiffres qui seront présentés aux administrés, les autres distribuent des sanctions « pour convaincre de ne pas revenir ». Les évictions fonctionnent de façon répétitive et créent des automatismes. Mais savoir qu'à tout moment, un policier peut surgir dans votre dos est intimidant. En tout cas, il est censé l'être. Mais faute de moyens qui permettraient à ses actions d'être réellement non anticipées, les contrevenants s'habituent à la présence et aux méthodes des forces de l'ordre et s'habituent aussi à celles du groupe-sauvette.

L'article de Gary Marx (1980) a montré il y a déjà longtemps que le spectre des domaines d'intervention pour lesquels les forces de l'ordre agissent en civil s'agrandissait. Il suggérait que si la dissimulation et les opérations d'infiltration sont probablement des techniques adaptées aux activités criminelles suspectées, et plus particulièrement celles où l'objectif ne peut être atteint d'une autre manière, ces méthodes peuvent constituer une potentielle dérive quand il s'agit de contraventions ou de délits mineurs. La réputation sulfureuse des brigades anti-criminalité qui travaillent en vêtements civils et circulent dans des véhicules banalisés ou encore la présence de personnels de police cagoulés dans les manifestations remettent régulièrement en avant ces pratiques dans le débat public. On retient généralement

deux niveaux de problème. D'une part, est-ce que l'anonymat ne libère pas un sentiment d'impunité et par la même occasion, des comportements violents ? D'autre part, comment identifie-t-on les agents en cas de débordement ? L'un et l'autre renvoient au fond aux difficultés d'imposer un contrôle à des unités relativement abritées des sanctions hiérarchiques.

Le cas des transactions illégales n'est pas moins évocateur de la distinction faite par Gary Marx. La législation en matière de stupéfiants est par exemple assez détaillée pour distinguer l'offre de la cession (article 222-37 du code pénal). Si une opération de police échoue à identifier « le délit de cession » (la transaction), il se peut qu'elle parvienne tout de même à caractériser une offre, c'est à dire le simple fait d'en proposer à un tiers, même gratuitement. Les interventions en civil qui sont menées dans un cadre pénal, éventuellement à la demande d'un juge d'instruction, sont donc tenues de respecter une enquête stricte qui servira ensuite de base à la procédure. Ces subtilités ne font néanmoins pas partie des opérations qui visent des délits mineurs. À la place, un document papier est remis à la personne concernée et lui fournit une trace légale de la sanction qu'elle a reçue. Mais qui va se plaindre de ne pas avoir reçu de procès-verbal dans le cas contraire ? Et comment s'y prendrait-on pour mettre en cause un agent qui n'était pas identifiable ?

Par ailleurs, les nouveaux moyens apportés au policier de terrain concilient la rapidité de traitement et l'amélioration de son quotidien mais ils se montrent aussi obscurs pour ceux qu'ils visent. Quelles sont les priorités ? Condamner les abus et les pratiques dangereuses ? Pour autant que le tonnage des marchandises détruites soit un indicateur facilement communicable, traduit-il la prise en compte par les autorités des dangers immédiats pour la population ? Il n'est pas certains non plus que les procès-verbaux simplifiés ou toutes autres formes de sanctions standardisées soient de nature à énoncer clairement ce que sont les actes les plus graves et répréhensibles.

L'une des priorités de la police dans ce domaine serait sans doute d'écarter du commerce d'invendus alimentaires les produits qui présentent un danger d'intoxication imminent. Mais force est d'admettre qu'entre des évictions indifférenciées et des interventions sur le vif, l'attention des contrevenants est beaucoup plus tournée vers la reconnaissance de ceux qui les mettent en œuvre et l'anticipation de leurs actions que sur les dangers que ces derniers chercheraient à éviter *in fine*.

Cela étant, je n'ai pas eu de mal à organiser mon planning de recherche en veillant à mettre en vente uniquement ce que j'avais trouvé la veille (en vérifiant la date indiquée sur chaque produit) et jamais au-delà. En suivant cette règle, je me suis assuré que les produits qui ont été vendus dans le cadre de cette recherche n'ont jamais été légalement périmés de plus de quelques heures. La collecte du mercredi soir servait le créneau du jeudi matin, celle du vendredi soir était destinée au samedi matin. Les notes de terrain présentées dans ce manuscrit accompagnées de leur date sont en quelque sorte le garant de cette règle éthique. Cela a supposé une inspection précise pour vérifier qu'aucun produit n'était endommagé. Cela a également supposé d'abandonner les créneaux de vente qui ne me permettaient pas de respecter ce délai (ceux qui ont lieu à Saint-Ouen notamment). Enfin, cela n'a été possible que parce qu'il s'agissait de quantités assez limitées pour pouvoir les conserver dans mon réfrigérateur le temps nécessaire.

Au fond, les interpellations que l'on observe dans les lieux publics forment à peu près la seule forme de justice effective pour toutes les infractions qui sont trop mineures pour une comparution, même immédiate. Pour la même raison, elles sont difficiles à saisir autrement qu'en y participant soi-même. Certains chercheurs ont apporté une contribution très importante en conduisant leurs recherches sous l'uniforme du policier. De mon côté, je ne peux que regretter que les demandes que j'ai adressées à la Préfecture de Police pour suivre des agents de police dans leurs interventions quotidiennes (sous proposition des fonctionnaires concernés) aient été refusés sans aucun motif.

[Dans un e-mail du service des Relations Publiques de la Préfecture de Police de Paris (le 31 juillet 2017).]

« Monsieur,

Dans un courriel en date du 25 juillet courant, vous avez demandé la possibilité de rencontrer des fonctionnaires de la préfecture de Police, dans le cadre d'un programme de recherches de l'Université Paris 8. Vous nous avez sollicités le 23 mai dernier et avez pu rencontrer des fonctionnaires de la DSPAP dans le cadre de vos recherches. Nous ne pouvons donner une suite favorable à cette nouvelle demande.

Je vous prie de croire, Monsieur, à l'assurance de toute ma considération. »

Conclusion

Parce que l'image de la police est souvent associée à un fort corporatisme, on imagine volontiers ses membres en quête d'un pouvoir discrétionnaire toujours plus élargi. On imagine moins cette capacité de décision comme un fardeau. Exercer une autorité sans se référer à la loi systématiquement procure un avantage et une autonomie qui peuvent être appréciés pour des tâches nobles et pour des tâches moins nobles, à condition que cette liberté permette d'y consacrer moins de temps et moins de moyens. Si par contre, disposer d'un pouvoir discrétionnaire important signifie s'épuiser dans des discussions interminables et des évictions qui demandent à être répétées toutes les dix minutes, où est l'intérêt ?

Ici, c'est essentiellement de la routine des saisies policières dont il a été question. Si j'ai tenu à décrire quelle sorte de relation de contrôle des services de police développaient en effectuant ce travail, ce n'est évidemment pas sans lien avec l'écart important des moyens et des techniques mises en œuvre. La problématique est la même, le travail est le même et pourtant, chacun des deux services étudiés s'en charge d'une manière diamétralement opposée. Bien sûr, leurs représentants invoquent des raisons particulières, des contraintes essentiellement, que leurs effectifs rencontrent localement et qui sont censées expliquer pourquoi tel mode d'intervention s'est imposé à eux. Toutefois, l'organisation des saisies est loin d'être étrangère aux représentations que les policiers partagent de leur public et sur lesquelles reposent, au moins en partie, leurs convictions que telle manière d'agir aura les effets escomptés. Définir quel mode d'intervention est approprié est aussi l'occasion de négocier de nouveaux moyens légaux, humains et logistiques. De cette manière, si le policier peut difficilement remettre en question le mandat qui lui est donné de contrôler des commerces non-autorisés, il peut en revanche espérer déléguer les tâches les plus ingrates de sa mission vers d'autres types de fonctionnaires. Il peut aussi s'appuyer sur des procédures simples et automatisées pour réduire le risque d'interaction tumultueuse. Il peut enfin invoquer une règle pour en contourner une autre : la procédure légale des saisies indique qu'elle doit être accompagnée d'un procès-verbal mais la préfecture de police de Paris, autorise, par ailleurs, l'enlèvement des dépôts d'encombrants⁶ auxquelles peuvent s'assimiler les « marchandises abandonnées »... En somme, ce qui réunit les services

6. « Les cahiers de la Préfecture de Police : La zone de sécurité prioritaire Barbès - Château Rouge », 2012.

de polices étudiés malgré leurs divergences, c'est finalement de faire l'économie du pouvoir discrétionnaire. Du moins, en apparence et aussi longtemps que l'autorité des agents n'est pas mise en difficulté.

Il n'est pas nécessaire de revenir en détail sur ce que nous avons vu pour rendre compte du fait que, si on simplifie légèrement, moins la police exerce son pouvoir discrétionnaire, moins elle en expose les contradictions et moins elle rencontre de résistances. Considérons simplement qu'une décision passe pour du pouvoir discrétionnaire chaque fois qu'une règle sort de la bouche d'un policier mais qu'il est vraisemblablement impossible de la retrouver dans un texte de loi. Dans l'organisation des saisies policières, il intervient au moins deux fois. Il intervient une première fois dans le choix de la personne ciblée et une deuxième dans l'énonciation orale (ou le rappel) des règles de saisie. C'est la raison pour laquelle, il peut être intéressant de l'appréhender en mobilisant la notion de « relation de contrôle », comme je l'ai proposé.

Le pouvoir, même discrétionnaire, peut en effet être défini à la façon de Max Weber, comme « la chance pour un individu de faire triompher au sein d'une relation sociale sa propre volonté contre les résistances » (Weber, 1922 : 15). Dans ces termes, le pouvoir discrétionnaire n'est pas exercé de manière absolue mais relative puisqu'on suppose que son acceptation dépend de la façon dont il est perçu. Une conception relative du pouvoir s'impose même d'autant plus s'il est exercé en groupe. Ainsi, la difficulté d'une relation de contrôle qui reposerait constamment sur l'exercice du pouvoir discrétionnaire ne serait pas seulement de faire passer cette autorité comme juste plutôt que comme discriminatoire ou corrompue mais aussi de maintenir sa cohérence en dépit des circonstances et de la variété d'agents qui seront amenés à l'exercer.

C'est la raison pour laquelle je défendrai que les situations que j'ai décrites ici, et qui ont été perçues par les contrevenants concernés comme une forme de trahisons policières, peuvent dans l'ensemble être interprétées comme des contradictions du pouvoir discrétionnaire en réalité. Dans le contexte de la Tour Eiffel, ces contradictions viennent perturber l'accord informel qui donne aux vendeurs une relative tolérance de pouvoir travailler s'ils respectent des règles de placement et de bon comportement quand la « loterie » des saisies leur tombe dessus. La non-prise en compte de ce système informel étant associée par les vendeurs aux plus récentes recrues de la police, j'ai suggéré que le cloisonnement des brigades n'aidait pas ses

derniers à se familiariser aux termes de la relation de contrôle instaurée par leurs aînés et que la hiérarchie appelle à cultiver⁷. Sur les trottoirs du dix-huitième arrondissement, les règles de saisie propres aux interventions sur le vif seraient quant à elles probablement plus tenables si les contrevenants ne connaissaient pas si bien les quelques policiers en civil qui les conduisent. Les revendeuses estiment typiquement avoir été trahies lorsqu'elles réussissent à échapper à une tentative d'intervention sur le vif – en tout cas de leur point de vue – mais qu'un policier décide quand même de confisquer leurs marchandises. Dans ces circonstances, la saisie passe à leurs yeux pour une violation des règles propres à ce type d'interventions et déroge à celles qui ont été invoquées pour justifier la décision prise au cours d'opérations précédentes. La répétition des interpellations finit par produire une sorte de référentiel collectif où la réputation de chaque agent, qu'elle soit individuelle ou associée à son unité d'appartenance, informe de sa susceptibilité à respecter les engagements de la police locale ou de les déshonorer.

Malgré ces failles récurrentes, les polices d'arrondissement parviennent la plupart du temps à ne pas recourir au pouvoir discrétionnaire. On peut retenir qu'en matière d'organisation des saisies de marchandises, il existe au moins deux possibilités. Soit se focaliser au maximum sur les actions nécessaires au nettoyage des rues qui ne requièrent aucun contact avec le contrevenant ou très peu. Soit essayer d'intéresser certains contrevenants à la tranquillité des lieux de telle sorte qu'ils y participent eux-mêmes. Au risque de me répéter, ni l'une ni l'autre de ces possibilités n'évite les failles et les dérives. Réduire l'action de la police au nettoyage des rues peut être frustrant comme nous l'avons vu plus haut. Mais déléguer l'autorité policière à des justiciables triés sur le volet comporte des risques également. La forme historique la plus institutionnalisée de ce mode de contrôle qui consiste à s'appuyer sur ce que les policiers désignent comme des « référents-police » est probablement à situer dans le contexte de l'administration coloniale. L'exemple de l'Algérie sous occupation que décrit par l'historienne Sylvie Thénault (2012) a montré que l'utilisation des « référents-indigènes » (ou plus communément appelés *Caïds* ou *Cheicks*) n'était pas seulement un problème crucial pour la population qui payait le préjudice d'une position qui les rendait particulièrement corruptibles. Les autorités françaises pâtissaient elles-mêmes lourdement de ces débordements

7. Rencontrer, ou même mieux, suivre les jeunes fonctionnaires de la brigade « US3T » qui a été formée quelques mois avant le début de cette enquête aurait néanmoins permis de tester cette hypothèse.

dans la mesure où ces « adjoints » agissaient, par définition, de manière informelle et donc, dans la plus grande opacité.

Quatrième partie

Espoirs et désillusions d'une communauté clandestine

S'ORGANISER POUR ÉVITER les saisies policières et en réduire les conséquences suppose d'adopter des techniques astucieuses, des pratiques à la fois sérieuses et précautionneuses. C'est du moins, j'espère, l'une des idées que le lecteur retiendra de la partie précédente. Dans certains cas, comme celui des vendeurs de tabac auxquels je vais maintenant m'intéresser, les techniques utilisées peuvent également comporter une prise en charge collective de ces risques. Cependant, ces précautions quotidiennes et routinières par lesquelles ils peuvent se constituer un revenu sont parfois compromises par des infractions plus exceptionnelles mais également plus lourdes de conséquences judiciaires.

Si je devais résumer par quelques traits communs le parcours des vendeurs de cigarettes que j'ai rencontrés, je brosserais le portrait d'un Algérien à peine majeur qui voit dans Barbès, ce « quartier populaire central » (Bacqué & Fijalkow, 2006), la possibilité de solliciter l'aide d'immigrants plus établis. J'ai noté qu'ils avaient pour la plupart émigré à leur majorité (parfois une ou deux années avant) et que les plus âgés pouvaient avoir une trentaine d'années, rarement plus. Dans ce contexte, j'ai rencontré des vendeurs qui avaient débuté leur activité quelques semaines plus tôt et j'en ai rencontré d'autres qui vendaient depuis plusieurs années. Les conditions sous lesquelles certains parmi eux en autorisaient d'autres à bénéficier d'une aide qu'ils pouvaient leur apporter faisaient apparaître des classes d'âge inégalement dotées et à certains égards, subordonnées les unes aux autres.

J'ai côtoyé un vendeur (Amar) en particulier et le petit groupe de vendeurs que lui-même fréquentait. À aucun moment je n'ai eu avec eux de contacts intensifs. Mais régulièrement, je leur rendais visite et ils me racontaient les derniers événements. J'essayais par la suite de tester la portée de ce qu'ils m'avaient dit en en parlant à d'autres vendeurs que je rencontrais ailleurs et en particulier à La Chapelle. La plupart de mes échanges avec eux ont été des conversations spontanées même s'il m'est arrivé par la suite d'en enregistrer certaines et même d'en rémunérer.

Ces va-et-vient m'ont notamment permis d'identifier quatre types d'infractions à la loi plus ou moins fréquentes et qui dépassent (parfois de beaucoup) le cadre d'une vente illégale sur la voie publique en termes de poursuites judiciaires. D'abord, les squats. Entrer par effraction dans un logement vacant et l'occuper sans l'autorisation de son propriétaire est même le mode d'hébergement majoritaire que j'ai pu recenser. Dans une proportion presque aussi élevée, il y a la vente d'autres

marchandises que le tabac qui peut être plus lourdement sanctionnée, ou du moins s'ajouter aux charges retenues contre eux : cannabis, produits pharmaceutiques légaux comme on le verra, et plus rarement (ou plus discrètement) des drogues dures. Une troisième activité susceptible de leur apporter des ennuis consiste à devenir passeur. Toutefois, les revenus tirés de voyages répétés entre le Maghreb et l'Europe en embarquant d'autres passagers clandestins contre de l'argent ne sont accessibles qu'à de rares vendeurs qui ont des connaissances maritimes. Enfin, une petite partie de ces échanges a porté sur les vols que quelques-uns m'ont dit commettre et la façon dont ils les commettaient.

Comment ces jeunes hommes qui pensaient au départ vivre d'une activité illégale mais relativement anodine ont-ils adopté des pratiques plus réprouvées, au risque parfois d'une peine d'emprisonnement ? Entre la mécanique bien huilée des techniques de la vente illégale à laquelle se forme tout nouvel arrivant, et plus tard, l'émancipation individuelle où les infractions à la loi s'aggravent parfois, cette partie s'intéresse aux formes d'assistance que les plus jeunes peuvent trouver chez les plus âgés et aux opportunités auxquelles ils espèrent un jour accéder. J'ai jusqu'ici montré comment les économies informelles enfermaient ceux qui y ont recours et ceux dont leur activité dépend (leurs concurrents, leur clientèle, la police) dans des schémas d'interaction délétères. J'essaierai donc de considérer ce que ces vendeurs peuvent attendre ou non des rencontres que leur commerce occasionne dans l'espoir d'en sortir définitivement.

Le premier chapitre décrit le fonctionnement de ce commerce et comment les vendeurs parviennent à limiter les risques d'interpellation en s'associant à d'autres. Cependant, les conflits sont récurrents et les nouveaux arrivants ne peuvent compter sur les ressources de leurs pairs indéfiniment. L'aide que les plus âgés peuvent leur fournir est provisoire dans la mesure où leurs capacités à rendre la pareille sont limitées et qu'ils aspirent de toute manière à gagner leur autonomie. Ainsi, un premier type de circonstances propice à une prise de risques accrue peut s'observer lorsqu'un vendeur à la volonté de s'en remettre à lui-même. Je m'attacherai à décrire en quoi les infractions qui sont commises de manière isolée peuvent constituer des risques de sanction pénale plus importants.

Le deuxième chapitre montre que certaines des opportunités auxquelles ils peuvent accéder réduisent les risques qu'ils encourent mais que d'autres les accroissent ou peuvent constituer des charges supplémentaires retenues contre eux.

Il y a en effet celles qui pourraient leur permettre de sortir de la clandestinité (mais qui leur sont difficilement accessibles), celles qui leur permettent (au moins) d'accéder à une forme plus pérenne de clandestinité et celles qui les entraînent vers une situation de plus en plus critique. Concernant les premières, c'est à la régularisation par le biais du mariage auquel je pense principalement. Ensuite, par « clandestinité pérenne » je pense aux offres de travail au noir qui permettent à certains de désertier partiellement ou totalement leur point de vente tout en offrant davantage de discrétion. La plupart de ces travaux concernent des tâches de manutention pour le compte de particuliers, de professionnels du commerce ou d'entreprises du BTP. À l'inverse, les vendeurs obtiennent aussi des opportunités de commerce en marge des cigarettes de contrebande qui les exposent d'autant plus aux sanctions policières.

Enfin, les vendeurs commettent aussi parfois des délits qui s'accompagnent d'un certain degré de violence, éventuellement facilités, comme on le verra, par le recours à des psychotropes. Cette forme de clandestinité visible dans l'espace public, connue de la police, identifiable par les tribunaux, ne peut raisonnablement être entretenue très longtemps. Le troisième chapitre discute de l'usage de psychotropes dans cette forme critique de clandestinité.



Chapitre 8

Acheter la marchandise en gros et répartir les risques

« Nombre de gens suivent une carrière. Dans la mesure où il en va ainsi nous devenons tous des bureaucrates – ou des fonctionnaires –, que ce soit dans un des services du gouvernement ou dans tout autre type de système organisé. Mais tout le monde ne suit pas ce type de carrière pour l’instant, et ce ne sera peut-être jamais le cas. On constate en effet que moins la carrière formelle – qui confère ancienneté et assise sociale (ce qui est aujourd’hui synonyme d’argent) – accapare de temps, plus les gens recourent aux diverses formes de travail au noir, à la fois pour occuper leur temps et pour se remplir les poches. » Everett C. Hughes, *Le regard sociologique* (1996 [1971])

La vente illégale de tabac diverge du fonctionnement de la revente d’inventus alimentaires en deux points principaux. Premièrement, elle ne consiste qu’à dégager une marge entre un prix d’achat en gros et un prix de revente au détail là où les inventus permettent d’en remporter les gains intégralement. Deuxièmement, l’accroissement de ces marges passe essentiellement par l’achat de cigarettes en plus grandes quantités, ce qui incite les vendeurs à regrouper leurs économies à deux, trois ou quatre, pour se procurer des « cartons » de cigarettes entiers.

Mais de telles opérations prennent un certain temps avant de pouvoir être réalisées. Les techniques d’approvisionnement et de vente font apparaître des étapes

qui interviennent de manière successive, de sorte que chacune d'elles constitue un progrès pour les vendeurs. À chacune de ces étapes, la relation du nouvel arrivant aux vendeurs plus établis évolue. Il commence par solliciter leur aide, puis devient leur équipier, pour éventuellement s'en écarter. Par ailleurs, l'aide qu'il peut solliciter auprès d'eux ne se borne pas au commerce qui lui permet de se constituer un revenu. Elle peut s'étendre à d'autres de ses besoins quotidiens et notamment à son hébergement. Un jour, l'un d'entre eux m'a dit :

« Ici, celui qui te dit il a jamais dormi dans un squat, il te ment... »

Si, comme il le suggérait, un bon nombre de vendeurs dorment dans des appartements vacants sans avoir reçu l'accord du titulaire légal, cela ne veut pas dire qu'ils encourent tous le même type de sanctions pénales. L'occupation des squats est également une infraction qui expose à des ennuis judiciaires variables. Un vendeur peut se contenter d'être logé par une connaissance (généralement plus âgée) et ainsi n'avoir forcé aucune serrure, n'avoir cassé aucune fenêtre pour y être entré. Mais il peut aussi chercher à ouvrir son propre squat par la suite. Et, si c'est le cas, il devient alors plus « susceptible d'être poursuivi pour effraction » (Bouillon, 2009 : 154).

Je m'intéresse ici aux formes d'aides instituées qui permettent aux nouveaux arrivants de puiser dans les ressources de vendeurs plus établis. Elles mettent en jeu des rapports d'équipiers ainsi que des liens communautaires entre classes d'âge et de ressources.

Réseaux et points de vente

La station de métro Barbès - Rochechouart est desservie par une arche aérienne qui sépare les neuvième, dixième et dix-huitième arrondissements. Avec deux lignes qui traversent respectivement Paris du nord au sud et d'est en ouest ; une fréquentation de près de dix millions de voyageurs par an¹, la station est un lieu de passage important, assez central et proche de la plus grande gare d'Europe (la gare du Nord).

1. Trafic annuel entrant par station (2013) [archive], sur le site data.ratp.fr

[Description réalisée par un étudiant de vingt-et-un an à l'Université de Seine-Saint-Denis².]

« En partant de la gare du Nord, j'ai emprunté la ligne 2 du métro, direction Porte Dauphine, jusqu'à la station Barbès Rochechouart [...]. Nous sommes un vendredi, il est environ 11h30. Je sors de la station et une réalité me saute aux yeux, nous faisons irruption dans un quartier populaire dynamique, avec une densité de passants très élevée. Situé à l'intersection du Boulevard de La Chapelle et du Boulevard Magenta, le parvis de la station grouille de monde. [...]

Dès le passage des tourniquets, je suis harangué par des vendeurs à la sauvette de cigarettes. J'en ai compté trois qui se parlent dans une langue que j'identifie comme étant l'arabe. Plusieurs groupes composés d'hommes de type oriental stagnent sur le terre-plein où se situe la station et plus précisément, autour du kiosque qui fait face à l'entrée de celle-ci. Certains discutent, d'autres mangent du maïs acheté aux vendeurs de type indien stationnés là. [Au niveau du passage piéton, deux personnes] me distribuent le flyer d'un marabout. Le premier est de type subsaharien et le second de type indien. »

Les commerces de rue non-autorisés ne passent pas inaperçus. Ils « disent quelque chose de la vie du quartier » comme le résumait mes étudiants. Mais quoi exactement ? Si le maraboutisme et la vente de maïs grillé ne sont pas proposés sous une forme légale en France, ils bénéficient ici de la « centralité commerciale immigrée » (Chabrol, 2013) de lieux où les boutiques sont nombreuses à proposer une alimentation spécialisée, des tissus et des vêtements traditionnels africains.

Par ailleurs, l'étudiant qui rapporte cette expérience est loin d'être le seul passant à qui de jeunes hommes d'origine maghrébine ont proposé des cigarettes. Ils sont généralement âgés d'une vingtaine d'années, parfois une trentaine. Un observateur extérieur remarquera sans difficulté qu'ils se déploient sur une zone de quelques centaines de mètres avec la station de métro comme centre névralgique. Dans ce périmètre, le croisement de deux rues, les passages piétons, les façades d'un kiosque à journaux ou d'abribus et bien sûr les sorties de métro font office de

2. Entre 2015 et 2016, j'ai conduit une enquête collective dans le cadre d'un enseignement proposé par le département de sociologie de l'Université Paris VIII et intitulé « Présentation des méthodes d'enquête en sciences sociales ». Le matériau d'enquête que j'ai rassemblé à cette période entremêle donc à la fois des expériences d'enquête personnelles et d'enseignement.

points de rassemblement pour un nombre de vendeurs que l'on peut généralement compter sur les doigts d'une main.

L'historien Emmanuel Blanchard a documenté les origines de ce *trabendo*³ à partir d'articles de presse et d'archives de la préfecture de police de Paris. Ses travaux permettent d'abord de dater son apparition à la période où le rationnement était imposé sur le territoire français (à partir de 1941). Ce contexte a alimenté le recours au marché noir pour une multitude de besoins prohibés et pas seulement à Paris. Le commerce des cigarettes vendues « sous le manteau » pour lequel Barbès et la Goutte d'or sont devenus d'incontestables références a donc fait son apparition dans le contexte des années de guerre. Mais à Barbès, ces pratiques ont perduré après la levée du rationnement en 1949, notamment, selon Blanchard, pour « la revente de produits comme l'huile et le tabac dont les prix étaient moins élevés dans les départements du sud que du nord de la Méditerranée » (2012 : 101). En ce qui concerne le tabac, il est aussi intéressant de remarquer que dans ce petit bout de Paris, déjà refuge pour une population originaire du Maghreb, « ce commerce n'était pas principalement alimenté par des importations d'Algérie » (2008 : 484). Les archives préfectorales révèlent que les interventions des forces de l'ordre visaient – déjà à l'époque – essentiellement la vente à la sauvette de cigarettes venues d'outre-Atlantique.

« Dans les répertoires analytiques, les allusions à la revente de sucre, de riz ou de café sont assez rares mais pas exceptionnelles. Celles relatives au commerce illégal des cigarettes américaines sont presque quotidiennes. Au sortir de la guerre, la principale activité des gardiens de la paix du 18^e arrondissement semble bien avoir été la répression de la vente illicite de tabac. » (*ibid.* : 484-485)

Précisons qu'à cette époque un contingent de l'armée américaine occupait un bâtiment situé rue Stephenson. Ses membres ont parfois entretenu des rapports privilégiés avec certaines figures algériennes du voisinage. Notamment avec les tenanciers de bars et d'hôtels qui s'impliquaient dans le proxénétisme et le marché noir local. Les soldats du rang ont alors eu l'idée de leur proposer quelques surplus (rations, cigarettes, vêtements...). De cette manière, les cigarettes et d'autres biens estampillés *US Army* ont servi à cette période de monnaie d'échange contre du cannabis (autrefois assez rare en métropole) et des prestations sexuelles tarifées.

3. Expression née et popularisée en Algérie provenant de l'espagnol « contrabando ».

Tout ceci est à replacer dans le contexte d'une « société salariale en cours de formation [où] les hôtels et les garnis de la Goutte d'Or étaient des refuges pour les très nombreux chômeurs algériens qui pouvaient y bénéficier de certaines formes de solidarité de la part d'autres émigrés. [...] Ces ressources étaient indispensables à une population qui ne bénéficiait pas d'une stabilité résidentielle suffisante pour pouvoir prétendre aux rares secours dispensés aux chômeurs. Une partie des habitants du quartier ne se contentait pas des maigres revenus tirés de l'économie informelle et basculait dans la délinquance, en particulier les "attaques nocturnes" (vols de montres ou de portefeuilles le plus souvent) : autant d'activités pour lesquelles le quartier, de par sa densité communautaire, offrait des formes de refuge. » (Blanchard, 2012 : 101)

Aujourd'hui, les garnis et les hôtels de passe ont disparu, de même que les stocks américains que l'on pouvait trouver sur les étals clandestins du carrefour de la Charbonnière. L'offre proposée par les boutiques du quartier s'est quant à elle modernisée (voir annexe 3). Ce sont les boutiques de téléphonie mobile et leurs forfaits qui permettent d'appeler à l'étranger sans surcoût qui sont aujourd'hui les plus nombreuses à avoir pignon sur rue. Si cette offre tend à se tarir sous un levier de gentrification (Bacqué & Fijalkow, 2006), elle cible encore une clientèle populaire et cosmopolite qui fait la réputation des lieux. Les prospections commerciales au son de « Marlboro, Marlboro » de jeunes hommes originaires du Maghreb s'inscrivent elles aussi quelque part entre l'héritage de cet historique local et les mobilités migratoires contemporaines.

Le profil des vendeurs de tabac actuels entretient quelques traits de ressemblance avec celui des vendeurs de l'époque originelle. Ceux que j'ai rencontrés sont tout aussi majoritairement célibataires, sans-papiers, sans domicile fixe et puisent parmi les ressources d'autres clandestins pour constituer leur revenu.

Comme dans d'autres exemples de *street corner boys*, c'est à dire de jeunes hommes qui tiennent le mur, on peut observer une répartition spatiale sous forme de sous-groupes chez les vendeurs de tabac. Mais si l'on fait une comparaison avec l'étude de William Foot Whyte (1995 [1943]) sur la « structuration d'un quartier italo-américain » de Boston, ces espaces où ils vendent n'ont rien à voir avec le bas de leur immeuble. Les vendeurs de tabac n'habitent pas à Barbès, exception faite de ceux qui passent temporairement leurs nuits dans ses auberges de jeunesse. Contrairement aux bandes que décrit Whyte, les vendeurs de tabac ne se sont pas

rencontrés au coin de la rue où ils habitent. Leurs affinités tiennent plus à leur ville ou région d'origine.

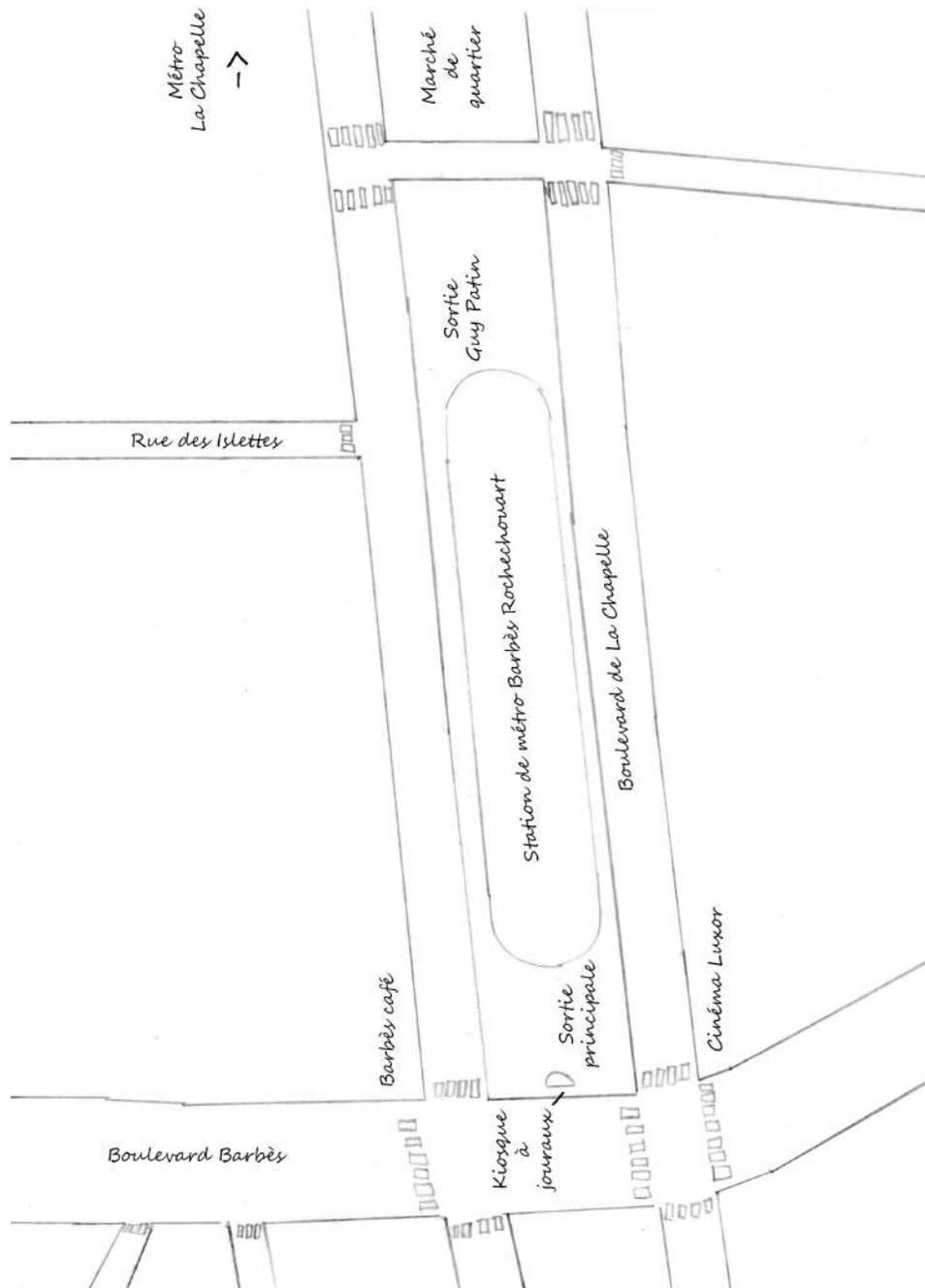
Devant la station de métro, Romi m'a présenté l'un de ces voisins d'enfance. Il m'a expliqué qu'il a rejoint la France en sachant qu'il pourrait retrouver des connaissances ici. À leur image, la station de métro rassemble une majorité de vendeurs originaires d'Annaba en Algérie. Un peu plus loin, l'angle du boulevard La Chapelle et de la rue des Islettes est plutôt occupé par d'anciens Algérois et à environ 800 mètres de là, la station de La Chapelle est, quant elle, un lieu de rassemblement plutôt privilégié par des vendeurs originaires d'Oran.

Cette répartition par origine régionale est néanmoins très relative. Les immigrants Tunisiens ou Marocains qui occupent également sur ces différents points de vente en témoignent. En fait, et contrairement à ce que l'on pourrait croire, cette répartition n'est même pas nécessairement perçue clairement par tous. Le premier à m'en parler est Amar, originaire d'Annaba. Quelques semaines plus tard, Bilal qui travaille à l'angle de la rue des Islettes se rend compte qu'il ne l'avait jamais réalisé avant que je lui en parle. En fait, le cas de Bilal illustre assez bien comment ces trois communautés de voisinage maintiennent leur homogénéité. Comme la plupart de ceux qui travaillent à ses côtés, Bilal m'explique qu'il a grandi dans la ville d'Alger mais que c'est aussi par Annaba qu'il a pu rentrer en Europe il y a deux ans. Comme beaucoup d'autres, on le verra, il a ensuite séjourné en Italie (à Naples en ce qui le concerne), jusqu'à ce qu'il ne parvienne plus à se faire embaucher sur des chantiers. « L'ami d'un ami » avec qui il est rentré en contact par *Facebook* lui a ensuite proposé de le rejoindre à Paris. Cet ancien Algérois a enfin été celui qui lui a fourni ses premières cartouches.

Parmi ces réseaux de connaissances, certains se disent voisins, d'autres sont des connaissances interposées originaires de la même ville et d'autres encore ont pu prendre place dans une embarcation dont ils avaient entendu parler dans les tribunes d'un stade de football. C'est de cette manière que Sofiane (dix-sept ans) dit qu'il a pu faire le voyage en trente-cinq jours, en s'arrêtant successivement en Sardaigne, à Gênes, puis Vintimille. De là, le groupe s'est divisé. Sofiane a séjourné quelques temps en Allemagne et en Belgique, avant de s'installer à Paris parce qu'il pouvait y retrouver des « Ultras Sparta Rosso », des supporters du club professionnel d'Annaba.

Avant d'aller plus loin, je voudrais souligner que les liens qui unissent les ven-

FIGURE 8.1 – Plan de la station Barbès Rochechouart



deurs reposent, dans l'ensemble, assez rarement sur une sociabilité préalable. Exception faite de ceux qui appartiennent aux supporters du club de football d'Annaba, aucun des vendeurs que j'ai cotoyés ne connaissait intimement plus d'un ou deux autres vendeurs avant d'avoir vendu lui-même sa première cigarette. Ce qui signifie qu'ils auront, pour la plupart, à choisir leurs équipiers parmi des gens qu'ils connaissent assez peu. Et, que celui qui décide d'en aider un autre le connaît tout aussi superficiellement. Cette entraide, aussi cruciale soit-elle, renvoie donc plus au fait qu'elle s'est instituée comme une règle générale de solidarité communautaire qu'à des liens d'attachement intenses. Un vendeur peut se sentir tenu d'apporter son aide à un nouvel arrivant, mais il peut aussi facilement mettre un terme à cette relation d'assistance quand il le souhaite.

La première cartouche

Une première phase dans le parcours des vendeurs peut consister à réunir la somme nécessaire pour s'acquitter d'une première cartouche. Elle n'est néanmoins pas une étape obligatoire, certains d'entre eux ayant les moyens d'acheter une cartouche dès leur arrivée. D'autres encore, sont suffisamment proches de quelqu'un d'autre – un frère le plus souvent –, qui accepte de leur en fournir une et d'être remboursé plus tard. Ceux qui ne peuvent compter sur ces ressources doivent convaincre un vendeur qu'ils connaissent moins bien d'accepter ce type de prêt. Mais dans ce cas, ils ont peu de chance de se faire avancer plus d'un paquet avant de l'avoir payé et dégagent aussi une marge plus faible. Cette étape particulièrement laborieuse peut durer quelques jours à quelques mois.

— [*Deux étudiants de l'Université Paris VIII ont pu observer ces pratiques un vendredi de novembre 2016 alors qu'ils réalisaient un entretien dans le cadre d'une rencontre que j'avais organisée. Le vendeur qui a accepté d'être interviewé pendant qu'il vendait sur le Boulevard Barbès s'appelle Mehdi.*]

Jusqu'à ses dix-neuf ans, Mehdi a travaillé en Algérie sur les marchés où il montait et démontait les étals. Depuis trois ans, il lui est aussi arrivé de faire ce genre de manutention illégalement en France. Un ami a pu l'introduire dans les équipes chargées de l'installation de la Foire du Trône et du marché de Noël des Champs-Élysées notamment. Il a également expliqué aux étudiants qu'il louait un appartement en colocation avec deux de ses cousins dans le quinzième arrondisse-

ment pour 200€ par mois, que les cigarettes qu'il vendait lui rapportaient entre dix et quarante euros par jour et qu'il avait l'intention d'engager des frais pour des soins médicaux. Mehdi souffrait d'une malformation de la lèvre supérieure qui lui causait des difficultés d'élocution et de respiration.

Les deux étudiants ont suivi le volet « biographique » de leur guide d'entretien pendant une vingtaine de minutes. Derrière eux, le trafic était dense, ils entendaient mal et devaient régulièrement s'interrompre lorsque Mehdi sollicitait les passants ou répondait à leurs demandes. Malgré ces perturbations, il ne leur a pas échappé que Mehdi échangeait aussi régulièrement de l'argent contre des paquets de cigarettes avec un garçon un peu plus jeune que lui. Ensuite, ce dernier s'éloignait de quelques mètres et sollicitait les passants de son côté.

ELIZER [*un étudiant de vingt-et-un ans*] : « Le gars à qui tu viens de donner un paquet, il travaille pour toi ? »

MEHDI : [*En souriant.*] Non, il travaille pas pour moi ! Non... C'est juste, c'est un mec dans la galère, tu vois. »

À ce moment-là, Mehdi a ouvert la main pour montrer la somme qu'il avait reçue : quatre euros cinquante. Il a alors expliqué que de la même manière dont lui-même a débuté, il accepte de vendre à ce nouvel arrivant ses cigarettes à un prix préférentiel. Lorsqu'il aura vendu ce paquet pour cinq euros, il gardera cinquante centimes et sera autorisé à acheter un paquet supplémentaire. — (*Barbès - Vendredi 11 novembre 2016*)

Qu'est-ce qui pousse Mehdi à accepter ce type de prêt ? Alejandro Portes a donné à cette forme d'aide intracommunautaire le nom de « confiance sous caution » (Portes, 1995). Elle s'observe lorsque : « le premier ne connaît pas bien le second. Le caractère réciproque de la relation repose sur l'appartenance des deux acteurs à une même structure sociale. Le donateur n'accorde aide ou assistance matérielle que parce qu'il espère en retirer un profit – par exemple, un statut plus élevé au sein de la communauté – ou/ et parce qu'il est certain que cette dernière appliquera des sanctions collectives en cas de manquement du bénéficiaire à ses obligations. » (Engbersen, 1999)

En fixant le gain à cinquante centimes, la marge obtenue par le vendeur aidé est identique à celle obtenue par le vendeur aidant. Si le premier n'a pas d'autre choix que de s'en contenter, l'intérêt du vendeur aidant est aussi très relatif : il enregistre plus de ventes mais il réduit les gains qu'elles engendrent de moitié. Le tableau

1 montre les marges qui sont normalement réalisées lorsqu'il s'agit d'authentiques paquets de la marque Marlboro⁴. Les prix sont en effet largement homogènes, du moins lorsqu'il s'agit d'une clientèle aguerrie. Les fournisseurs approvisionnent les vendeurs au prix de base de quarante euros la cartouche tandis qu'eux-mêmes distribuent chaque paquet qu'elle contient pour un euro supplémentaire. Toutefois, il est important de souligner que ces marges ne correspondent à l'achat et à la vente que d'une seule cartouche. Comme on le verra par la suite, les vendeurs achètent dans leur grande majorité plusieurs cartouches pour obtenir des prix dégressifs et augmenter les marges sur chacune d'elle.

TABLE 8.1 – Exemple des marges dégagées par l'achat et la vente d'une seule cartouche d'authentiques cigarettes « Marlboro »

Cigarettes Marlboro	En gros	Au détail
	40€	50€
Marge pour 1 paquet	1€	
Marge pour 1 cartouche	10€	

À noter : Les prix représentés ici correspondent à une cartouche contenant dix paquets de cigarettes et qui contiennent eux-mêmes vingt-cinq unités.

Avec cinquante centimes de gain par transaction, ce nouveau vendeur devra théoriquement répéter ces opérations aussi longtemps qu'il lui faudra pour acheter sa première cartouche. Mais heureusement pour lui, cette étape peut être raccourcie. En ce qui concerne Mehdi, il n'a lui-même pas eu à attendre de réunir la somme de quarante euros pour commencer à percevoir des gains plus importants. Il pense qu'il a fini par gagner la confiance du vendeur qui l'épaulait à force de lui restituer scrupuleusement la somme qu'il lui devait. C'est en tout cas à ce lien de confiance qu'il attribue son passage du statut de vendeur aidé à celui d'équipier.

Les économies d'échelle et la division du travail

Mehdi fait maintenant partie de la majorité des vendeurs qui peuvent acheter des cigarettes de contrebande par cartouches entières et par leurs propres moyens.

4. Dans la mesure où la marque de la multinationale Philip Morris est la plus vendue à Barbès (et dans le monde depuis 1972), elle s'impose au cours des échanges avec mes différents informateurs comme une référence spontanée. Sauf indication contraire, je la garderai aussi en exemple dans ce chapitre et le suivant.

Mais comme beaucoup, il ne réalise pourtant pas ses achats seul. Pour les nouveaux arrivants qui ont dû se contenter de vendre des paquets « à dépanner » dans un premier temps, la seconde étape consiste à réaliser des achats groupés en vue d'obtenir des tarifs préférentiels. Ils effectuent ces achats à échéances régulières auprès d'une variété d'importateurs (sur lesquels je m'attarderai dans le prochain chapitre) qui cultivent la discrétion et dont la mise en concurrence a pour effet d'homogénéiser les prix.

L'achat d'une seule cartouche produit, comme on l'a vu, la marge dérisoire d'un euro par paquet. Mais selon les prix que j'ai pu relever, les cartouches passent de quarante à trente-huit euros lorsqu'elles sont achetées par lot de dix. Pour un « carton » qui comprend quarante cartouches, le prix de chacune peut être abaissé de trois ou quatre euros. Dans ces conditions, chaque cartouche peut théoriquement dégager jusqu'à quatorze euros de marge mais il faut souligner que des réductions peuvent aussi s'appliquer en aval. Un rabais courant, régulièrement réclamé par la clientèle aguerrie, consiste à accorder trois paquets de la même marque pour le tarif de gros de douze euros (s'il s'agit toujours de cigarettes Marlboro).

Ce commerce attire en partie une clientèle de passage qui anticipe sa consommation de tabac sur plusieurs mois. Pour cette raison, les clients achètent parfois dans des quantités relativement importantes. Par exemple, l'un des clients de Mehdi est un cadre d'entreprise Rouennais d'une cinquantaine d'années qui profite de se réapprovisionner à l'occasion d'un séminaire d'entreprise qui a lieu chaque trimestre dans la capitale. Il lui achète généralement trois ou quatre cartouches, soit une trentaine ou une quarantaine de paquets.

Le premier objectif pour lequel les vendeurs s'associent est donc de réunir une somme de quelques centaines d'euros et qui peut aller jusqu'à plus de 1000 euros pour l'achat d'un carton complet. Chacun d'eux peut augmenter ses marges à condition de consacrer ses propres économies à un investissement commun. Cependant, leur collaboration ne s'arrête généralement pas là. Les vendeurs ne se contentent pas d'effectuer leurs achats en groupes pour ensuite se répartir la marchandise et l'écouler de leur côté. Plus les quantités achetées sont importantes, plus les vendeurs doivent s'engager collectivement et collaborer pour éviter les risques de saisies policières.

En ce sens, les vendeurs qui s'associent en achetant des cartouches pour un compte commun partagent aussi fréquemment la cachette où ils les dissimulent.

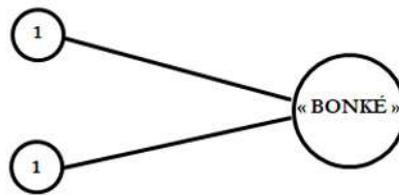
Les vendeurs ne gardent sur eux que deux ou trois paquets, soit dans leurs poches, soit contre l'élastique de leurs sous-vêtements ou de leurs chaussettes. Le reste de leur marchandise est dissimulé dans ce qu'ils appellent un « bonké », un mot qu'ils ont inventé et qui est censé servir à ce qu'un policier arabophone en civil ne puisse localiser leur cachette lorsqu'ils en parlent entre eux.

Les vendeurs font ainsi preuve de beaucoup d'imagination pour cacher leur marchandise : accès d'eau potable, pots de fleurs, appuis de fenêtres, armature de la station métro, poubelles (quand elles sont sorties), passage de roue d'une voiture qui n'a visiblement pas roulé depuis des années... La liste des possibilités qu'offrent les environs pourrait être longue mais elle ne l'est en tout cas pas assez pour permettre à chaque vendeur de disposer de sa propre cachette. Sur ce point, certains pensent que le square Léon (situé à deux rues de la station de métro) et ses fourrés ne sont pas une bonne option parce qu'ils s'y sont fait voler leur marchandise. Une autre solution consiste à multiplier les aller-retours dans des quartiers voisins, Pigalle ou Stalingrad par exemple mais la plupart préfèrent rester à proximité de façon à pouvoir intervenir rapidement, même si c'est un endroit bien connu des policiers.

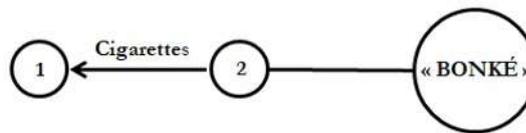
Surveiller le « bonké » et ce qu'il contient peut être un rôle à part entière. Dans la mesure où l'achat du tabac en gros et le partage des cachettes associent les intérêts des vendeurs par petits groupes, on peut distinguer trois formes de distribution des rôles correspondant au nombre de participants et à la quantité de marchandise dont ils disposent. Encore une fois, plus les vendeurs engagent des sommes importantes, plus ils leur faut se reposer les uns sur les autres pour éviter les pertes éventuelles. Comme le montre le schéma présenté ci-dessous, les vendeurs s'associent à deux ou à trois et adoptent des rôles différenciés dans deux cas sur trois.

1. L'usage collectif du « bonké » sans division des rôles – Dans le premier cas de figure, les vendeurs se mettent d'accord pour partager une cachette. Ils restent généralement côte à côte mais sont individuellement responsables de l'écoulement de leur marchandise et des risques de saisies qu'ils encourent. Cette pratique est généralement adoptée quand chaque vendeur ne dispose pas d'un stock très important. Les discussions que j'ai eues à ce sujet suggèrent que parmi ceux qui optent pour cette organisation, certains travaillaient préalablement en se divisant les rôles mais ont préféré revenir à des quantités plus modestes et moins d'interdépendance

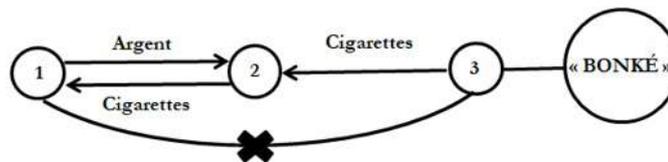
FIGURE 8.2 – Trois possibilités d'association parmi les vendeurs de tabac



1. Usage collectif du «bonké» sans division des rôles



2. La division des rôles à deux participants



Aucun contact entre n°1 et N°3 pendant toute la durée de la vente

3. La division des rôles à trois participants

*Il faut souligner que dans les trois possibilités, n'importe quel participant peut solliciter ou être sollicité par les passants. Mais s'il n'assume pas le rôle du vendeur, il redirigera le client vers son équipier-vendeur.

pour « éviter les embrouilles ».

2. *La division des rôles à deux participants* – Dans un second cas de figure, deux participants occupent un rôle différent. L'un et l'autre démarchent les passants mais le numéro 1 garde sur lui les profits réalisés tandis que le second se tient à distance du numéro 1 et reste à proximité du « bonké » pour en surveiller le contenu. Il ne s'en éloigne que lorsque le numéro 1 lui demande de le ravitailler.

3. *La division des rôles à trois participants* – Dans un troisième cas, le numéro 1 est toujours chargé de la distribution mais il ne conserve plus sur lui les gains réalisés. Cet argent est transmis au numéro 2 dont la fonction est double. Il garde sur lui les profits réalisés par les ventes du numéro 1 et joue le rôle d'intermédiaire pour le réapprovisionner régulièrement. Puisque l'objectif est d'éviter absolument qu'un policier infiltré puisse retracer ces opérations et qu'il parvienne à saisir l'argent en même temps que la marchandise, aucun contact n'a lieu entre le numéro 1 (celui qui vend) et le numéro 3 (qui surveille le stock dissimulé). De cette façon, si une saisie policière avait lieu, elle concernerait soit le vendeur et les quelques paquets qu'il a sur lui, soit l'argent qu'ils ont gagné, soit la marchandise cachée. Mais elle ne pourra que difficilement porter sur les trois à la fois. Enfin, il faut préciser que dans de rares cas, des vendeurs forment un groupe de quatre participants. Ils s'organisent comme s'ils étaient trois et un quatrième se tient à une entrée du point de vente d'où il peut surveiller l'arrivée d'un éventuel policier.

La progression des vendeurs de cigarettes évolue donc selon deux critères principaux. D'une part, leurs moyens économiques conditionnent leurs capacités d'approvisionnement. De l'autre, ils doivent aussi pouvoir compter sur des équipiers de confiance s'ils veulent dégager des marges plus importantes. Les vendeurs ne multiplient pas seulement les transactions qui autoriseront leurs futurs investissements, c'est aussi le temps passé dans la rue qui les amènent à se côtoyer et éventuellement à créer des liens d'équipiers.

Les conflits de la vente en équipe

Si la nécessité de rassembler leurs économies met en tension la confiance que les vendeurs peuvent avoir les uns pour les autres, elles constituent aussi leur principale source de conflits. Mehdi estime qu'il en est question dans près de « neuf cas sur dix » sur les points de vente. La note de terrain qui suit illustre l'importance

des rôles auxquels chaque vendeur est assigné et montre le type d'incidences que peuvent entraîner un manque d'expérience ou de sang-froid.

— Dans la matinée du 06 novembre 2018, je tiens la rambarde de sécurité qui entoure la station de métro en buvant un café avec Amar. Une bagarre éclate devant nous. Elle implique deux vendeurs qu'il connaît bien. Sur le moment, je comprends seulement par bribes que l'un reproche à l'autre d'avoir attiré l'attention d'un policier en civil. Aidé par sa taille, Amar se fraye un passage dans la foule et parvient à les séparer. Ils restent agités pendant encore quelques minutes. Un peu plus tard, il m'explique :

AMAR : « Eux, ils travaillaient à trois. Mais un d'eux, il a fait une connerie.

GAUTHIER : Ils se sont battus parce que l'un d'eux a fait une connerie ?

AMAR : Ouais. Il a fait une connerie. Il a paniqué en fait... Il a vu le douanier arriver. Mais au lieu d'aller plus loin pour pas le douanier il trouve les cigarettes [la cachette], lui, il a paniqué... Il a pensé : "Le douanier il arrive, il faut [que] je cours où elles sont les cigarettes." Mais il a oublié [que] si le douanier il le voit courir, il va savoir c'est où le bonké. C'est pour ça l'autre, il était en colère.

GAUTHIER : Donc, si je comprends bien, celui qui a paniqué, c'est celui qui devait garder le bonké ?

AMAR : Ouais, c'est ça.

GAUTHIER : Et, celui qui voulait le taper, c'est qui ?

AMAR : C'est celui-là il gardait l'argent. Heureusement, le douanier, il est allé derrière les machines [les distributeurs automatiques de la RATP], il a pas trouvé les cigarettes. Après, il a demandé au type de la RATP s'il avait vu où elles étaient cachées [*Amar pointe du regard le guichet de la station de métro*]. Mais lui, il a dit qu'il savait pas. Heureusement, les types de la RATP, ils disent toujours [qu'] ils savent pas c'est où on cache les cigarettes. C'est pas le problème à eux, les types de la RATP... Eux, ils s'en foutent. Ils laissent les flics chercher. Mais le problème, c'est [que] celui il était en train de vendre, il a paniqué aussi. Il a cru le douanier il allait trouver le "bonké", il n'a plus fait attention [qu'] il était en train de vendre.

GAUTHIER : Et alors ?

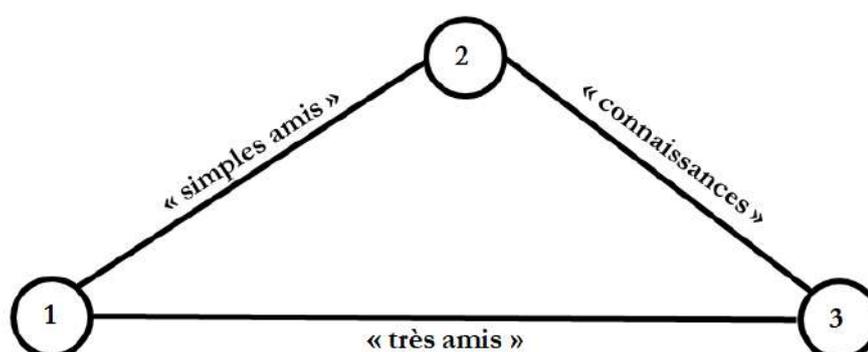
AMAR : Alors, la cliente, elle en a profité. Elle a profité [qu']il regardait ailleurs et elle est partie avec les cigarettes.

GAUTHIER : Elle n'a pas payé ?

AMAR : Non. Et, elle aurait dû donner vingt euros à lui. » —

Se mettre en équipe trop tôt, c'est parfois manquer d'expérience. Mais cela peut aussi venir d'un manque de confiance. Supposons que deux équipiers posent leurs gains sur la table à la fin de la journée et que le compte ne soit pas bon, il existe deux possibilités. Soit le numéro 1 accuse le numéro 2 d'avoir gardé pour lui un ou plusieurs paquets qu'ils avaient achetés ensemble, soit les soupçons portent sur le numéro 1 qui est resté en possession de l'argent durant toute la durée de la vente. S'agissant ensuite des vendeurs qui s'associent en triades, tous ne partagent pas des liens de confiance parfaitement symétriques. La sollicitation d'un troisième vendeur est parfois plus motivée par l'intérêt de sa contribution financière que par la confiance que les deux autres (ou que l'un des deux autres) lui attribuent. Néanmoins, rien n'indique non plus que les rôles qu'ils endossent les exposent à des responsabilités équivalentes. Pour Amar, le numéro 2 est celui qui reçoit généralement le plus de « pression ». Pour m'en convaincre, il évoque un exemple qui concerne trois vendeurs dont il est proche et qu'il estime représentatif.

FIGURE 8.3 – Liens de trois équipiers évoqués par Amar



Si l'on présente schématiquement les relations qu'évoquent Amar, les vendeurs les plus proches (« très amis ») sont les numéros 1 et 3. Ce sont d'ailleurs eux

qui ont établi le contact avec le fournisseur avant de devoir solliciter le numéro 2 parce que leur budget était insuffisant. Les numéros 2 et 3, au contraire, ne se connaissaient pas avant que le numéro 1 ne leur propose de les mettre en équipe. Malgré cette asymétrie, ces vendeurs ont mis fin à leur association après qu'un conflit ait éclaté entre le numéro 1 et 2. Le numéro 1 reprochait au numéro 2 de ne pas avoir restitué une somme correspondante au nombre de paquets qu'il avait vendu. Le numéro 3, quant à lui, est resté à distance du conflit puisque de sa position il lui était impossible de savoir combien de paquets avaient réellement circulé entre les deux autres. Pour Amar, cet exemple montre que, comme souvent, le rôle du numéro 2 concentre d'importantes tensions dans la mesure où ce qu'il fait peut être contrôlé par les deux autres. À contrario, les conflits entre le numéro 1 et 3 ont rarement lieu puisqu'ils n'ont pas de contact. Ils sont également plus rares entre les numéros 2 et 3 puisqu'en ce qui les concerne, les échanges ne vont que dans un seul sens, ce qui les rend plus facile à mémoriser.

Enfin, si Amar peut évoquer de façon aussi détaillée les conflits dans lesquelles les vendeurs s'engagent c'est essentiellement parce qu'il fait partie des plus âgés. Ceux qui ont une trentaine d'années vivent pour la plupart à Paris depuis au moins quatre ou cinq ans. Amar et Nordine (un vendeur de trente-et-un ou trente-deux ans) avec qui il travaille en équipe, expriment une certaine assurance et de sérénité. Ils sont relativement sédentaires sur le point de vente. Ils vendent généralement assis ou les bras croisés alors que des vendeurs plus jeunes ont tendance à faire des va-et-vient incessants, à accompagner la marche des passants de façon plus insistante et à se montrer chahuteurs entre eux. La classe d'âge à laquelle ils appartiennent se reconnaît aussi à la manière dont ses membres interagissent avec des vendeurs plus jeunes et souvent moins bien établis.

S'émanciper seul : le cas de Hamdi

Appartenant au même cercle d'interconnaissances Annabis qui gravite autour du kiosque de la station de métro, Hamdi est représentatif d'un niveau d'ancienneté intermédiaire. Cheveux peroxydés, corps chétif, visage marqué (nez déformé, dentition abîmée), il avait vingt-quatre ans quand je l'ai rencontré en 2018. D'après Amar, Hamdi avait déjà acquis de l'assurance depuis qu'il était arrivé à Paris. Il se souvient que lorsqu'il l'a rencontré, Hamdi était beaucoup plus « timide ». À

l'époque, il ne connaissait pas grand monde, sinon personne et Amar se rappelle qu'il trépignait d'impatience de découvrir la ville.



Amar à son arrivée à Paris : un passage obligé par la Tour Eiffel.

« Il m'a dit : "Allez, viens, je veux voir la Tour Eiffel!" J'ai dit : "Bon, ok, on y va"... Dans le métro, je lui ai dit : "Vas-y, saute." La vie de ma mère, Gauthier, il avait jamais sauté le tourniquet ! Dans la rame, il était comme ça [*Amar imite un visage intimidé et bouge de gauche à droite comme pour regarder par la fenêtre, les mains jointes entre les cuisses.*] Il était timide à mort. On est allés à la Tour Eiffel, j'ai dit : "Tu crois [qu'] elle est à l'équilibre ? Elle est pas un peu penchée ?"

Wallah, il était comme un ouf [fou] ! Mais maintenant, Hamdi, il saute partout. Les clients, bam, bam, il les appelle, tout ça... C'est fini, il est plus timide du tout. » — (06 novembre 2018)

À certaines occasions, Amar peut même faire figure de grand frère protecteur vis-à-vis de lui. Il est arrivé qu'il le dissuade de répondre aux provocations policières par exemple.

— [*Un policier en civil fait son apparition.*]

Il contourne le kiosque et trouve trois paquets que Hamdi y avait caché. Il enjambe ensuite la rambarde de sécurité et ouvre la portière latérale d'un véhicule banalisé. Depuis la banquette arrière, le policier nous montre les paquets qu'il a dans les mains. Hamdi sourit d'un air embarrassé. Le policier sourit aussi. Il lui fait signe de la main de se rapprocher et on peut lire sur ses lèvres qu'il lui dit : « Viens chercher... Allez, viens... » Puis, il referme la portière. Hamdi s'avance de quelques pas et Amar le dissuade d'aller plus loin d'un ton ferme, presque autoritaire :

[*Après quelques mots en arabe.*]

« Non, va pas là-bas. Qu'est-ce que tu vas faire ? Dis-moi, tu vas faire quoi, la vérité ? Reviens là, c'est pas la peine. » [*Hamdi hésite quelques instants avant de lever son majeur en direction du policier en s'empoignant les testicules de l'autre main. Puis, il s'éloigne.*] — (19 décembre 2018)

Dans un autre cas de figure, il est aussi arrivé qu'Amar lui apporte quelques conseils, comme un jour où une cliente de Hamdi lui a demandé une douzaine de paquets de cigarettes. À ce moment-là, Amar lui a suggéré de la retrouver plus bas sur le Boulevard Magenta plutôt que de faire la transaction directement sur le point de vente. Mais si d'un côté, Amar se comporte parfois à la façon des « aînés » à l'égard des plus jeunes comme Hamdi, il est aussi vrai que les plus anciens imposent aux plus jeunes une certaine forme d'autorité.

Le 05 novembre 2018, on a vu arriver Hamdi à 9 h chargé d'un sac de sport et d'une grosse valise à roulettes. Il portait une sorte de pantalon de ski avec au moins quatre autres couches de vêtements par dessous. Il a expliqué à Amar qu'il venait de se faire chasser du squat qu'il occupait jusque-là. C'était un appartement auquel il avait eu accès depuis quelques mois par l'intermédiaire d'un ami du même âge. Mais ni l'un ni l'autre n'avaient participé à son ouverture. Celui qui l'avait

ouvert n'y vivait plus depuis un moment et quand Hamdi s'est levé ce matin-là, l'un des squatters est entré dans l'appartement en furie. Plus âgé et plus proche de celui qui l'a ouvert, il lui a dit qu'il n'était pas question qu'il y reste un jour de plus et l'a menacé de jeter ses affaires dans la cage d'escalier.

Bien que Hamdi vivait dans ce logement gratuitement, les vendeurs de tabac ont parfois à payer un loyer auprès de celui qui revendique en avoir donné l'accès aux autres occupants. Dans ce cas, le tarif est généralement de cinq euros par nuit et par occupant. En fait, celui qui a participé à son ouverture et qui a changé la serrure bénéficie, comme s'il s'agissait d'une propriété, du droit de décider qui est autorisé à y vivre et à quel titre. L'accès aux squats est, de ce point de vue, un enjeu majeur d'autonomie pour des vendeurs comme Hamdi qui ne sont ni arrivés récemment, ni les mieux établis. Ce jour-là, j'ai passé plusieurs coups de téléphone et je suis parti en lui laissant le numéro d'un centre d'hébergement qui avait la place pour l'accueillir. Hamdi n'avait pas la moindre idée du type d'établissements qu'il est possible de solliciter en France pour être logé en urgence.

Après cet événement, son éviction lui est restée en travers de la gorge pendant un moment puis il s'est mis en tête qu'il devait ouvrir son propre squat. Et c'est ce qu'il a fait. Il m'a annoncé quelques semaines plus tard qu'il avait fini par faire sauter à l'arrache-clou la porte d'un appartement près de la station de métro Croix de Berny. Il avait ensuite changé la serrure et se vantait d'avoir réussi à faire redémarrer la chaudière. Il a aussi dit qu'il avait l'intention d'y vivre seul et qu'il avait même réussi à bricoler le poste de télévision pour capter les chaînes câblées. Inutile de dire qu'il ne tarissait pas d'éloge sur son niveau de confort général :

« J'suis à l'aise, *wallah*. J'fume des groz' barres sur la canap'! »

(*Samedi 29 Décembre 2018*)

— [*Presque deux mois après l'épisode de son expulsion.*]

Une tape dans le dos. C'est Hamdi qui me donne une franche accolade. Il vend maintenant devant la sortie « Guy Patin », à l'arrière de la station. Il ne s'étend pas sur les raisons pour lesquelles il ne travaille plus devant le kiosque. Il se contente de me dire qu'il est en conflit avec ceux qu'il côtoyait là-bas et de dire « qu'ils sont jaloux ». Il travaille maintenant en équipe avec un vendeur de dix-sept ans. Sous sa veste polaire, il porte deux cartouches. Dans la poche arrière de son pantalon de jogging, il garde l'argent que lui et son associé ont gagné. On y voit dépasser un ostensible portefeuille déformé par le nombre de billets qu'il contient. Il donne

de l'argent à son jeune associé et l'envoie acheter deux sandwiches. Puis, il se plaint de son inexpérience.

« Il me dégoutte. J'te jure, il comprend rien qu'est-ce qu'il faut faire. » [*Après ça, il m'explique que son nouvel associé a fait partie de son dernier voyage en bateau. Il se souvient qu'en mer, il était plutôt effrayé.*] — (*Samedi 29 Décembre 2018*)

En 2018, Hamdi vendait des cigarettes depuis déjà deux ans. Jusque-là, il n'avait toujours pas eu la chance de se faire embaucher pour du travail au noir comme Amar et quelques autres. Il se constituait d'autres types de revenu en attendant. Depuis la première fois où il a traversé la méditerranée en 2016, il a réitéré l'opération trois fois. Hamdi m'a expliqué qu'il a grandi dans la vieille ville d'Annaba et qu'avant de partir pour l'Europe, il travaillait sur un bateau de pêche. C'est d'ailleurs avec l'un des bateaux qui appartenaient à l'entreprise où son père travaillait qu'il a pu atteindre la Sardaigne la première fois. Il y a passé six mois avant de rejoindre le continent.

Le but de ces voyages répétés est de transporter d'autres candidats à l'exil qui n'ont pas les connaissances maritimes pour se lancer seuls. À chaque fois, il lui a fallu acheter un vieux bateau, effectuer les réparations nécessaires et trouver les passagers. Comme Hamdi, Isaac (vingt-six ans) est également fils de pêcheur et travaillait sur un chalutier. Lui et un collègue ont organisé une traversée en proposant à treize personnes d'embarquer dans un bateau de cinq mètres pour parcourir les 153 milles nautiques (285 km à vol d'oiseau) qui séparent Annaba des côtes Sardes. L'embarcation a mis trente-six heures pour y parvenir et chacun des passagers leur a versé 80 000 Dinars algériens (environ 550 euros). Les deux organisateurs se sont donc partagés un peu plus de 8000 euros pour ce trajet. Ensuite, tous se sont dispersés dans des directions différentes.

Une embarcation plus puissante peut éventuellement permettre de prendre la direction de Naples. Hamza dit qu'il a pu y arriver en un peu plus de vingt-quatre heures et qu'il est parvenu quelques jours plus tard à vendre le bateau qui lui avait servi à des pêcheurs rencontrés sur la côte. En revanche, comme le dit Isaac, cette transaction est difficilement envisageable en Sardaigne dans la mesure où son littoral est moins peuplé. Compte tenu du matériel qu'il a lui-même utilisé, il n'a pas réussi à accoster dans une zone suffisamment proche d'une ville et n'a pas eu d'autre choix que d'abandonner son bateau à plusieurs dizaines de kilomètres de

Cagliari.

Hamdi, lui, ne se contente pas de transporter des passagers. Parmi les plus jeunes, certains sont également devenus ses associés. Et, contrairement aux équipes du même âge (Amar et Nordine par exemple), il m'est apparu que la manière dont Hamdi travaillait comportait un lien de subordination évident. Peut-être étaient-ils en quelque sorte redevables de la traversée en mer mais il est certain qu'en tant que novices ils avaient beaucoup à apprendre de l'expérience de Hamdi.

On ne peut pas complètement exclure que les plus âgés tirent parfois leur autorité de leur ascendance physique. Mais le plus souvent, cette autorité provient simplement des ressources qu'ils ont acquises, qui leur donnent le droit de décider qui peut en profiter et de créer des formes d'allégeance le cas échéant. De leur côté, les plus jeunes sont potentiellement pressés d'obtenir leur propres ressources. *A fortiori* si les plus âgés ne veulent plus les aider ou tout simplement s'ils ne peuvent plus supporter leur autorité. Acquérir leurs propres ressources les pousse à prendre des risques et à accroître considérablement le nombre de délits que les policiers ont à leur reprocher.

En un sens, au début de l'année 2019, la situation de Hamdi n'a jamais été aussi bonne. Il travaillait en supervisant ses équipiers et utilisait de temps en temps les vélos en libre-service pour servir quelques clients qui lui achetaient de l'herbe. C'est aussi l'époque où Hamdi se baladait parfois dans Barbès accompagné d'une jolie fille. Sa dentition avait également un bien meilleur aspect. Un jour où il attendait son bus devant le Louxor en la tenant par la hanche, Hamdi m'a confié sur le ton de la rigolade que c'est elle qui avait insisté pour qu'il se paye cette prothèse dentaire.

Les accidents de carrière

En avril 2019, Hamdi a été placé en garde à vue pour son implication dans un cambriolage. Il m'en a parlé quelques jours après (le 24 avril 2019) parce qu'il voulait me montrer un document que lui avaient remis les policiers⁵. Lorsqu'il a

5. Hamdi est loin d'être le seul vendeur de tabac à ne pas savoir lire et écrire en français. Dans les messages et les textos que j'échange avec lui, Amar ou Hamza, je peux voir qu'ils appréhendent la langue française par sa phonétique essentiellement. J'ai par exemple lu : « j'ai la bitude » dans un message d'Amar ou « j'ai soudissouli » (je suis désolé) dans un autre où Hamza me prévenait qu'il serait en retard à notre rendez-vous.

ouvert son portefeuille, je n'ai pas pu m'empêcher de remarquer qu'il ne contenait rien d'autre que ce document et le pense-bête que je lui avais remis cinq mois avant (en novembre 2018) et sur lequel j'avais écrit le numéro d'un centre d'hébergement d'urgence qu'il pouvait appeler en cas de besoin. En fait, ce que des policiers lui avaient donné lors de sa détention – avec un brin d'humour, je suppose – était le dépliant publicitaire d'un artisan serrurier.

Ça n'est pas la seule chose qui le préoccupait à cette époque. Il s'inquiétait de subir des contrôles dans des lieux éloignés de là où il vendait. Le dernier avait eu lieu dans un couloir de la gare du Nord. Et surtout, Hamdi pensait que les policiers l'avaient dans le viseur depuis qu'ils avaient réussi à lui faire dire qu'il était « capitaine de bateau ». Hamdi sentait à ce moment-là que l'étau judiciaire se resserrait sur lui. Il disait pourtant qu'il ne pouvait plus se permettre ce type de forfaits dans la mesure où la justice ne serait pas aussi clémentine qu'elle l'est à l'égard de ceux qui sont encore mineurs. C'est la raison pour laquelle, selon lui, ceux qui n'ont pas encore dix-huit ans en profiteraient largement, exactement comme lui au même âge.

Hamdi pense par exemple à la peine que Sofiane attendait de recevoir à la même période. Le matin du 22 octobre 2019, Sofiane tirait nerveusement sur le filtre de sa cigarette. À 14 h, il avait rendez-vous à la Porte de Clichy pour une audition au tribunal pour enfants. Sofiane avait dix-sept ans. Sa convocation indiquait qu'il comparait pour un vol de téléphone accompagné de violence envers une personne dépositaire de l'autorité publique. Les charges qui étaient retenues contre lui comprenaient aussi une plainte de l'agent pour « exhibitionnisme ». Sofiane avait l'intention de toutes les reconnaître devant le juge à l'exception de celle-ci. Selon sa propre version, il se serait débattu au moment où le policier l'a attrapé. Il ajoute qu'il a lui-même porté plainte parce que le policier lui aurait aussi donné un coup au visage. Après ça, Sofiane aurait levé son t-shirt pour montrer qu'il n'avait plus le téléphone sur lui et le policier s'en serait servi comme une charge supplémentaire.

Au quatrième étage du tribunal de Paris, accoudé à ses balustrades en verre flambant neuves, Sofiane m'a confié que ce vol de téléphone n'était de toute façon pas le premier qu'il commettait. Il m'a dit qu'il réglait régulièrement l'alarme de son téléphone à 5 heures du matin et qu'il rejoignait ensuite l'une des premières rames de métro en quête des fêtards encore étourdis par l'alcool consommé dans

la soirée. Au bord des sanglots, il estimait qu'il avait à peu près 80% de chance d'être condamné à une peine de prison ferme. Finalement, Sofiane a écopé de deux ans de réclusion avec sursis, ce qu'il recevait plutôt avec soulagement.

Hamdi, quant à lui, n'imaginait pas que la prochaine fois qu'il passerait devant un juge, ce serait pour obtenir une peine de sursis. Il n'obtiendrait pas cette faveur une seconde fois. Mais multiplier les condamnations et les jours passés en rétention n'est peut-être même pas ce qui le contrariait le plus directement. La fille que Hamdi fréquentait jusque-là avait la nationalité espagnole et il espérait bien qu'ils se marieraient si leur histoire durait. Seulement, les allers-retours au commissariat et les incarcérations répétées n'aident en rien la stabilité de la vie de couple. Enfin, ses dépenses et les amendes qu'il avait été condamné à payer avaient fini par dissoudre ses économies.

— [*Mon téléphone sonne vers 23 h 30. Je n'avais pas eu de nouvelles de Hamdi depuis plus six mois.*]

Il m'appelle depuis un nouveau squat où il vit seul et sans électricité. Il est sorti de garde à vue dans l'après-midi et dit qu'il a été saisi de ce qu'il pouvait vendre. Il n'a plus de quoi acheter de nouvelles cartouches. Il me demande de lui prêter de l'argent, sans doute parce que la dernière fois que je l'ai vu, je l'ai invité à déjeuner. Cette fois, je refuse. J'apprends aussi qu'il a passé quelque temps en prison au cours des derniers mois et qu'il a rompu avec sa copine.

GAUTHIER : « Et ta copine, elle peut pas te dépanner de quarante ou cinquante balles ? »

HAMDI : J'la vois plus.

GAUTHIER : Qu'est-ce qu'il s'est passé ? Elle t'a largué ?

HAMDI : Non, non... Elle m'a pas largué. C'est moi que j'ai largué elle. C'est mort, c'est tout.

GAUTHIER : Ah bon ?

HAMDI : Ouais, cherche pas, c'est mort. J'ai su [qu'elle] a fait des trucs avec un mec quand j'étais en prison. Maintenant, elle dit : "J'veux être avec toi, nanani, nanana"... » — (*Jeudi 7 Novembre 2019 - par téléphone*)

Partant de la façon dont Hamdi voit les choses, il y aurait principalement deux raisons pour lesquelles les vendeurs sans-papiers commettraient d'avantage

d'infractions avant leur majorité qu'après leur majorité. D'abord, en tant qu'immigrants récents, ils sont supposément moins bien dotés que les vendeurs plus âgés. Il est vrai que les revenus qu'ils peuvent tirer de la vente de cigarettes sont probablement assez limités par leurs capacités d'achat en gros. Si on ajoute à cela l'idée qu'ils peuvent se sentir relativement protégés par l'appareil judiciaire en raison de leur âge, on obtient deux facteurs qui tendraient concomitamment à ce que les mineurs puissent se tourner fréquemment vers des sources de revenus plus délictueuses que la vente de tabac.

Mais l'exemple de Hamdi lui-même ne vérifie pas cette hypothèse. Sa propre situation semble assez éloignée d'une évolution ascendante linéaire. La réalité est plus en dents de scie notamment parce qu'il dépend à plusieurs égards de vendeurs plus âgés. Face à ces déconvenues, Hamdi n'a en fait jamais vraiment cessé de commettre des délits. Si tant est qu'il puisse avoir le sentiment d'en commettre moins souvent, les conflits qui l'opposent aux vendeurs plus âgés sont, comme on l'a vu, suivis par des infractions plus importantes. Surtout, il commet alors ces infractions seul, sans en partager ni les risques, ni les conséquences.

C'est la raison pour laquelle il semble que Hamdi se soit exposé à des peines plus lourdes à mesure qu'il s'efforçait de gagner son autonomie. Les juges ne sanctionneraient certainement pas de la même manière quelqu'un qui occuperait illégalement un logement vacant s'il y avait simplement eu accès par l'intermédiaire de quelqu'un d'autre ou s'il s'avérait qu'il avait lui-même fracturé la porte d'entrée pour y accéder. On peut aussi imaginer des circonstances aggravantes s'il percevait des loyers de la part d'autres occupants... De même, le cas des migrants qui rejoignent les côtes européennes est considéré différemment par les autorités selon qu'il s'agit de simples passagers ou d'une personne ayant mis en place les moyens logistiques de cette traversée contre rémunération. Auquel cas, elle correspondrait à la définition d'un passeur aux yeux de la loi.

Les prises de risques occasionnées par des entorses à la loi plus ou moins graves dépendent ainsi en partie de rapports de groupe. Ses membres répondent à des pratiques instituées d'assistance envers les nouveaux arrivants et se faisant, mettent en évidence des statuts superposés, eux-mêmes alignés sur des classes d'âge et d'ancienneté. Ni les vendeurs qui apportent leur aide ni ceux qui en bénéficient n'ont l'intention de maintenir leur position dans le temps. L'autonomie est, pour cette raison, recherchée par probablement tous les vendeurs et quel que soit la

durée de la migration dans laquelle ils se projettent. À partir de là, leur réussite ne dépend pas seulement des compétences qu'ils détiennent ou non, celles requises pour accéder à un squat privatif ou pour devenir passeur. Elle dépend aussi des propositions d'emploi ou de commerce qui leur sont faites.

Chapitre 9

S'émanciper clandestinement : rencontres et opportunités du coin de la rue

«Davantage, peut-être que la plupart des mondes sociaux, le monde des hommes du coin de la rue tire sa forme et sa couleur de la structure et du caractère des relations en face-à-face qu'entretiennent les personnes qui y vivent. Dans la plupart des sections de la société, les individus consacrent une grande partie de leur énergie, de leurs préoccupations et de leur temps aux progrès personnels, à l'évolution de la carrière et de l'emploi, aux activités familiales et de groupe, aux pratiques culturelles et religieuses ou, même de façon éloignée, aux questions sociales et politiques d'ordre général. À l'inverse, dans le monde du coin de la rue, ces ressources sont consacrées presque entièrement à la construction et au maintien des relations personnelles. » Elliot Liebow, *Tally's corner* (2010 [1966])

Les relations marchandes qui ont lieu dans la rue ne sont pas, loin s'en faut, basées exclusivement sur la rapacité et les comportements insidieux. C'est aussi parmi ceux que les vendeurs rencontrent, parmi ceux qu'ils sollicitent et qu'ils importunent, qu'ils peuvent trouver à terme, le « coup de pouce » dont ils ont besoin. Le point de vente illégal qu'un vendeur de tabac fréquente n'est pas qu'un simple refuge migratoire. C'est aussi le principal point de contact qui le relie à son

pays d'immigration et à sa population. De cette manière, les ressources auxquelles il accède durant son séjour en France quittent progressivement la sphère clandestine et proviennent de plus en plus souvent des nouveaux contacts qu'il noue dans la rue.

Dans ce chapitre, je décris en premier lieu de quelle manière les vendeurs imaginent leur situation personnelle sur le long terme. L'acquisition d'un statut légal par le biais du mariage, lorsqu'ils l'envisagent, ne va pas sans difficulté. On verra aussi que lorsqu'ils l'obtiennent, il ne leur garantit pas nécessairement des revenus plus stables ou plus riches en débouchés que les réseaux d'interconnaissances de l'économie informelle. Néanmoins, si tous les vendeurs ne peuvent pas envisager de sortir de la clandestinité, ils peuvent en revanche accéder à des emplois non-déclarés qui leur permettent de délaisser progressivement leur point de vente et de gagner leur vie tout en évoluant relativement à l'abri des radars administratifs. Alain Morice et Swanie Potot (2010) ont montré ce qui permet à des travailleurs sans-papiers d'être embauchés en France pendant des années de façon plus ou moins stabilisée (ou ce qui permet à leurs employeurs de les exploiter sans être inquiétés). Nicolas Jounin a aussi décrit « la stabilité dans la précarité » (2008) des travailleurs clandestins du bâtiment. Si ces travaux permettent, en somme, d'accéder à une clandestinité relativement pérenne, c'est-à-dire des sources de revenu illégales qui offrent une certaine discrétion, aucun vendeur de tabac sait s'il trouvera un jour une voie vers ce type d'emplois ni à quel moment. Des opportunités de commerce se font plus fréquentes en revanche mais conduisent les vendeurs à vivre sur le fil du rasoir.

La drague et les papiers

La plupart des vendeurs de tabac ont émigré à un âge où d'autres jeunes hommes maghrébins envisagent sérieusement de s'unir à un conjoint permanent. Qu'ils espèrent cette immigration définitive ou non, les rencontres et les interactions qu'ils évoquent dans un contexte de drague sont fortement ethnicisées. Elles peuvent impliquer des rapports où la couleur de peau fait l'objet d'un marqueur de différence. Mais aussi des rapports *a priori* plus endogames lorsqu'ils se rapprochent de jeunes femmes de nationalité française, d'origine arabo-musulmane. À cette ethnicisation se greffe une asymétrie de statuts.

Les unions maritales font partie des « stratégies de séjour » (Engbersen, 1999) par lesquelles les personnes qui immigreront clandestinement en Europe peuvent éviter d'être expulsés. Elles font aussi partie des représentations courantes de la vie sentimentale des personnes sans-papiers et les nourrissent de nombreux soupçons. Au grand dam des vendeurs de tabac, cette perception cynique n'est pas seulement partagée par des personnes qui voient ce type de relations asymétriques d'un point de vue extérieur. Et, c'est en partie parce qu'il n'est pas facile pour les jeunes femmes qu'ils rencontrent de dissocier les intérêts résidentiels et les sentiments que les vendeurs abordent avec de grandes difficultés l'entrée dans la vie de couple. Cependant et contrairement à un autre *apriori* très répandu, les jeunes hommes clandestins n'ont pas tous l'intention d'obtenir une situation régulière et de s'installer en France durablement.

D'abord, il existe parmi eux des vendeurs qui étaient déjà en couple à l'époque où ils ont migré. Bilal et sa copine ont quitté l'Algérie ensemble. Ils passent la plupart de leurs nuits dans un hôtel F1 en bordure de l'A86 et dans la mesure où ils souhaitent partager une vie commune, il n'est pas question qu'ils s'unissent à quelqu'un d'autre, même d'un point de vue administratif uniquement. Cela n'empêche pas Bilal de m'expliquer qu'ils ont décidé de partir d'Algérie il y a deux ans parce qu'ils aspiraient à vivre « à l'occidentale » :

« Quand j'descends au Bled, j'suis mort. Y'a rien à faire là-bas. Même t'as une voiture, même t'as une jolie maison, même t'as tout qu'est-ce que tu veux, c'est mort, *wallah*. Ici... Je suis plus libre, t'as vu. J'peux dormir avec ma copine, personne qui me casse les couilles, la vérité. »

Pour autant, les vendeurs sans-papiers ont émigré en étant célibataires dans une large majorité. Parmi eux, certains présentent effectivement deux ambitions. Ils sont à la recherche d'un conjoint et voudraient pouvoir vivre en France légalement. Scander a vingt-et-un ans et en fait partie. Lorsqu'il est arrivé en France il y a un an, il a passé les deux premiers mois à Marseille. Il y a rencontré une fille du même âge que lui, Française d'origine arabe. En tout et pour tout, Scander n'a pu fréquenter cette fille réellement que quelques semaines, puis il est resté en contact avec elle après avoir pris le train pour Paris. Lorsque je discutais avec lui en juin 2020, il me disait qu'il aimerait faire sa vie en France, obtenir une situation stable et vivre avec elle. Mais en juillet, j'apprenais qu'il y avait de l'eau dans le gaz,

justement parce que sa copine lui avait fait savoir qu'elle ne voulait plus se marier.

« Elle est avec une autre mentalité et moi, avec une autre mentalité,
tu vois ? »

Ce que Scander résumait de cette manière, c'est que leur relation a commencé à battre de l'aile lorsque sa copine lui a fait comprendre qu'elle souhaitait donner plus de temps à leur relation avant de prendre un tel engagement. Mais Scander lui a dit : « Moi, j'ai besoin de me marier maintenant, je peux pas attendre longtemps. »

[*Au téléphone.*]

« Honnêtement, Gauthier, j'parle plus avec elle. Elle me parle plus.

- C'est mort, mort, ou ça peut être récupéré ?

- Non, c'est mort. Parce qu'elle veut pas se marier. Enfin... Elle veut pas se marier maintenant. Avec le temps... Dans deux ans, trois ans... Mais moi, il faut que je me marie maintenant, Gauthier, tu vois ? Au plus vite. » (*Juillet 2020*)

Scander ne partage pas seulement la fougue des premiers amours. Il conjugue aussi avec difficulté le décalage entre sa condition précaire qui appelle un besoin pressant de régularisation et le temps dont la relation de couple aurait besoin pour se solidifier. Quelque temps plus tard, je l'interroge sur ses rencontres récentes. Il ne se montre ni hâbleur, ni même enthousiaste. Scander pense que ses chances de rencontrer une nouvelle copine sont réduites parce qu'il « vient du bled ». Il affirme plus précisément que : « Les musulmanes, ici, elles aiment pas les blédards. »

Les rapports entre Français descendants de l'immigration algérienne et Algériens ont été étudiés par Jennifer Bidet (2013) dans une thèse de doctorat principalement consacrée aux pratiques touristiques des premiers. Ses travaux montrent les interactions qui ont lieu à l'occasion de séjours de vacances en Algérie et qui expriment « des formes de catégorisation ethno-nationales » stéréotypées (Bidet, 2017). Ces représentations agissent notamment dans les espaces fréquentés par de jeunes célibataires en limitant les rapprochements qui rentreraient dans un contexte de séduction. L'auteur résume que l' « enjeu pour ces jeunes filles [des touristes françaises] est d'éviter les contacts avec les hommes algériens, mis à part les quelques cousins, voisins et amis d'enfance. Elles affirment vouloir cantonner les relations de séduction à leurs pairs venus de France. D'abord parce qu'elles voient un trop grand décalage de "mentalité" avec ceux qu'elles appellent avec mépris "les blédards" » (Bidet, 2018). De la même façon, si en France, Scander peut se

sentir socialement méprisé ou inférieur au contact de descendantes d'immigrés maghrébins, la force de ces hiérarchies transnationales supposeraient presque que la couleur de peau soit reléguée à l'état de « statut auxiliaire¹ » (Hughes, 1945). Mais cela n'est néanmoins pas conforme à l'expérience de tous les vendeurs.

Un jour, Amar m'a confié son attirance pour les jeunes femmes blondes. Toutefois, il estime que celles qu'il a rencontrées en France ont de bonnes raisons de se méfier des hommes arabes sans-papiers. Si la raison tient essentiellement à la peur d'une démarche de séduction à des fins administratives, son expérience personnelle l'amène à faire valoir des barrières ethniques de façon plus générale. Amar rassemble ses idées en une seule phrase : « Les Françaises préfèrent les Blacks. » Pour l'illustrer, il évoque des situations qu'il a vécues personnellement et où sa couleur de peau aurait suffi à mettre un terme à la rencontre au bout de seulement quelques minutes et sans même avoir évoqué son statut de sans-papiers. Pour corroborer cette idée (et me prouver qu'il n'est pas le seul concerné), il affirme aussi qu'il est plus courant d'observer dans les rues de Paris de jeunes hommes noirs aux côtés de jeunes femmes blanches que des hommes de type oriental fréquenter des Blanches. En d'autres termes, Amar perçoit la France comme une société où les relations hommes / femmes qui impliquent une différence ethnique ou raciale seraient envisageables si ces catégories n'étaient pas hiérarchisées par des présupposés administratifs plus ou moins puissants.

Enfin, un quatrième cas de figure doit être évoqué. Celui qui ne souhaite pas s'installer en France durablement, notamment parce qu'il ne pense pas pouvoir y rencontrer de femme suffisamment vertueuse. Isaac épouse cette position conservatrice. Il n'envisage pas de rester à Paris plus de quelques années : « Je viens prendre ce que la France elle m'a volé, c'est tout. » Il pense que l'argent qu'il parviendra à économiser lui servira à construire une maison et à acheter une voiture. Par ailleurs, il estime que les musulmanes qui vivent en France ne respectent pas les valeurs traditionnelles lorsqu'elles fréquentent les bars à chicha et les boîtes de nuit. Il m'explique qu'il a l'intention de retourner dans sa région natale et d'y épouser une fille vierge qui s'occupera de leur foyer.

1. J'emprunte ici les notions de « statut maître et auxiliaire » créées par Everett Hughes pour désigner les traits qui définissent la position sociale occupée par une personne de façon principale ou secondaire. L'application que j'en fait convient si on estime que comme dans le contexte de l'Amérique des années 1940 où l'auteur a proposé cette notion, la couleur de peau d'un individu peut aujourd'hui en France être considérée comme une caractéristique majeure du statut social d'un individu.

En se projetant dans l'avenir, les vendeurs révèlent donc des profils assez variés. Ils montrent que la volonté d'accéder à la nationalité française par le biais du mariage n'est pas une norme incontestée. Parmi ceux qui se heurtent aux obstacles inhérents à cette entreprise, il faut aussi souligner que l'idée d'un mariage arrangé n'a jamais été soulevée en ma présence. Pourtant, comme probablement beaucoup de milieux qui rassemblent des populations sans-papiers, les espaces où se tiennent des commerces à la sauvette abritent de façon plus ou moins latente des stratégies matrimoniales à but résidentiel. Les propositions d'un « mariage de convenance » se sont présentées à moi sous des formes allusives et très ouvertes.

Le 20 août 2017, la question a émergé d'une conversation entre Darya et l'une de ses clientes sous forme d'insinuation humoristique. À l'époque, Darya cherchait un moyen de se rapprocher de sa fille ainée restée en Iran et sa cliente lui a suggéré qu'une solution pourrait venir d'un rapprochement entre elle et moi. Darya m'a vu un peu embarrassé. Elle a tué l'idée dans l'œuf en lui répondant : « Pfff, ils ne parlent même pas la même langue, qu'est-ce que tu racontes, toi ? » Et nous en sommes restés là.

À une autre occasion en revanche, la proposition d'un mariage arrangé m'a été formulée dans un cadre anonyme et dans des termes plus explicites. Le 17 mars 2016, un homme d'une trentaine d'années achetait quelques-unes des denrées que je vendais sur l'Avenue de la Porte de Montmartre. Nous avons échangé quelques mots très usuels et, de fil en aiguille, nous avons réalisé que nous étions étudiants dans la même université. C'est à partir de là qu'il m'a demandé :

« Vous êtes de quelle nationalité ?

- Française, pourquoi ?

- Vous êtes marié ? »

Il m'a ensuite expliqué qu'il cherchait à obtenir un titre de séjour permanent pour sa sœur cadette et qu'il était prêt à me verser une contre-partie financière contre cet arrangement.

« Allez, 15000 euros t'es riche ! Regarde, t'es là à vendre ici...

- Ouais...

- 15000 euros, t'es riche. Plus besoin de vendre comme ça... Comme un clochard. [*Je secoue la tête.*] Tu me dis oui, j'appelle direct. Tu vas avoir 5000 euros tout de suite. Le reste, après le mariage. Réfléchis. Moi, je suis sérieux. »

Le caractère occulte de ce type de proposition rend les risques de défection potentiellement élevés de part et d'autre. Ils le sont d'autant plus si l'on prend en compte les récits d'expériences recensés par Godfried Engbersen où des clandestins racontaient que leurs époux avaient exigé la séparation avant le délai réglementaire de régularisation « pour empêcher leurs conjoints d'acquérir un statut plus indépendant et égalitaire ». Est-ce qu'essayer d'obtenir la nationalité française de cette manière en vaut vraiment la chandelle ? Si on pose la question dans ces termes, on évacue toutes les raisons qui peuvent pousser un étranger à solliciter la nationalité française en dehors de la possibilité d'occuper un travail légal. Cependant, cette question reste un enjeu important. Même lorsque des migrants qui travaillent en France clandestinement parviennent à travailler en règle sans avoir dû payer pour en avoir le droit, leur situation économique s'en trouve-t-elle nécessairement améliorée ?

Les opportunités de travail au noir

Après quelques mois, voire quelques années, les vendeurs quittent partiellement ou totalement leur point de vente pour rejoindre divers travaux au noir qui offrent davantage de discrétion. Amar a fini par se faire embaucher en faisant des démarches spontanées. Un marchand, un homme d'origine égyptienne, lui a proposé de le rémunérer de la main à la main pour le déchargement de son camion sur le marché de Barbès. Il a travaillé pour lui presque tous les mercredis matins pendant deux ans. Mais même s'il se réjouit d'avoir pu en bénéficier, il considère que cette opportunité est secondaire.

Amar a surtout pu améliorer son quotidien après avoir fait la connaissance d'un ex-chef d'entreprise à qui il vendait des cigarettes. Cette rencontre a eu lieu environ un an après qu'il soit arrivé en France. À l'époque, Amar vivait dans un appartement squatté et n'avait pas d'autre source de revenu que la vente de tabac. Même si la clientèle est très hétéroclite, les clients qui sympathisent avec les vendeurs, leur accordent leur confiance et ont les moyens de les embaucher de façon ponctuelle ne sont pas courants.

Jean-Pierre est quelqu'un en qui Amar se montre excessivement reconnaissant, au point de dire qu'il le considère comme « un second père ». Dans un premier temps, cet ancien routier qui est parvenu aux commandes de l'entreprise d'import-

export pour laquelle il travaillait jusqu'à ses quarante ans lui a proposé des travaux de jardinage. Amar rejoignait une à deux fois par semaine le pavillon dont il est propriétaire dans une petite ville de l'Essonne. Il taillait les haies, tondait le gazon, s'occupait de petits travaux de réparation... Mais le trajet pour y aller lui prenait près d'une heure et demie. Jean-Pierre lui a alors proposé de lui louer un appartement qu'il possédait aussi dans cette même ville. Avec deux autres colocataires, Amar lui versait un loyer de 250 euros par mois, ce qui correspondait à peu près à ce qu'il pouvait dégager de sa vente de cigarettes, d'après lui. Troisièmement, il est aussi arrivé que Jean-Pierre l'embauche pour des travaux de déménagement sur plusieurs jours en Normandie, où il possède une résidence secondaire.

J'ai rencontré Jean-Pierre à la terrasse d'un café le 06 novembre 2018. C'est un vieil homme blanc, imposant, qui se déplace avec une canne. Ce jour-là, j'avais demandé à Amar de me retrouver pour discuter dans un endroit calme. Le sujet que j'avais l'intention d'aborder concernait les informations que contient le schéma intitulé « trois possibilités d'association parmi les vendeurs de tabac » (page 269). Les discussions qui demandent d'avoir recours à un crayon et un papier sont effectivement peu compatibles avec le tumulte de la station de métro. Amar avait accepté mais ne m'avait pas dit qu'il serait accompagné. À vrai dire, j'aurais probablement eu beaucoup mal à prendre notes si je n'avais pas été moi-même accompagné. À cette même table, David Lepoutre (le directeur de cette thèse) écoutait patiemment Jean-Pierre et canalisait sa personnalité expansive et loquace. Lorsque je tendais l'oreille, il était question d'impôts. En fait, de toutes sortes d'impôts auxquels Jean-Pierre était assujéti directement ou indirectement. Impôts sur les entreprises, impôts sur la propriété, impôts sur les salaires... Et pour se résumer, Jean-Pierre a fini par dire : « On se fait racketter ! On se fait littéralement racketter ! C'est pour ça que moi, personnellement, je n'ai rien contre ces gars-là [les vendeurs de tabac]. »

Des revenus illégaux à déclarés : changement de perspective

Ne serait-ce que parce qu'il ne dépend pas uniquement de la vente de cigarettes pour assurer ses besoins quotidiens, Amar peut être considéré comme l'un des vendeurs de tabac les mieux lotis. Mais dans des cas encore plus rares, les vendeurs

accèdent parfois à une situation régulière. Si j'ai pu fréquenter un vendeur qui est parvenu à obtenir un titre de séjour en règle au cours de cette enquête, il n'est pas foncièrement évident que sa situation financière soit plus enviable qu'à l'époque où il vivait uniquement de revenus illicites.

Hamza est le frère cadet d'Amar. Depuis qu'il est marié, il travaille comme livreur *freelance* à Paris et vend seulement des cigarettes par intermittence. Aujourd'hui, il n'achète plus de cartouches et travaille seul. S'il rencontre un client, il se contente d'acheter à un ex-associé les paquets dont il a besoin et les vend avec la marge habituelle. Hamza a en quelque sorte un pied à l'extérieur, un pied à l'intérieur de la clandestinité. Il « galère » à la lisière de deux sphères sociologiquement poreuses, celles des revenus illicites et des emplois précaires d'une économie libérale.

[Le jeudi 25 avril 2019, Hamza est assis sur la rambarde de sécurité à côté du kiosque à journaux, un casque de moto pendu à l'avant-bras. Le téléphone dans l'autre main, prêt à répondre si une course se présente.]

HAMZA : « Hier, tu sais j'ai gagné combien ? Huit euros. J'ai acheté du poulet colombien sur le marché : cinq euros. Après, j'ai partagé un paquet de clopes : trois euros. Voilà. J viens ici, j'gagne ce que j'ai besoin et je repars. C'est la galère... Ma femme, elle en a marre. Elle dit : "Qu'est-ce que tu vas faire là-bas tout le temps à Barbès ?" Moi, j'lui dis : "Tu veux je fais quoi ? Si j'ai pas de travail, je fais quoi ?"

GAUTHIER : Ouais, je sais bien mais en attendant, pourquoi vous prenez pas un appart' quelque part en banlieue ? Le loyer serait moins cher que dans le quinzième, non ?

HAMZA : Ma femme, elle veut pas. Elle dit elle veut pas vivre en banlieue. Là-bas, c'est plein d'Arabes, ils foutent le bordel, les trafics, tatati, tatata... J'te jure, elle parle comme ça. Alors qu'elle est Marocaine. *Wallah* ! Elle parle comme les souches ! C'est ça on dit ? Les souches ?

GAUTHIER : Les Français de souche, ouais.

HAMZA : Ouais. Les souches. Elle parle comme les souches mais elle est Marocaine. Et elle, elle dit elle est Française, t'y crois ? [...] Et toi qui fais la sociologie, tu crois quoi, la vérité ? Tu crois aussi les Arabes

foutent tous le bordel comme ici ? »

Hamza a trente-cinq ans. À la différence de la plupart des vendeurs de tabac, il a occupé des emplois légaux pendant plusieurs années dans des pays qui ne pratiquent pas ou peu les contrôles d'identité en dehors de leurs zones de frontières. Entre 2010 et 2013, il faisait la plonge dans un restaurant de Londres, puis a évolué comme préparateur de crudités. Il a ensuite quitté l'Angleterre en 2014 pour s'installer en Irlande. À Dublin, il a occupé un emploi similaire dans un établissement de restauration rapide Libanais puis s'est fait embaucher dans une boucherie.

Lorsqu'en 2015 son dernier employeur a mis la clé sous la porte, Hamza a rejoint son frère Amar à Paris. Il dit que son choix a aussi été motivé par les prix des loyers qui sont plus abordables. Un an plus tard, il a rencontré sa femme dans un bar de Saint-Germain-des-Prés. Aujourd'hui, l'autorisation de travail qu'il a obtenue en se mariant lui permet de prétendre à des emplois stables. Puisque les livraisons à domicile qu'il effectue ne lui offrent pas un revenu suffisant et régulier, il cherche du travail dans deux secteurs : la restauration et l'hôtellerie (il aimerait exercer non plus comme livreur mais comme chauffeur). Il a rédigé un cv et une lettre de motivation avec l'aide de sa femme et m'a également demandé de l'améliorer.

— Le 22 octobre 2019, Hamza cherche un tablier de cuisine. Il pense pouvoir être embauché dans un Kebab « à la campagne » à partir du lendemain ou dans deux jours. Il pose son scooter dans un parking à vélos délabré du Boulevard La Chapelle. Il le met sur béquille, verrouille la direction et tourne la tête vers la station de métro.

« [*En criant.*] Tu crois ils vont pas faire d'la merde avec mon scooter ici, ces putains d'Arabes ? »

Il m'avertit qu'il n'a pas plus de dix euros à consacrer à ce tablier et qu'il veut commencer par récupérer de l'argent auprès de ceux qui lui en doivent. On visite quatre boutiques dans le quartier. D'abord celles dont Hamza dit que les gérants lui doivent de l'argent, ensuite celles où il pense qu'ils pourraient lui en prêter. Peine perdue. On passe ensuite dans des boutiques qui proposent des vêtements bas de gamme ou usagés à hauteur de Château Rouge. Pendant qu'on marche d'une rue à une autre, il me met en garde contre les vendeurs qu'il m'a vu fréquenter récemment.

« Pourquoi tu vas parler avec eux ? C'est que des mythos ces types-là ! La vie de ma mère Gauthier, il faut pas les écouter... Ils vont te dire d'la merde. Dis-moi, qu'est-ce qu'ils t'ont dit ? Moi, j'te dis c'est quoi la vérité... Vas-y, dis-moi c'est quoi ils t'ont dit. [...] Ça fait longtemps j'traîne ici, la vérité... Je les connais bien et j'te dis, j'ai eu que des galères avec eux. »

Dans les rayons d'une boutique de fripes, il trouve un vêtement qui lui semble convenir. Il le passe par-dessus les siens et se regarde dans la glace de la cabine d'essayage. Il me demande mon avis. Sauf erreur de ma part, ce qu'il a sur les épaules est un vêtement traditionnel Indien et non un tablier de cuisine. Il le repose, puis passe la main dans les cheveux en se regardant dans la glace.

« C'est pas la coupe à moi ça... Normalement, je laisse pas pousser sur les côtés. C'est moche mais je m'en fous, ça fait sérieux. Après j'ai le travail et tout, je les raserai bien comme avant. »

Depuis qu'il cherche du travail, il souhaite donner une apparence sérieuse et m'invite à en faire autant. En trois quarts d'heure, il me répète pas loin d'une dizaine de fois que je devrais changer de coupe de cheveux et me laisser pousser la barbe.

« La vie de ma mère Gauthier, j'ai jamais vu un philosophe avec un dégradé². Franchement, arrête le dégradé, fais-moi confiance. »

« ... Et laisse pousser tes cheveux et ta barbe ! Comme ça je dis, c'est vrai, il est un grand philosophe, t'as vu. »

« Sérieux, ma femme, elle t'a jamais vu et pourtant elle te connaît. Parce que j'arrête pas de lui dire : "il s'rend pas compte ce mec. Il veut devenir Professeur ? Mais il doit se laisser pousser les cheveux et la barbe, c'est pour ça il trouve pas de CDI, j'en suis sûr". Et elle, elle est d'accord aussi... » —

En tant qu'immigré en règle, Hamza occupe une position que vraisemblablement peu de vendeurs de tabac parviennent à atteindre au cours de leur ascension migratoire. Les emplois légaux auxquels il aspire le conduisent très régulièrement à questionner les décisions des employeurs qu'il sollicite. En fait, qu'il s'agisse de quelqu'un d'autre ou de lui-même, il attribue les choix ou les décisions d'embauche

2. Il s'agit d'une coupe de cheveux qui consiste à dégager le contour des oreilles.

dont il est question à des motifs le plus souvent racistes ou religieux. Alors qu'il attend les résultats d'un entretien d'embauche pour un poste de voiturier et qu'il s'impatiente, il pense qu'un autre candidat recevra les faveurs du recruteur parce qu'ils seraient tous les deux juifs. Alors que l'on discute de mes propres aspirations, il évalue mes chances de réussite professionnelle en m'interrogeant sur la nationalité et la religion de mon directeur de thèse (qu'il assimile à mon employeur). La moindre objection ou nuance que je pourrais avancer me renvoie, à ses yeux, à l'image de quelqu'un d'incroyablement naïf.

C'est à partir de sa perspective atypique qu'il faut considérer la perception de Hamza et ses ambitions. On peut aussi le faire en empruntant avec profit l'un des éléments conceptuels qu'Everett Hughes a développé pour décrire des phénomènes liés à des « carrières » à la fois conventionnelles et non-conventionnelles.

« Dans sa dimension objective, une carrière se compose d'une série de statuts et d'emplois clairement définis, de suites typiques de positions, de réalisations, de responsabilités et même d'aventures. Dans sa dimension subjective, une carrière est faite des changements dans la perspective selon laquelle la personne perçoit son existence comme une totalité et interprète la signification de ses diverses caractéristiques et actions, ainsi que tout ce qui lui arrive.³ »

Hamza n'est pas un vendeur de tabac comme les autres et il me le fait comprendre en adoptant différents points de vue. Par exemple, lorsqu'il compare la récurrence des interpellations des vendeurs de tabac à d'autres auteurs d'infractions, il me demande pour la énième fois : « Toi, tu fais la sociologie. Alors dis-moi, pourquoi les Français, ils sont racistes comme ça ? » Il me rappelle aussi, chaque fois qu'il en a l'occasion, qu'il n'a jamais reçu d'aide de la part des autres vendeurs de tabac, ou du moins pas autant que des ennuis. Ou encore, il me confie avoir commis des vols dans des supermarchés durant ses premiers mois en France mais accuse pourtant un bon nombre d'autres vendeurs de commettre des délits du même ordre. Sans jamais laisser entendre clairement s'il s'agit d'une note d'ironie ou de second degré, il exprime ainsi à leur égard et à l'égard des Français d'origine arabe plus généralement, un point de vue pour le moins ambigu, mobilisant des stéréotypes éculés en parlant « des Arabes » et jugeant à d'autres moments la société française discriminante.

3. Propos cités par Howard Becker. Voir Howard Becker, 1985 : 126.

Par ailleurs, avoir pu occuper des emplois légaux relativement stables et avoir appris l'anglais sont des expériences rares au regard desquelles il voit aussi la plupart des vendeurs de tabac avec mépris. Il y voit la preuve que des employeurs ont pu lui faire confiance pour sa rigueur et sa fiabilité. Deux qualités qu'il attribue à très peu d'autres vendeurs de tabac. Cependant, il a aussi atteint un âge où la plupart d'entre eux peuvent espérer qu'ils gagneront leur vie autrement. Cette frustration est d'autant plus compréhensible lorsqu'elle est comparée au parcours de ses deux frères.

Hamza est le deuxième d'une fratrie de trois enfants. Son père, qui travaillait comme tourneur-fraiseur est décédé jeune et il ne l'a pratiquement pas connu. Nabil, son frère aîné, a été le premier à partir travailler en Europe. Il a maintenant une quarantaine d'années et vit à Cologne où il travaille comme ouvrier sans-papiers depuis une vingtaine d'années. Amar, quant à lui, n'a jamais obtenu de papiers européens non plus. C'est principalement parce que sa situation semblait *a priori* moins établie que celles de ses aînés qu'il est celui qui est retourné vivre auprès de leur mère lorsqu'elle a reçu un *pace maker* en 2019. Depuis, il effectue des livraisons *Uber* à Annaba, vend des montres tombées du camion sur son mur *Facebook* et parle de retraverser la méditerranée dans les prochains mois parce qu'il aimerait travailler à nouveau pour Jean-pierre.

Au jour où je rédige ce chapitre (août 2020), Hamza continue d'effectuer des livraisons pour le compte d'un service en ligne. Les quatre années où Amar a séjourné en France, et *à fortiori* le parcours de son frère Nabil, rappellent à quel point les opportunités d'emploi (du moins celles auxquelles peuvent prétendre les sans-papiers) sont arrimées à des cooptations basées sur des rapports interpersonnels (Granovetter, 1974). Par conséquent, si l'on devait se baser sur la trajectoire des trois fils de cette fratrie pour apprécier d'où proviennent les débouchés professionnels d'immigrants non-qualifiés, on en conclurait probablement qu'assurer des services impersonnels pour le compte d'une application pour smartphones n'est pas plus riche d'opportunités que de nouer une affinité avec un chef d'entreprise qui emploie ses salariés au noir. En fait, l'une des conséquences les plus insidieuses et difficilement perceptibles des nouvelles formes d'emploi autorisées par le libéralisme économique et les NTIC c'est qu'elles fonctionnent quasiment en autarcie des réseaux d'interconnaissances où se créent la plupart des opportunités d'emploi. Si les relations de face-à-face au travail disparaissent, elles emportent avec elles les

opportunités qui y circulent.

Mais ce serait aussi oublier un peu rapidement que si les vendeurs de tabac sont une minorité à pouvoir travailler légalement en France, ils sont en revanche plus nombreux à alterner des boulots manuels au noir et les commerces de toutes sortes. Ces difficultés à délaisser complètement les points de vente illégaux doivent nous amener à relativiser le potentiel d'opportunités que leurs employeurs leur fournissent. Une fois encore, ces contrats de travail tacites ne sont pas formulés sur des termes d'altruisme. Même si Amar estime que Jean-Pierre lui a fait « un beau cadeau » en lui proposant du travail, les propositions de commerce et d'emploi que je vais décrire maintenant permettent toujours à des personnes en situation régulière de dégager un revenu en assumant une faible part des risques qu'elles impliquent. Si les risques étaient équitablement répartis entre eux et les vendeurs sans-papiers, on peut penser que ces propositions n'auraient tout simplement pas lieu. Malgré tout, si les opportunités de travail au noir sont limitées par nature, il reste qu'elles portent en elles des formes de revenu moins exposées aux sanctions pénales, aux ennuis administratifs et fournissent un échappatoire réaliste aux commerces de rue.

Cigarettes authentiques et autres opportunités de commerce

Il existe au minimum trois types de marchandises que des inconnus proposent aux vendeurs de tabac d'acheter dans la rue sans contact préalable, ni intermédiaire. Des cigarettes, des médicaments (et éventuellement d'autres drogues) et, bien que plus anecdotiques, on peut aussi évoquer des vêtements volés. J'ai entendu parler de ce recel pour la première fois dans les locaux de la police d'arrondissement.

[À l'occasion d'une digression initiée par la commissaire centrale et l'un des ses brigadiers lorsqu'ils décrivaient, devant mon dictaphone, les échanges illégaux qu'ils observaient en marge du marché de quartier de Barbès.]

VALERIE GOETZ : « Un autre énorme point d'implantation de ventes à la sauvette, cette fois chiffonniers... De type chiffonniers même s'il y a quelques voleurs là-dedans parce qu'il y a des vêtements neufs... On

a dit qu'on ferait une action d'ailleurs la-dessus...

BRUNO D. : ... Je vous en ai fait trois, Madame, la semaine dernière. Ils ont été placés en garde à vue au SAIP 18.

VALERIE GOETZ : Très bien. Très bien [*en hochant la tête*]...

BRUNO D. : Nous avons encore les antivols, il y avait tout.

VALERIE GOETZ : Ah oui, oui, ah ça j'avais... Oui, oui... C'est des Maghrébins ?

BRUNO D. : Oui, tout à fait.

VALERIE GOETZ : C'est des Maghrébins hein, oui.

BRUNO D. : C'était en l'occurrence des chemises de marque Tommy Hilfiger. Des chemises à 140 euros chacune.

VALERIE GOETZ : Ah oui, carrément ! Donc là, c'est des vrais voyous, là hein.

BRUNO D. : Elles ont été sorties très certainement au moyen d'une cage de Faraday. Mais c'était durant votre absence, si vous voulez je redescendrais le PV d'interpel'. Tous les individus ont été placés en garde à vue au SAIP 18 et il me semble qu'un perquisition a été menée.

VALERIE GOETZ : Ah oui, ça je voulais... Excusez-nous, hein, on en profite pour faire le point [rire]... » — (*Entretien du 23 novembre 2016*)

Dans cet échange spontané, les policiers évoquaient le cas d'individus inculpés pour avoir commis un vol de vêtements onéreux. De son côté, Scander, vendeur de tabac, m'expliquait plusieurs années plus tard qu'il espérait quant à lui, que quelqu'un lui propose de lui vendre quelques-uns de ces vêtements volés.

SCANDER : « Il y a des gens qui prennent des vêtements dans des magasins. Avec les sacs en aluminium. Tu vois ? Il y a quelque chose qui enlève la sonnette. Avec ça, il vont dans les boutiques et après ils vendent moitié prix. Par exemple, un t-shirt à soixante euros, ils le vendent à trente.[...] Il faut un truc bien. Pas n'importe quoi, Zara, par exemple. Ça, ça n'a aucune valeur. [...] Après, comme tu veux, tu peux les mettre sur le bon coin. »

Scander m'explique que l'un des vendeurs de tabac dont il est proche a récemment pu acheter un survêtement de la marque Armani de cette manière avant de le

vendre sur Internet. Ce type de vêtements, particulièrement appréciés des « blédards » d'après lui, peut se vendre en magasin pour plus de 500 euros. S'il n'est pas prêt à commettre un vol dans un magasin, il espère pouvoir profiter du recel de vêtements volés par d'autres, même s'il en dégagera une marge moins importante.

Par ailleurs, Internet n'est pas le seul endroit où Scander pourrait espérer vendre ces vêtements s'il en obtenait. Selon lui, quelqu'un qui gère une boutique de vêtements à l'étranger peut aussi rechercher ces articles volés, et en dissimuler ensuite la provenance en les mélangeant aux autres produits qu'il propose en rayon. C'est la raison pour laquelle, ce que Scander espère au fond, c'est qu'en vendant des cigarettes dans la rue, il arrivera à se faire l'intermédiaire entre deux sphères qui se cherchent l'une et l'autre.

SCANDER : « Tu peux l'envoyer... Il y en qui envoient en Algérie. Mais il y a aussi des gens qui viennent en chercher ici. Par exemple, il y a quelqu'un, il a une petite boutique de vêtements en Algérie. Lui, il a des personnes ici et chaque fois, ils prennent trois, quatre tricot, ou des shorts pour lui. Quand ils viennent, ils payent bien. » — (20 juillet 2020 - par téléphone)

À l'image des vêtements volés, des cigarettes et des psychotropes font parfois l'objet de propositions de commerce spontanées. Ce sont des marchandises avec lesquelles les vendeurs partagent eux-mêmes une certaine affinité, soit parce qu'ils les achètent pour leur usage personnel, soit parce qu'ils évoluent dans un environnement où elles sont recherchées. Comment ces opportunités de commerce sont-elles occasionnées ? La manière dont des touristes qui reviennent d'un voyage à l'étranger les identifient dans l'espace public et les abordent dans l'intention de leur vendre les cartouches qu'ils leur ont apportées en est probablement l'exemple le plus évocateur.

À se focaliser sur la circulation des marchandises de contrebande, on en oublierait presque, en effet, toute la diversité des importateurs de cartouches. Pourtant, le commerce de cigarettes à Barbès n'est pas limité à un petit réseau de contrebandiers capables d'organiser le transport d'une marchandise illégale et dans une certaine proportion factice (de contrefaçon). N'importe quel voyageur peut aussi participer à alimenter les stocks des vendeurs de rue en proposant des cartouches de cigarettes originales et pas forcément plus chères que celles des contrebandiers. De sorte que les positions s'inversent parfois. J'ai effectivement pu observer que ce

ne sont pas toujours les vendeurs de tabac qui abordent les passants dans la rue mais le contraire à certaines occasions. Voyons comment le marché illégal du tabac crée ces inversions momentanées des rôles.

Les vendeurs et acheteurs initiés qui se rencontrent à Barbès ou à La Chapelle utilisent une terminologie qui dissocie la marchandise authentique et la marchandise contrefaite. De cette manière, un vendeur qui dispose de cigarettes originales ne manquera pas de le signaler en annonçant la marque accompagnée du mot « bled ». « Marlboro-bled » pour désigner un (prétendu) paquet de cigarettes original par exemple. Les vendeurs se contentent parfois simplement de répéter la particule : « bled, bled... » Assez logiquement, aucun mot n'est utilisé pour désigner aussi directement les paquets de contrefaçon. En fait, les vendeurs les désignent généralement par le pays de provenance que leur a renseigné le fournisseur, ou dans certains cas, le pays par lequel ils auraient transité. On peut alors entendre notamment : « Okrani » (Ukraine) ou « Belgium ».

Selon Amar, le circuit d'importation clandestine qui alimente en grande partie les vendeurs de Barbès se compose d'au moins quatre intermédiaires. Premièrement, des contrebandiers capables d'organiser le transport de la marchandise depuis l'étranger. Deuxièmement, leurs clients, c'est-à-dire ceux que les vendeurs de rue appellent les « fournisseurs » et qui organisent régulièrement des livraisons. Plusieurs lieux de livraison m'ont été mentionnés, chacun correspondant aux habitudes de ces livreurs : à Stalingrad, à Saint-Denis, à la Porte de Clignancourt et dans certains cas sur les points de vente directement (à Barbès et à La Chapelle). À Stalingrad, le fournisseur assure ses livraisons en scooter, n'enlève pas son casque et porte une visière opaque. Quand il le décide, chacun d'eux fait savoir qu'il effectuera une livraison sur un point de rendez-vous habituel en indiquant le jour et l'heure. Seule une poignée de vendeurs en est directement informée. Amar par exemple demande à un partenaire d'assurer la commission. Dans un cas comme dans l'autre, ce que ces fournisseurs ont à proposer varie d'une livraison à l'autre et la part de cigarettes originales reste globalement inférieure à ce que la plupart des vendeurs aimeraient pouvoir obtenir.

C'est la raison pour laquelle lorsque les vendeurs sont en capacité d'acheter plusieurs cartouches à chaque commande pour en réduire les coûts, une marge de progression peut encore être gagnée s'ils obtiennent la marchandise qui se vendra le mieux, c'est-à-dire au plus vite. Ce sont les cigarettes authentiques qui sont les plus

demandées même si elles sont aussi plus difficiles à obtenir que les contrefaçons. Les vendeurs qui n'en proposent pas doivent régulièrement rediriger les clients, faute de pouvoir les servir et ceux que j'ai interrogés ont, dans ce sens, unanimement répondu qu'ils les privilégient lorsqu'ils en ont la possibilité. Isaac par exemple, estime qu'une cartouche de contrefaçon prend en moyenne trois ou quatre heures pour être vendue là où une cartouche authentique n'en prend qu'une seule. Du côté des clients, il existe deux raisons principales qui expliquent cette préférence : la médiocre qualité et la composition douteuse, potentiellement plus toxique des contrefaçons. À l'occasion des transactions qui avaient lieu devant moi, il m'est arrivé d'entendre des clients se plaindre qu'elles n'avaient pas le même goût que les originales, qu'il était moins fort ou déplaisant. D'autres trouvent qu'elles se consomment plus vite parce que la densité de tabac y serait moins importante. Et surtout, la composition réelle de ces cigarettes est inconnue, ce qui laisse penser qu'elles peuvent contenir des additifs interdits et nocifs.

Les cigarettes de contrefaçon vendues à Barbès seraient, selon l'estimation d'Amar, à peu près trois fois plus nombreuses que les originales (tableau 9.1). Mais l'inconvénient des cigarettes originales n'est pas simplement qu'elles sont plus rares, elles produisent aussi des marges moins importantes que les contrefaçons. Avec un prix d'achat de vingt-trois euros, chaque cartouche de contrefaçon permet de dégager deux euros de plus, voire sept euros de plus si le client n'est pas avisé et que le vendeur arrive à lui vendre des contrefaçons au prix des originales.

TABLE 9.1 – Le commerce des cigarettes à Barbès selon trois catégories

Type de marchandise	Prix d'achat par cartouche	Marge réalisée à la vente
Cigarettes authentiques importées légalement ou non (25%*)	40€	10€
Cigarettes de contrefaçon (70%*)	23€	17€
Cigarettes non-homologuées à la commercialisation en France (5%*)	23€	12 €

* Proportions basées sur les estimations d'un informateur durant l'année 2018.

Une bonne manière de contenter la clientèle du tabac à bas coût lorsqu'elle veut éviter les risques que présentent les contrefaçons est de proposer des cigarettes non-commercialisées en France. Les marques varient selon les périodes et les arrivages. On trouve par exemple des « Boston » ou encore les « American Legend », une marque de la *Karelia Tobacco Company*, un groupe originaire de Grèce qui commercialise une douzaine de marques, principalement en Europe de l'Est et au Moyen-Orient. Elles ont la réputation d'avoir un goût fort et sont légales dans d'autres pays. Pour un bon nombre d'acheteurs, leur composition et les additifs qu'elles contiennent restent donc moins obscurs que ceux de la contrefaçon. Parmi les marchandises non-homologuées à la commercialisation, certains vendeurs proposent aussi du tabac à mâcher (*chemma*). Même s'il est peu inscrit dans les habitudes de la population française, il est de loin le produit le plus abordable. Vendu dans la rue pour deux euros par boîte, il est parfois consommé par les vendeurs eux-mêmes comme un substitut de nicotine même s'ils peuvent regretter qu'il abîme leur dentition.

En dépit des restrictions de l'importation clandestine, un autre canal d'approvisionnement permet aussi de s'approvisionner dans une moindre mesure en « cigarettes du bled » et cigarettes non-homologuées : l'importation légale réalisée par des voyageurs en provenance d'un pays étranger. La réglementation actuelle autorise tout voyageur à rapporter du tabac dans des quantités suivantes : 800 unités (soit quatre cartouches) si elles proviennent d'un pays inscrit dans l'Union Européenne, 200 unités (soit une cartouche) pour celles qui proviennent d'un pays en dehors l'UE⁴. De cette manière, les importateurs de cartouches sont parfois de simples voyageurs qui reviennent d'un séjour à l'étranger. Au retour d'un voyage au Maghreb, en Espagne, en Belgique ou de n'importe quel pays où il existe un différentiel de prix avantageux vis-à-vis de la France, faire un arrêt à Barbès peut effectivement permettre de rembourser « une partie du billet d'avion ». Par exemple, en achetant quatre cartouches en provenance d'Andorre (pays de l'UE le plus attractif), un voyageur qui débourse 100 euros de tabac (vingt-cinq euros par cartouche) peut espérer dégager une marge de soixante euros à la revente.

4. <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F804>

Une affaire d'apparences

Dans ces conditions, on peut observer qu'entre les vendeurs de tabac et les voyageurs qui transitent par la station de métro, ce ne sont plus les vendeurs qui leur proposent des paquets de cigarettes mais les voyageurs qui leur suggèrent d'acheter les cartouches qu'ils ont ramenées dans leurs valises. Toute proportion gardée, ce renversement des positions est suffisamment courant pour qu'il puisse être initié par l'une ou l'autre des deux parties. Des vendeurs comme Mehdi ou Amar ont parfois été sollicités spontanément par des inconnus dans la mesure où ils sont facilement identifiables par des propriétés sociales communes : âge, tenue vestimentaire, accent, couleur de peau (pour les plus évidentes) ; et par leur attitude dans l'espace public. À l'inverse, les vendeurs qui travaillent au niveau des tourniquets de la station de métro démarchent aussi parfois les voyageurs, notamment lorsqu'ils les voient accompagnés d'une valise et d'un sachet de *duty free*.

Une situation qui montre assez clairement comment ces pratiques sont établies s'est présentée le 21 août 2018 aux environs de 14 h, en sortant moi-même de la station de métro avec une cartouche de cigarettes dans les mains. La veille, les taxes françaises appliquées sur le tabac avaient augmenté de vingt centimes supplémentaires⁵. Le moins que l'on puisse dire, c'est que le moment était mal choisi lorsque j'achetais le matin même, chez un buraliste, dix paquets de « Marlboro red classic » pour quatre-vingt euros⁶.

Initialement, j'avais entrepris une participation à la vente illégale de cigarettes comme un moyen d'observer ce qu'un novice - eut-il été visiblement étranger au groupe – susciterait comme réaction parmi les vendeurs qui l'entouraient⁷. Dans ce contexte, le premier vendeur qui a vu les cigarettes que je transportais était probablement loin d'imaginer que j'avais l'intention de les vendre paquet par paquet. Il s'est avancé vers moi et m'a proposé de les acheter dans la totalité.

5. <https://www.legifrance.gouv.fr/eli/arrete/2018/7/26/CPAD1820845A/jo/texte>

6. Faisant partie des plus onéreux, ce modèle de cigarettes a doré et déjà atteint 10 euros par paquet.

7. Le titre initial associé à cette thèse était : « Rapports de concurrence et de collaboration d'une économie souterraine. Ethnographie des vendeurs à la sauvette à Paris ». Dans cette perspective, les premières orientations données à cette recherche ont notamment consisté à observer dans quelle mesure les espaces de vente étaient libres d'accès ou au contraire, défendus par les vendeurs « de l'intérieur ». C'est principalement dans ce sens que j'avais imaginé vendre (à perte) une dizaine de paquets de cigarettes achetés légalement.

Le temps que les vendeurs passent dans la rue ne leur permet donc pas simplement de trouver avec qui s'associer, c'est aussi le moyen de bénéficier de toutes sortes d'opportunités. Qu'ils les provoquent d'eux-mêmes ou non, elles ne sont néanmoins possibles que parce que, comme le dit Lyn Lofland, « les individus qui vivent en ville apprennent à coder l'apparence des autres et à y associer des significations » (Lofland, 1973 : 97) . On pourrait dire que de la même manière que le marché du travail légal tend à attribuer aux communautés ethniques des positions hiérarchiques et des corps de compétences spécialisées, l'espace urbain tend à attribuer aux mêmes communautés l'accès à des ressources et éventuellement à des marchandises particulières. À l'inverse, en tant qu'homme blanc dont la langue maternelle est le français, les sollicitations marchandes que j'entreprends après avoir décliné cette proposition produisent une succession de méprises et de confusions.

— [14h30 - 14h45. *Je suis à proximité du passage piéton face au cinéma « Louxor ». À ma gauche, un vendeur est adossé à un arbre. Il porte une casquette à damier retournée et roule un joint en s'abritant du vent. Deux autres vendeurs sont assis en équilibre sur une rambarde de sécurité à deux mètres de moi. Nous nous faisons presque face. Ils n'ont sur eux qu'un short, un t-shirt et des sandales de plage. Comme aucun d'eux ne me connaît et qu'il leur est difficile de ne pas me confondre avec d'autres passants, ils me démarchent plusieurs fois de cette façon :]*

- « Tu cherches des clopes, chef ? »

- Non, je te remercie, j'en ai à vendre là... »

Nos échanges ne vont pas plus loin. Si les cigarettes que j'ai essayé de vendre ce jour-là n'ont pas suscité la moindre hostilité parmi les vendeurs présents, l'attitude des personnes que j'ai abordées pour leur proposer ma marchandise a été beaucoup moins neutre néanmoins. Je notais d'abord des réactions d'étonnement.

[14h45 - 15h. *Un homme de type oriental d'une cinquantaine d'années décline ma proposition en secouant la tête. Il fait quelques pas, puis s'arrête. Il passe la tête par-dessus l'épaule et me demande :]*

« Pourquoi ? Tu vends, toi ? »

Par la suite, mes échanges ont donné lieu à plusieurs interactions confuses. Pour autant qu'on puisse considérer que mes propositions ont été formulées de façon

claire et explicite, on remarque dans les exemples suivants que les passants que j'aborde ne comprennent pas immédiatement ce dont il est question.

[15h - 15h15. J'aborde un garçon blanc d'environ dix-huit ans qui attend au passage piéton. Il tient une cigarette entre l'index et le majeur et regarde autour de lui avec insistance.]

- « Tu cherches quoi ? T'as tout ce qu'il te faut ?

- [En tendant la cigarette qu'il a entre les doigts :] Désolé, c'était ma dernière.

- Non, je te demande si tu en cherches... Si tu veux en acheter.

- [Il secoue la tête. Une femme plus âgée (sa mère, peut-être) me répond :] Non, c'est gentil mais merci beaucoup. »

Ces malentendus montrent à quel point l'objet de l'échange était éloigné de ce à quoi ces passants pouvaient s'attendre au moment où j'engageais la conversation. Dans un troisième cas de figure, mon interlocuteur n'est pas seulement étonné. Il est davantage agacé voire même outré.

[15h15 - 15h30. Je m'avance vers un homme blanc d'une cinquantaine d'années qui attend au passage piéton. Il porte une barbe épaisse, des cheveux blancs tenus par une queue de cheval et marche avec des sandales en cuir.]

« Vous cherchez des Marlboro ?

- Hmm ? Si j'ai un euro ?

- Non, je vous demande si vous cherchez des cigarettes.

- Des cigarettes ? Des cigarettes, non. Ça ne m'intéresse pas, désolé.

[Sur le point de m'éloigner, mon interlocuteur me relance...] Mais attendez une seconde, que je comprenne bien... Vous voulez dire que moi, j'esquinte ma santé à payer des impôts toute l'année... Et vous là, vous voulez que j'alimente votre petit trafic ? En fait, vous venez ici profiter de l'accoutumance des gens pendant que d'autres payent des impôts à votre place, c'est ça ? Il me semble pas que vous payez des taxes, vous, si ? Il y a une patente sur vos cigarettes ? »

Dans la situation que cet inconnu imagine être la mienne (puisqu'au fond, il n'en sait rien) ma démarche lui apparaît non pas comme l'unique source de revenu à laquelle je puisse espérer mais comme une manière de gagner davantage d'argent

et surtout, de l'argent facile. C'est à cette différence de statut supposée entre moi et les autres vendeurs qu'il faut, semble-t-il, associer sa réaction et la manière dont il entend me sermonner.

Au bout d'une heure, la situation tourne à mon avantage lors d'une opération douanière. Si mon phénotype a plongé les passants dans l'étonnement et la confusion et qu'il m'a même valu d'être ouvertement désapprouvé, il a aussi trompé les douaniers lorsqu'ils ont interpellé, saisi et passé les menottes à six vendeurs qui m'entouraient.

[15h30. *Un homme de type indien d'une quarantaine d'années balaye la zone du regard.*]

Il recherche des « Marlboro » mais ne reconnaît pas les « red classic » que je lui propose parce qu'un décret de janvier 2017(en application de la Loi Santé de Marisol Touraine) a assigné aux paquets de cigarettes une couleur neutre. Puisqu'il insiste pour se procurer un « authentique » paquet de « Marlboro du bled » (qui présente le packaging original), je me résous à le rediriger vers d'autres vendeurs. Mais au même moment, un agent des douanes s'interpose entre lui et moi.

« Bonjour Monsieur, contrôle des douanes. Je vais vous demander d'ouvrir votre sac. »

C'est à lui que la demande est adressée et non à moi. À quelques mètres de moi, trois vendeurs qui se tiennent près du kiosque à journaux sont fouillés, menottés, puis emmenés vers le commissariat de la Goutte d'Or. Suivront également trois vendeurs devant les tourniquets. Quant à l'homme avec qui je négociais, il est remercié après avoir montré le contenu de son sac à dos. — (*Mardi 21 août 2018 - Barbès*)

Si les vendeurs que j'ai côtoyés à cette occasion ont pensé plus spontanément que j'étais venu vendre une cartouche entière que des paquets les uns après les autres, les limites que j'ai rencontrées ont été bien davantage liées aux attitudes des potentiels acheteurs. La série d'interactions qui a été présentée peut sans doute s'expliquer par des effets imputables à des propriétés sociales inhabituelles pour un vendeur de cigarettes. Que des contrôleurs des douanes n'aient pas non plus reconnus en moi le « profil-type » n'est pas le seul aspect significatif. Les quiproquos, les malentendus, les réactions étonnées des passants que j'interpelle sont autant d'éléments qui m'ont laissé penser qu'il me serait difficile de parvenir à écouler

la moindre cigarette. Du moins, pas paquet par paquet. À contrario, j'aurais pu, comme n'importe qui en situation régulière, vendre toute la cartouche dont je disposais beaucoup plus rapidement et en prenant moins de risques. Par conséquent, je suis retourné à Pigalle le soir même, chez le buraliste qui me l'avait vendue et suis parvenu – tout en restant très évasif sur mes motivations – à obtenir mon remboursement...

D'une manière ou d'une autre, les vendeurs sans-papiers n'accèdent pas à des opportunités qui proviennent d'une population en situation régulière sans qu'elle n'y trouve elle-même un avantage comparativement élargi. Elle peut leur fournir des marchandises tout aussi illégalement en prenant des risques beaucoup plus limités et surtout en tirant des profits plus importants qu'eux-mêmes arriveront à dégager par la suite. Un voyageur muni d'un passeport peut acheter jusqu'à 100 euros de tabac dans la boutique hors taxes d'un aéroport européen et revendre ce tabac en une poignée de minutes pour soixante euros supplémentaires. Réunir cette somme peut prendre jusqu'à deux jours de travail à un vendeur sans-papiers. On verra au prochain chapitre que quelqu'un qui bénéficie de la sécurité sociale et d'une complémentaire santé peut de la même façon revendre une boîte de médicaments sur ordonnance dont il n'a pas l'usage pour une trentaine d'euros. Celle-ci sera ensuite consommée par une autre personne qui n'est pas éligible au remboursement de la couverture médicale ou qui n'a tout simplement pas de raison valable aux yeux de la médecine de s'en faire prescrire. L'un dans l'autre, ces transactions ont lieu pour deux raisons. D'abord, parce que les vendeurs constituent un groupe clairement identifiable dans l'espace public de Barbès. Ensuite, parce que les opportunités qu'on leur propose n'auraient rien de souhaitable s'ils disposaient d'un statut légal.

Chapitre 10

Prise de risques et de médicaments : une autre adaptation à la clandestinité

« Les profits tirés des stupéfiants viennent, et cela a toujours été le cas, du volume considérable, constant et toujours profitable de médicaments légaux vendus aux hôpitaux, aux médecins, aux dentistes, aux pharmaciens : codéine pour contrôler la douleur ; morphine pour une douleur plus intense ; cocaïne comme anesthésiant pour les anesthésistes et les dentistes ; enfin, une foule de produits dérivés, pour la pratique médicale ordinaire. » Howard Becker, *Faire preuve* (2020 [2017])

En tant que personnes sans-papiers, les sources de revenu auxquelles les vendeurs de tabac peuvent prétendre sont nécessairement illicites. Cependant, toutes les activités illicites ne sont pas équivalentes en termes de risques judiciaires. J'ai dissocié deux types d'opportunités précédemment : les opportunités de travail au noir et les opportunités de commerce. Globalement, les chances de rencontrer quelqu'un qui pourrait leur proposer de faire des travaux domestiques ou encore de rencontrer un chef d'entreprise qui serait prêt à les embaucher clandestinement sont assez faibles. Beaucoup plus fréquents sont ceux qui peuvent leur proposer de faire affaire dans la rue. Le trafic de psychotropes qui se tient en marge du tabac s'inscrit dans cette logique.

Mais pourquoi vendre des médicaments supposerait-il d'en consommer ? Ce dernier chapitre peut sembler en rupture avec les précédents parce qu'il fait intervenir une sociologie des drogues, ce dont il n'a jamais été question jusque-là. Toutefois, ce détour s'est imposé au cours de l'enquête dans la mesure où les difficultés de logement, de revenu et les potentielles poursuites judiciaires évoquées précédemment s'accompagnent d'une consommation d'anxiolytiques. Les informations que j'ai pu recueillir à ce sujet supposent ainsi d'interroger la consommation des vendeurs en tant qu'adaptation à la vie qu'ils mènent et à leur avenir incertain. J'ai en effet essayé de déterminer si leur usage de psychotropes était à l'origine de certaines infractions graves après que certains me l'aient suggéré et c'est dans cette démarche qu'une partie de mes échanges a été consacrée aux modalités d'usage de ces médicaments prescrits (régularité des prises, contextes d'absorption...) et à recueillir le sens qu'ils y accordaient.

Un plaisir euphorique ?

Dans la matinée du 31 octobre 2018, un homme d'environ trente ans s'est présenté devant le kiosque à journaux. Il portait une casquette à visière plate et un jean *baggy*. En tendant une oreille indiscreète, Amar s'est approché des deux vendeurs de tabac qu'il venait d'aborder. Il lui a ensuite remis une boulette de plastique blanche avant de venir se rasseoir à côté de moi. Sur le moment, j'ai simplement cru à un banal carré de shit que de nombreux vendeurs consomment et vendent en marge du tabac.

AMAR : « Tu sais c'est quoi "Lyrica" ?

GAUTHIER : "L'Erica" ? Heu... C'est un bateau qui a coulé ça, non ?

AMAR : Non, LY-RI-CA... C'est un médicament.

GAUTHIER : Un médicament ?

AMAR : Ouais, tu prends ça si t'as mal aux jambes ou si t'es nerveux, c'est comme un tranquillisant.

GAUTHIER : C'est ça qu'il est venu chercher ce gars ?

AMAR : Ouais, ouais... Pas dangereux... Mais comme tu peux en avoir qu'avec l'ordonnance, il y a des gens, ils en recherchent. Nous, on en trouve parce qu'un type nous amène des boîtes. »

Les vendeurs avec qui j'en ai parlé m'ont généralement présenté le médicament anxiolytique dont parle Amar comme « une drogue de blédards », c'est à dire comme une drogue populaire dans les pays du Maghreb. J'ai pu relever plusieurs motifs d'usage en les interrogeant sur leur propre consommation. Non seulement, ils disent s'y être familiarisés à l'adolescence mais ils expliquent que la plupart de ceux à qui ils en vendent ont vécu au Maghreb, ou en sont originaires.

Dans ce sens, la consommation de narcotiques issus de l'industrie pharmaceutique qui, comme on le verra, s'est popularisée dans les sociétés maghrébines à partir des années 2000, peut éventuellement être identifiée à Barbès à partir de perceptions culturelles. Cela dit, la consommation des vendeurs peut aussi être vue comme une toxicomanie plus pragmatique. Ils peuvent mettre la main sur des drogues plus courantes, la cocaïne ou des ectasies, lorsqu'on leur demande. Mais au fond, ils fréquentent assez peu les contextes festifs où sont consommées ces drogues récréatives. Ils partagent les angoisses des sans-abri mais en tant que musulmans, ils ne consomment pas d'alcool à la différence de nombreux SDF occidentaux. En bref, ils peuvent trouver dans le détournement de ces médicaments sur ordonnance un psychoactif moins onéreux et aussi plus adapté aux effets qu'ils pensent devoir rechercher.

Quelqu'un qui marche sur les trottoirs du Boulevard Barbès ou à proximité de la station de métro de La Chapelle peut être sollicité pour l'achat de deux médicaments anxiolytiques principalement : le Lyrica et le Rivotril. Le premier est généralement appelé *Saroukh* (« la fusée » en arabe). Il s'ingère par voie orale (sous forme de gélule) et a été conçu comme traitement contre les troubles neuropathiques, épileptiques et les troubles anxieux généralisés. Cependant, la Haute Autorité de Santé indique que sur 1 624 468 prescriptions en France en 2016, le produit a principalement été utilisé contre des maladies ostéo-articulaires (45% des cas) dont 14% de lombalgies, sciatiques et dorsalgies¹. À l'inverse, le même rapport indique que les troubles mentaux constituent une catégorie de prescriptions assez minoritaire (5.5%).

Hamdi m'a confié qu'il a commencé à en consommer à l'adolescence et sans raison précise. Depuis, il consomme du Lyrica de façon régulière.

— [07 novembre 2018 - Un peu avant midi, Hamdi sort de sa poche une gélule bi-couleur, l'ouvre en deux et penche la tête en arrière pour

1. Commission de la transparence de la Haute Autorité de Santé, avis 3 mai 2017.

en absorber la poudre de Prégabaline.]

GAUTHIER : Pourquoi t'avales ce truc-là ?

HAMDI : Parce que... Le soir, j'dors pas. Je réfléchis trop dans ma tête, *wallah*. J'ai trop de galères, la vérité... » —

— [29 novembre 2019 - J'interroge à nouveau Hamdi sur sa consommation d'anxiolytiques. Cette fois, il accepte de m'expliquer le sentiment d'apaisement que le produit lui procure.]

« T'es bien, posé... C'est comme si.... C'est comme si t'étais allongé, tu vois qu'est-ce que je veux dire ou pas ? Pas le stress, t'oublies [que] t'es en galère. T'es tranquille, t'as vu. » — (*Par téléphone*)

Scander dit aussi que sa consommation remonte à l'époque du lycée et m'explique : « Moi, j'prends le Lyrica le weekend, pour passer des bonnes soirées. Ou alors quand je suis pas bien. Y'a des gens qui prennent ça pour travailler. Moi pas. » Puis j'interroge son équipier. Il me répond qu'il n'en a pas besoin parce qu'il consomme de l'alcool.

Sur la quinzaine² de vendeurs-usagers que j'ai interrogés, tous reconnaissent une consommation régulière mais aucun n'estime en faire une consommation abusive. Parmi eux, Hamdi n'évoque pas d'effet euphorisant et privilégiera probablement l'usage du cannabis pour obtenir une franche sensation de plaisir. En revanche, il pense que sa consommation l'aide à dormir et à soulager ses angoisses. Il reconnaît aussi un risque d'accoutumance.

HAMDI : « Tu manges ça alors que c'est pas le besoin de toi, ça veut dire quoi ? Ça veut dire t'es un toxico ! » — (*29 décembre 2018 – par téléphone*)

Aucune observation et aucun propos que j'ai pu entendre de la part des vendeurs n'indique que l'usage des médicaments se présenterait comme une activité de groupe menée à des moments précis. Il n'est pas vu comme une pratique ritualisée mais comme le résumant les auteurs d'une étude de santé publique (Da Silva, 2006) : « Certaines modalités d'usage des substances dites psychoactives, servent de référence pour l'intégration et le maintien dans un espace professionnel. » De

2. Habituellement, je m'efforce de donner le chiffre exact du nombre de personnes que j'ai pu interroger. Mais dans ce cas précis, la plupart des mes échanges ont eu lieu dans un contexte de groupe et certaines contributions qui sont présentées ici sont celles de vendeurs qui ont participé à ces échanges de façon partielle ou même uniquement sous forme d'interventions brèves et spontanées. Je peux donc difficilement les comptabiliser avec précision.

cette manière, faire disparaître les aspects déplaisants de leur activité au moment où ils vendent est une motivation que des vendeurs mentionnent spontanément.

[*Au cours d'un entretien enregistré et rémunéré.*]

ISAAC : « Tout le monde il mange³ ici... »

GAUTHIER : Toi, t'en manges ?

ISAAC : Tout le monde, il mange ici.

GAUTHIER : Pourquoi ?

ISAAC : Puisque tout le monde il mange, il faut que tu en manges aussi pour heu... Pour travailler à l'aise, pour heu... T'as vu ?

GAUTHIER : Pour travailler à l'aise ?

ISAAC : À l'aise... Ouais.

GAUTHIER : Vraiment t'es... T'es bien avec du Lyrica ?

ISAAC : T'as vu à Paris, il y a beaucoup de stress. Il y a le stress des flics, il y a le stress de... Quand tu manges, tu es calé, tout va bien. T'es à l'aise, ça va bien, tranquille.

GAUTHIER : Pourquoi tu te roules pas juste un joint ? Pourquoi pas du shit ?

ISAAC : Du shit, j'en fume. Moi, je fume du shit, mais je fume à la maison. Avant de partir de chez moi, je fais la prière et après je fume.

GAUTHIER : Ça se prend à n'importe quelle heure ? Par exemple, tu pars le matin, tu prends un cachet de Lyrica ?

ISAAC : Voilà. Et tu pars travailler.

GAUTHIER : Plusieurs fois dans la journée ?

ISAAC : Chaque personne fait différemment. »

Malgré la disparité des usages que ce vendeur évoque, j'ai retrouvé chez la totalité de ceux que j'ai interrogés une distinction entre l'usage d'anxiolytiques et celui du cannabis qu'ils consomment de façon récréationnelle et à d'autres moments de la journée. Qu'ils fassent cette distinction ne veut toutefois pas dire que tous réservent les premiers aux heures de travail. Mais la place accordée aux médicaments aux côtés des autres drogues consommées, le cannabis principalement, est un élément

3. Une subtilité linguistique s'est imposée durant les échanges qui avaient pour objet la consommation de médicaments. Par « prendre des médicaments », les vendeurs comprenaient : « acheter des médicaments ». Si la question concernait leur consommation, le verbe qu'ils utilisaient était plutôt « manger ».

supplémentaire qui indique qu'ils ne sont pas utilisés en vue d'atteindre un état euphorique.

Que les vendeurs ne perçoivent pas d'effet euphorique propre au Lyrica peut paraître à première vue d'autant plus étonnant que la littérature médicale identifie quant à elle, qu' « un usage détourné existe chez les usagers de drogues en raison de l'effet "euphorisant" proche de celui des amphétamines⁴. » Il faut aussi souligner que le produit n'est surement pas surnommé « la fusée » dans l'idée de soigner des insomnies ou le mal de dos... Les vendeurs qui en proposent me l'ont présenté plus spontanément pour un usage récréationnel que thérapeutique. Il est donc intéressant d'observer que les motifs que les vendeurs invoquent pour expliquer leur consommation sont assez différents de leur façon de présenter le produit à certains clients.

ISAAC : « Comment "défoncé" ?

GAUTHIER : Bah t'es pas ... T'es pas...

ISAAC : Non, non. Quand tu manges beaucoup tu fais... Quand tu manges un peu, ça va, normal, tranquille. Tu parles normal, tout va bien. Tu travailles normal. Tu fais ta journée et tu repars chez toi. Tu manges, tu fumes un joint et tu dors. Et demain, la même histoire... Jusqu'à ce que tu fais une bonne somme, tu l'envoies au bled, tu vas acheter une petite maison, une petite voiture, tu repars au bled, ça va, tout va bien, *hamdoulillah*, c'est bon, c'est ça. »

Là où les vendeurs tendraient à minorer les altérations des fonctions cognitives induites par le produit et son effet euphorisant, ils tendent à l'inverse à les amplifier lorsqu'ils pensent pouvoir le vendre à un client blanc non-initié. Voyons par exemple comment un vendeur qui proposait le dosage maximum m'a promis un psychotrope efficace et bon marché.

— « C'est quoi le dosage ?

- Du 300 [mg] ! T'inquiètes pas, tu vas décoller...

- T'es sérieux ?

- Ah ouais, frère. Moi, je l'ai vu. Juste avec un, le mec, il était parti. » — (*Samedi 27 avril 2019 - La Chapelle*)

4. Voir : <http://www.psychomedia.qc.ca/sante/2012-01-28/lyrica-neurontin-gabapentine-abus-dependance-et-sevrage>

Le produit est effectivement commercialisé sous des dosages allant de vingt à 300 mg par gélule. L'entreprise qui le produit (les laboratoires Pfizer) indique que : « La dose de départ recommandée de Lyrica s'établit à 150 mg/jour, fractionnée en deux ou trois prises. ⁵ » Qu'est-ce que l'argument de vente d'un dosage maximal indique de ce marché parallèle ? Cela est-il contradictoire avec une consommation qui ne serait pas tournée vers la recherche de sensations euphoriques ? Pas nécessairement si l'on tient compte de toutes les populations à qui les vendeurs espèrent vendre ces produits.

Un commerce de convalescents ?

S'il existe un usage détourné et que les autorités cherchent à l'éviter en restreignant les critères de prescription, il n'est pas exclu que son commerce illégal en soit favorisé par retour de bâton. Cette hypothèse de l'automédication en réponse à la méfiance médicale est en tout cas ce qu'a défendu l'un des vendeurs à qui je demandais ce qu'il savait des motivations de ses acheteurs :

« Y en a, ils disent [que] la pharmacie, elle veut plus le vendre à eux. À cause qu'à Paris, ils se sont rendus compte [que] les gens, ils mangeaient ça pour se défoncer. »

Si rien n'invalide cette hypothèse entièrement, l'idée d'utiliser les anxiolytiques pour « se défoncer » est globalement en contradiction avec la façon dont les vendeurs présentent chaque catégorie de clientèle des drogues qu'ils peuvent fournir.

La boîte de Lyrica est généralement achetée à un tarif qui se négocie autour de trente à quarante euros et qui génère ensuite un profit d'environ dix euros. Elle est alors distribuée par plaquettes ou à l'unité pour 1.50 euro. Un autre médicament prescrit proposé aux passants est le Rivotril. Il appartient à la classe des benzodiazépines ⁶ et est surnommé *hamra* (« rouge ») en référence à la couleur de ses comprimés. Les vendeurs doivent compter douze euros pour se procurer une plaquette de sept pilules qu'ils devraient revendre entre trente et trente-cinq euros. Pour l'un comme pour l'autre, ils affirment qu'ils sont principalement achetés par des Maghrébins.

5. <https://www.pfizermedicalinformation.ca/fr-ca/lyrica/posologie-et-mode-dadministration>

6. Les benzodiazépines sont des molécules qui agissent sur le système nerveux central et qui sont utilisées dans un contexte médical principalement pour le traitement d'états anxieux et de convulsions.

SCANDER : « La plupart c'est des Blédards. Y a des clients qui sont nés ici. Mais Arabes. »

De cette manière, l'usage qu'en font les vendeurs est assez cohérent avec la répartition des usagers de drogues et des effets recherchés qu'eux-mêmes décrivent : l'état de bien-être attribué aux anxiolytiques ne se confond pas avec les produits de substitution aux drogues dures ou avec l'euphorie momentanée et intense recherchée dans un contexte festif.

ISAAC : « C'est que des blédards qui mangent le Rivotril, le *Hamra*. Les toxicos, ils mangent le Subutex⁷, ils mangent d'autres trucs durs...

GAUTHIER [*Pour résumer :*] Blédards : Rivotril, Lyrica ; toxicos : Subutex ?

ISAAC : Voilà. C'est ça. Et les Français, pour aller en boîte et tout, ils mangent l'ecstasy, cocaïne... »

La cocaïne et les ecstasys appelés *Halwa* (« bonbons ») font parties des produits que les vendeurs de tabac peuvent trouver par connaissances interposées si on leur en fait la demande. Mais ceux que j'ai interrogés à ce sujet s'accordent à dire que peu d'entre eux prennent le risque de garder cette marchandise sur eux lorsqu'ils se tiennent sur un point de vente aussi exposé que la station de Barbès ou de La Chapelle. À la différence des drogues illégales, les médicaments prescrits présentent l'avantage de susciter un traitement policier beaucoup plus clément lorsqu'un vendeur est interpellé.

SCANDER : « Ils prennent ce que t'as sur toi, c'est tout. Des fois, ils te demandent ton adresse. »

ISAAC : « Ils donnent pas les amendes. T'as pas d'adresse, t'a rien, t'as vu. Il va m'attraper, il fera rien, je suis SDF, j'suis tout ça, il fait rien. »

Leur autre intérêt est de permettre un approvisionnement moins aléatoire que les marchandises importées. Au début du mois de juin 2020, alors que le pays sort tout juste de deux mois de confinement généralisé, la différence est particulièrement frappante. Durant les quelques jours qui suivent l'annonce gouvernementale

7. Le Subutex est un médicament qui contient une substance proche de la morphine. Il est principalement utilisé auprès de personnes addictes à l'héroïne ou comme substitut à d'autres opiacés.

de reprise des activités, les rues reprennent vie progressivement. Mais avec une interruption aussi brutale et complète du trafic aérien, routier et maritime, la contrebande de cigarettes a pratiquement disparu et la contrefaçon s'est raréfiée. Les rares vendeurs qui en proposent se plaignent de devoir se fournir à un prix plus élevé qu'avant. D'autres n'ont jamais eu les poches aussi pleines d'anxiolytiques.

Dans la mesure où les vendeurs invoquent une variété de motifs lorsqu'ils parlent de leur propre consommation, ils ne les réservent ni à un contexte de travail, ni à des contextes festifs ou de détente. En ce qui concerne la Prégabaline (le Lyrica), elle n'est même pas nécessairement détournée de son usage prescrit. Cela s'observe, premièrement, dans le profil que les vendeurs décrivent de ceux qui leur fournissent. Deuxièmement, dans celui de certains vendeurs qui disent en consommer pour apaiser des douleurs physiques. Et troisièmement, chez certains acheteurs.

— [*À La Chapelle, un vendeur qui en propose décrit ceux qui lui fournissent comme des « handicapés ».*]

« Des gens en fauteuil roulant ?

-Non, pas en fauteuil roulant. Genre, un de eux, il a des problèmes aux jambes, tu vois ? Il a des "agrafes" dans la jambe, des trucs comme ça... Et à cause [que] eux, ils ont ça, ça leur donne des douleurs. » —
(27 avril 2019)

Même son de cloche auprès d'un vendeur de Barbès. Falsifications ou tout simplement surplus non-utilisés ? Toujours est-il que certains présentent des problèmes physiques.

— ISAAC : « Ils vont à la pharmacie, ils prennent des boîtes, ça dépend combien. Et après ils dealent, après ils dealent... »

GAUTHIER : Ils en ont pas besoin ou c'est vraiment des gens qui ont besoin de ces médicaments pour leur condition physique ?

ISAAC : Oui, il y a des gens qui ont raté une marche [souffrent d'une entorse], ils demandent le Lyrica, ils vont voir le médecin, il donne le Lyrica et ils prennent à la pharmacie les boîtes...

GAUTHIER : Donc ils ont une prescription ?

ISAAC : Oui. Ils ont une prescription, ils vont à la pharmacie et après ils vendent.

GAUTHIER : Par exemple, j'ai une prescription pour du Lyrica, je prends ce dont j'ai besoin et pour ce dont j'ai pas besoin, je viens te voir et je te dis : "Tu veux acheter la boîte ?"

ISAAC : Voilà : "Tu veux acheter la boîte" . . . Ça dépend, trente euros, vingt-neuf euros, trente-cinq euros. . . Et les gens ici, ils vont vendre la boîte à soixante-dix euros. » — (04 juin 2020)

La commissaire centrale du dix-huitième arrondissement soupçonne deux formes d'approvisionnement légèrement différentes en ce qui la concerne. Elle pense qu'une grosse partie est retirée frauduleusement des rayons de pharmacies et qu'il s'agirait pour le reste, de sollicitations médicales abusives ou inadaptées.

EMANUELLE OSTER : « Pour beaucoup, c'est des vols dans les pharmacies ou chez les médecins. Des choses comme ça. C'est de l'approvisionnement complètement illégal. Et puis, il y a un certain nombre de "pinpins" qui arrivent quand même à se faire prescrire ce type de médicaments auprès d'un certain nombre de médecins sans qu'il soit toujours possible de recouper le fait qu'ils ont des traitements [...] à durée limitée et qui en réalité se chevauchent, hein. C'est l'une des techniques qui étaient utilisées à une époque par les toxicos qui faisaient la tournée des popotes des médecins. C'était des médicaments qui, pour une part, étaient prescrits pour une durée maximale de vingt-et-un jours et donc ils allaient tous les deux jours chez un médecin et donc ils avaient systématiquement la possibilité d'avoir en permanence accès aux produits. » — (Entretien du 10 septembre 2019 - par téléphone)

Quoi qu'il en soit, les vendeurs de tabac donnent de leurs fournisseurs une description impersonnelle qui repose essentiellement sur des aspects physiques visibles et peu d'informations personnelles. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, la vente et l'achat de médicaments ne seraient donc pas nécessairement initiés par le commerce de tabac. Les vendeurs expliquent que les personnes qui leur proposent des médicaments n'ont pas nécessairement acheté de cigarettes en premier lieu, ce que rien ne semble contredire par ailleurs. Un peu comme les voyageurs qui leur proposent d'acheter des cartouches, ceux que j'ai interrogés évoquent des personnes qu'ils ne connaissaient pas avant et qui les ont abordés de leur propre initiative.

HAMDI : « J'sais pas moi. Un jour, le mec, il vient et il m'dit : "Hamdi, si tu veux, tu achètes la boîte de Lyrica." J'ai dit ok... T'as vu, j'ai pas de travail, c'est la galère... »

Pour autant, les vendeurs de tabac sont loin d'être étrangers à l'usage de ces substances. En ce qui concerne Amar, il connaît les traitements contre les troubles du système nerveux depuis une dizaine d'années. Lorsqu'il était adolescent, un accident de moto lui a valu une opération chirurgicale à la jambe droite. Depuis, la flexion de son genou est retreinte, il se déplace avec un léger boitement et ne peut envisager de courir. Il dit aussi que les broches qu'il a gardées lui provoquent des douleurs régulières et des troubles du sommeil.



Amar, quelques mois avant de rejoindre l'Europe.

À son image, les passants qui affichent un handicap visible se voient proposer du Lyrica en priorité. Les signes les plus recherchés sont les béquilles, les prothèses, les fauteuils roulants et les démarches saccadées.

— [*Samedi 06 juin 2020 à 14 h.*]

À hauteur du « Barbès café », deux hommes marchent sur le trottoir. Ils retiennent l'attention d'un vendeur de tabac. L'un d'eux est un homme d'à peu près vingt-cinq ans qui se déplace avec une béquille. Il lui répond en anglais.

- « Lyrica, Lyrica !

- Yeah. Give me Lyrica. I need one pill. - (** Ouais. Donne-moi une gélule de Lyrica.*) »

Le vendeur le redirige vers un collègue de l'autre côté du passage piéton. La transaction dure moins d'une minute. Je me présente à lui quand il revient sur ses pas.

[*Après lui avoir expliqué qui j'étais et la raison pour laquelle je l'abordais.*]

« Sorry, I hate to barge like that but... I just heard that you bought some Lyrica. May I ask what you need it for, and why can't you just buy it in a regular store? I mean... from a pharmacy like that one over there [*lui indiquant une pharmacie à une centaine de mètres*] ? - (** Excuse- moi, je suis un peu gêné de venir te demander ça mais... Mais j'ai cru comprendre que tu venais d'acheter du Lyrica. Est-ce que je peux te demander pour quelle raison tu en as besoin et pourquoi tu ne l'achètes pas simplement dans une pharmacie ? ... Comme celle-là là-bas ?*)

- Look, I have a situation here. [*Il remonte son pantalon jusqu'au genou pour me montrer qu'il porte une prothèse.*] You see? I've received a gunshot. So I need it for the pain. - (** Regarde, j'ai un handicap. J'ai pris une balle dans le genou, ce qui fait que j'en ai besoin pour apaiser la douleur.*)

- You use that drug as a painkiller then? - (** Donc tu utilises ça comme antidouleur ?*)

- Yeah, right. That's a painkiller. - (** Oui, c'est ça. C'est un antidouleur.*)

-Ok, but why can't you get it from legal market? - (* *D'accord mais pourquoi est-ce que tu ne l'achètes pas légalement?*)

-Because today it's closed. Normally, my doctor give me a prescription. I haven't renewed it on time and today it's closed. And... I need it for the pain... - (* *Parce qu'aujourd'hui c'est fermé. En règle générale mon médecin me fait une prescription. Je l'ai pas faite renouveler à temps et maintenant son cabinet est fermé. Mais il m'en faut quand même pour la douleur...*)

-That's why you just bought one pill? I see... - (* *C'est pour ça que t'as juste acheté une gélule? Je vois...*)

- You got it. This will get me through the weekend. - (* *T'as tout compris. Ça va me permettre de passer le weekend.*)

- And, how did you know you'd be able to get it from those guys? - (* *Et comment t'as su que ces types-là en vendaient?*)

- Because I live nearby. I live in a hotel over there... Well, I gotta go man, I'm busy. - (* *Je le sais parce que je vis pas très loin. J'habite dans un hôtel là-bas. Bon, il faut que j'y aille. Là, je suis pressé.*)

- Yeah, yeah, sure... But one last thing, please... May I ask where you come from? - (* *Oui oui, bien sûr. Mais attends, une dernière chose s'il te plaît... Est-ce que je peux savoir d'où tu viens?*)

- Georgia. - (* *De Géorgie.*)

-Georgia. Is that where you got shot? - (* *La Géorgie... C'est là-bas que tu t'es fait tirer dessus?*)

- Yeah, yeah. Exactly. - (* *Ouais, ouais, c'est là-bas.*) » —

Le Lyrica n'est pas forcément utilisé sous des formes contraires ou éloignées de ses indications posologiques lorsqu'il est échangé dans la rue. Amar et ce client, appartiennent à une fraction de ses consommateurs qui s'y est familiarisée par le biais d'une prescription médicale. Ils continuent d'en consommer pour les mêmes raisons et dans des proportions dont rien n'indique qu'elles ne soient pas appropriées lorsqu'ils s'en procurent informellement.

Qui est « Madame courage » ? Les nouveaux attributs d'une drogue légale

Les vendeurs utilisent donc ces produits pour essentiellement quatre motifs : dormir, se changer les idées, travailler et soigner des douleurs physiques. Par ailleurs, si leur engagement dans le commerce de produits pharmaceutiques se comprend aussi par les avantages qu'ils présentent, on ne peut pas non plus ignorer leurs prédispositions culturelles comme je l'ai suggéré. N'importe quelle drogue reçoit des attributs de l'époque et du milieu où elle est consommée. Sans doute, les toxicomanes Français n'ayant jamais vécu au Maghreb ne perçoivent-ils pas ces drogues autrement que comme des traitements prodigués aux convalescents, aux cancéreux et aux personnes âgées. Mais les usagers et les vendeurs d'anxiolytiques se recrutent parmi une jeunesse maghrébine qui lui confère des significations autrement plus positives.

Le Raï et les chanteurs de cabaret véhiculent le romantisme associé au *Saroukh* et au *Hamra*. Combattre l'anxiété est un thème qui est notamment mobilisé dans des contextes de prostitution, de troubles sentimentaux, et potentiellement, n'importe quelle situation qui appelle à la mélancolie et à un moment de répit trouvé dans l'altération de la conscience.

Le thème des anxiolytiques dans le Raï*

Cheb Djalil, « Takoul Saroukh » (« Tu prends ton cachet ») - 2017

[L'usage d'anxiolytiques chez les prostituées.]

« Elle prend son cachet et elle divague.

Elle dort et elle m'enlace.

Je me demande si elle ne prend pas ces cachets pour se rapprocher de moi.

Je me demande ce qu'elle a cette femme, je me demande...

Elle accepte tout ce qu'on lui dit.

Je t'aime salope. Je n'ai pas le choix, je n'ai pas le choix. C'est mon supplice.

Refrain : *Tu prends ton cachet et tu divagues. »*

Mohammed Benchenet, Tipo Bel Abess, « Saroukh W Rani Chbab » (« Je prends mon cachet et je me trouve beau ») - 2018

[Chagrin amoureux.]

« *Je l'attends devant la porte de sa maison.*

Laissez-moi prendre mon petit joint.

Surtout qu'elle m'a fait un truc qui tue...

J'ai envie de perdre la mémoire.

J'ai envie d'oublier cette fille.

Elle est partie, elle m'a laissé solo et je ne me rappelle plus de rien.

Refrain : *Je prends mon cachet et je me trouve beau. »*

Mehdi Kibida, « A3touni saroukh » (« Donnez-moi mon cachet ») -
2017

[Recherche d'état euphorique et relation prostitutionnelle.]

« *J'ai envie d'avoir la tête qui tourne.*

Je m'en fous de la loi.

J'ai envie de m'envoler.

Donnez-moi deux traits [de cocaïne].

J'ai envie de devenir pilote.

*Je l'habille de manière sexy, je l'emmène à Port Say [une station balnéaire]
et je lui achète un Samsung Galaxy.*

Ah l'Oranaise, un jour tu es avec Sido, un jour tu es avec le Parisien!

Refrain : *Donnez-moi mon cachet. »*

Cheb Midou - « Walit nakol lerika » (« Donnez-moi du Lyrica ») -
2017

[État dépressif.]

« *Donnez-moi du Lyrica, ma situation est catastrophique.*

Lyrica et cocaïne... Ma tête m'a coûté des millions.

Je marche et j'ai la tête qui tourne.

Refrain : *C'est tellement bien que j'en ai la tête qui tourne. »*

* Les paroles de ces chansons ont été traduites partiellement et approximativement depuis l'arabe.

La production artistique et musicale peut ainsi contribuer aux significations qui sont socialement attribuées aux drogues mais cela n'indique pas dans quelle mesure elles sont prises au sérieux par les usagers. L'imagerie qui est associée aux

drogues ne se confond pas nécessairement avec les effets que les usagers pensent connaître des substances qu'ils consomment. Et en l'occurrence, même si on peut effectivement retrouver quelques correspondances, les vendeurs illégaux formulent une idée bien plus précise des effets de chaque substance que ceux que leur attribue la culture populaire.

Leur consommation fait autant intervenir les références auxquelles ils sont familiarisés que les difficultés quotidiennes auxquelles ils doivent s'adapter. La plupart ont connu des situations particulièrement anxiogènes. Isaac a par exemple traversé la méditerranée « sur un bateau de cinq mètres ». Il a passé ses premières nuits à Paris dans la gare de Bercy, puis sur la banquette arrière des bus de nuit. Comme n'importe quel vendeur illégal, il vit sous la menace des sanctions policières et dans une certaine mesure, la pression de ses pairs. Mais lorsque lui et d'autres évoquent l'une des situations où le Rivotril serait typiquement utilisé, ils mentionnent régulièrement les vols.

Pour se faire une idée de la raison, on peut observer les « vols à la portière » qui sont régulièrement commis à hauteur du feu de croisement du boulevard de La Chapelle et du boulevard Barbès et imaginer l'agitation des quelques minutes qui les précèdent. Aux heures de pointe, une file de véhicules se forme sur une centaine de mètres. Dans un premier temps, l'un des participants rabat d'un coup de hanche le rétroviseur de la voiture ciblée en traversant rapidement la chaussée. Si le vol à la portière est correctement exécuté, le conducteur pense qu'il s'agit du geste accidentel d'une personne qui a traversé la chaussée avec précipitation. Il abaisse alors sa vitre pour le redresser. C'est à ce moment qu'un second participant s'élance et tente d'atteindre le porte-monnaie et/ou le téléphone qu'ils ont aperçu plus tôt, posé sur la tableau de bord ou sur le siège passager. La plupart du temps, le conducteur n'a pas le temps de réagir et l'opération se passe sans encombre. Mais il arrive que le conducteur retienne le voleur à l'intérieur de l'habitacle, soit, comme j'ai pu le voir, avec les bras, soit en remontant la vitre du véhicule.

L'idée d'un médicament particulier qui serait détourné de son usage dans l'intention de commettre un vol, un vol accompagné de violence de surcroît, est à la fois éclairante et problématique. Problématique parce que, même si des vendeurs m'ont confié commettre des vols et consommer des médicaments, aucun d'eux ne m'a dit qu'il en consommait spécifiquement dans ce cadre. Cela m'a toujours été suggéré par d'autres. Par contre, cette idée illustre de quelle façon les utilisateurs

d'un médicament peuvent créer un savoir particulier à son détournement. Concrètement, l'explication par laquelle des vendeurs m'ont familiarisé à cette utilisation du Rivotril faisait fondamentalement intervenir trois types d'informations : ce qu'ils savent (1) des usages médicaux de ce médicament, (2) ce qu'ils savent d'un contexte dans lequel il peut être détourné et (3) ce qu'ils savent de l'effet qu'il peut y produire.

Certains m'ont dit avoir utilisé du Rivotril par le passé et certains m'ont signalé que d'autres continuaient d'en consommer. Si aucun d'eux ne m'a dit qu'il en consommait aujourd'hui, ça n'est certainement pas sans lien avec la réputation qui vaut au Rivotril d'être actuellement surnommé « Madame Courage » et qui lui attribue une tendance à l'agressivité. Ce qui est sous-entendu dans ce sens, c'est que parmi toute la palette de situations de recours aux médicaments prescrits, ceux qui font appel à « Madame Courage » auraient l'intention d'agir sans appréhension des conséquences possibles⁸.

L'image du Rivotril se serait-elle progressivement ternie là où la consommation de Lyrica favoriserait le calme et la tranquillité d'esprit ? L'effet de mode à l'origine de cette popularité déclinante n'est en tout cas pas nouveau. Le journaliste Akram Belkaïd⁹ montre que « Madame Courage » n'a pas toujours renvoyé aux pilules rouges du Rivotril. Les origines de cette expression tiennent à un autre neuroleptique dont la popularité serait avant tout liée à une consommation courante parmi les figures iconiques de la guerre civile Algérienne dans les années 1990.

« Madame Courage ? C'est à la fin des années 1990, alors que l'Algérie sort peu à peu de la guerre civile, que cette expression apparaît. Elle désigne une substance prise par les forces spéciales de l'armée pour trouver la force d'aller au combat contre les maquis islamistes. Il s'agit, le plus souvent, de l'Artane, un trihexyphénidyle fréquemment utilisé pour lutter contre la maladie de Parkinson, mais dont l'association avec l'alcool ou d'autres produits (amphétamines, cannabis ou benzodiazépines) génère un sentiment d'euphorie et favorise le passage à l'acte violent.

8. En lien avec cette idée, l'un des effets indésirables des benzodiazépines identifiés par la médecine est l'amnésie antérograde (l'oubli des événements qui ont eu lieu après la prise du médicament et tant que le médicament agit).

9. Akram Belkaïd, « les appâts de "Madame Courage" : Un médicament destiné à traiter la maladie de Parkinson est fréquemment utilisé comme euphorisant par la jeunesse algérienne », *Le Monde diplomatique*, Manière de voir, Numéro 163. Bimestriel. Février -mars 2019.

Dans son livre-témoignage “La Sale Guerre” (La Découverte, 2001), l’ancien sous-officier Habib Souaïdia raconte comment cette substance désinhibante crée un sentiment d’invulnérabilité et de surpuissance chez celui qui la prend. »

Ainsi, la connaissance propre au détournement de ces médicaments se déploie lorsque des utilisateurs se réfèrent à leur réputation, distinguent les effets des uns et des autres, admettent qu’ils en consomment ou, au contraire, en réprouvent l’utilisation. Mais il est important de remarquer qu’ils ne produisent pas un « savoir particulier » comme le font les usagers de drogues classiques (non-médicalisées). Leurs pratiques ne font pas intervenir de connaissances liées au dosage, aux modes d’administration, à la reconnaissance d’effets sur leur métabolisme, ni au goût pour ces effets (Becker, 1985 [1963]). C’est bien la médecine qui fournit aux utilisateurs de médicaments des indications thérapeutiques et en formule des recommandations ainsi que des contre-indications (ce que l’on retrouve sur les boîtes d’emballage). Ces médicaments ne sont détournés de leur usage médical qu’à partir du moment où leurs utilisateurs imaginent de nouvelles situations où ils leur seraient utiles.

Pour autant, la production de connaissances à l’origine du détournement d’un médicament intervient-elle vraiment dans des pratiques agressives et pénalement répréhensibles ? La supposée causalité entre drogues et violence est une thématique ancienne. Le nombre d’études quantitatives, parfois pluridisciplinaires, qui se sont penchées sur la question est considérable. Mais leurs conclusions n’en sont pas moins contrastées. Celles qui ont pour objet les agressions sexuelles facilitées par l’usage de drogues (*Drug-facilitated sexual assault*) se heurtent au problème de distinguer les cas où la victime s’est administrée d’elle-même la substance présente dans son organisme de ceux où elle aurait été droguée à son insu. La question est importante si l’on veut pouvoir identifier les comportements « opportunistes » et « prédateurs » (Grela *et al.*, 2018). Des études ayant porté sur le cannabis ont conclu, quant à elles, qu’il « ne condui[sait] ni à la violence, ni aux crimes » (Ben Amar, 2004). D’autres études (Fagan, 1990; White *et al.*, 2002) menées à partir d’auteurs de vols accompagnés de violence ont établi qu’il y avait peu de preuves de l’influence des drogues dans ce type de comportements.

L’hypothèse d’une causalité entre l’usage de psychoactifs et l’adoption de comportements agressifs et violents est séduisante mais elle reste néanmoins difficile à établir. Il vaut la peine de signaler qu’elle est malgré tout régulièrement invo-

quée au cours des procédures pénales. Les observations conduites par Lara Mahi dans l'une des chambres de comparution immédiate du Palais de justice de Paris montrent comment les juges la mobilisent lorsqu'ils questionnent les pratiques de consommation de la personne mise en cause en vue d'une décision de justice.

« Quand des prévenus sont soupçonnés d'avoir vendu des produits répertoriés comme « stupéfiant » (cannabis, cocaïne, héroïne, Subutex, Rivotril...), conduit une voiture après avoir bu de l'alcool ou volé un objet de faible valeur, les magistrats suspectent en fait fréquemment qu'une « toxicomanie » ou un « problème avec l'alcool » soit à l'origine des actions reprochées : ils établissent un lien de causalité entre une problématique délictuelle, l'infraction reprochée, et une problématique qui serait pour eux plutôt d'ordre médical ou, sans aller jusqu'à le formuler explicitement, ils interrogent la plausibilité d'un tel lien eu égard de leurs représentations. » (2018 : 70)

Par ailleurs, savoir si une drogue est utilisée dans l'intention de commettre un acte violent est une question légèrement différente de celle qui consiste à se demander si elle a joué un rôle dans l'infraction qui a été commise. Dans un cas, on s'interroge sur les effets recherchés dans une drogue, dans l'autre, sur ses effets « secondaires », c'est à dire « ceux qui ne sont ni par l'utilisateur, ni par le prescripteur » (Becker, 2016 [2014] : 95). Le faisceau d'indices qui a été présenté ici suggère un lien avec des effets recherchés plutôt que secondaires mais pour une part marginale de vendeurs uniquement. La première caractéristique qui tend à le montrer, sans doute la plus importante, est que, comme on l'a vu, ils ne reconnaissent pas d'effet euphorisant, même s'ils peuvent suggérer le contraire en présence d'un client qu'ils supposent à la recherche de cet effet. Ensuite, s'ils privilégient d'autres drogues pour obtenir cet état, cette enquête n'a pas mis en lumière qu'ils en consommeraient dans des proportions qui pourraient provoquer une altération importante de leur état de conscience. Cela dit, ils évoluent assez clairement dans un milieu où des connaissances à l'origine du détournement de ces médicaments circulent et contribuent à définir des pratiques de consommation selon des effets supposés apaisants ou supposés tendre à l'agressivité.

Cette série d'entretiens fait en somme apparaître trois formes de détournement possibles. Un premier groupe se constitue d'utilisateurs qui pensent avoir besoin de médicaments face à des symptômes (en l'occurrence physiques) pour lesquels une

prescription leur a été fournie au moins une fois dans leur vie. Ils s'y sont donc familiarisés dans un contexte légal et pensent rester en conformité avec ce que le corps médical leur a préconisé.

Hormis le traitement des douleurs physiques qui reste un motif d'usage secondaire, on voit que les anxiolytiques sont principalement consommés par un effet de mode dont l'action de normalisation tend à privilégier ceux dont les effets sont perçus comme apaisant et à prohiber ceux qui auraient un effet inverse. Les motifs d'usage majoritaires chez les vendeurs comme chez leurs clients seraient donc plutôt ceux qui consistent à apaiser les angoisses, le stress et autres troubles assimilables (tels que les troubles du sommeil). Les motivations de ce second groupe d'utilisateurs ne sont certainement pas sans lien avec les représentations qui associent fréquemment la prise d'anxiolytiques à des situations sociales dominées par des sentiments de mélancolie ou de chagrin. Dans leur cas, la consommation d'anxiolytiques ne fait suite à aucune visite médicale *a priori*, cependant ils vivent des situations face auxquelles ils estiment que la médecine approuverait leur utilisation.

Enfin, si une troisième forme de détournement existe, elle se situe ainsi doublement en porte-à-faux. Que des substances psychoactives soient absorbées en vue de commettre une action violente et risquée constitue non seulement une rupture totale avec le cadre médical mais aussi avec les formes d'utilisation acceptées par les autres types d'utilisateurs non-conventionnels. Perçue comme une pratique déviante au sein même des utilisateurs qui échappent au cadre légal, le point de vue de ceux qui auraient recours aux psychotropes avec l'intention de commettre un vol à la portière, comme cela m'a été suggéré, est difficile à saisir. La drogue est-elle utilisée dans ce cas comme elle pourrait l'être dans n'importe quel type d'action stressante et dont le déroulement n'est pas complètement maîtrisable ? Est-elle utilisée de façon à réduire l'appréhension d'un éventuel échec ? Dans ce cas, les motivations ne correspondraient pas forcément avec une recherche d'agressivité... Il n'est pas exclu non plus que la drogue servirait plus précisément à occulter les conséquences possibles et la responsabilité du préjudice commis à l'encontre d'un inconnu. La drogue serait-elle, en somme, une « technique de neutralisation » (Sykes & Matza, 1957) comme une autre ? Si les réticences à s'exprimer sur de telles pratiques peuvent paraître fort compréhensibles de la part des sujets, seules des informations de cette nature permettraient d'établir ce qu'ils recherchent réellement.

Conclusion

Quelles chances de jeunes vendeurs sans-papiers ont-ils d'échapper à l'économie souterraine ? Quelles chances ont-ils d'échapper à ses pièges et à ses dangers ? Le but premier de cette partie a été de décrire comment certains d'entre eux en viennent à commettre des infractions lourdement pénalisées en dépit des efforts qui leur permettraient jusque-là d'épouser une forme relativement durable de clandestinité. On peut retenir de ce qui précède que l'augmentation des risques qu'ils prennent intervient en partie lorsqu'ils décident de ne plus s'abriter derrière la responsabilité de leurs pairs comme ils ont pu le faire préalablement. C'est le cas lorsque l'un d'entre eux décide de forcer soi-même la porte d'un logement vacant ou qu'il traverse la méditerranée avec à son bord d'autres passagers qui l'ont rémunéré.

Le deuxième élément de réponse que j'ai présenté est lié à la nature des opportunités qui se présentent à eux. Les opportunités de commerce ne sont pas seulement majoritaires vis-à-vis d'autres types d'opportunités qui seraient moins dangereuses, elles ont aussi la contrepartie qu'en les acceptant, les vendeurs auront à assumer une prise de risques plus importante que ceux qui leur ont proposées en première instance. En d'autres termes, non seulement les vendeurs de tabac ont difficilement accès à un réseau social qui les connecterait à un employeur mais ils ont aussi plus souvent la possibilité de se constituer un revenu en aggravant leurs problèmes avec la justice que le contraire.

Que quelques-uns parviennent, malgré tout, à occuper un emploi n'est pas quelque chose de neutre dans une communauté qui vit essentiellement d'argent gagné dans la rue. Je rappellerai aussi, au passage, que même les travaux qui sont rémunérés au noir ont leur importance. Ce ne sont pas moins de vrais emplois, avec des salaires à la clef. Si Amar ou Hamza ont pu en occuper, cela signifie que quelqu'un s'est engagé à leur confier quelque chose de beaucoup plus important qu'une petite affaire sans suite.

Leur attitude et le regard qu'ils portent sur eux-mêmes peut rappeler une perception couramment admise, y compris sur le plan académique, qui souligne l'importance de personnalités supposément respectées et inspirantes pour de plus jeunes générations. Dans une certaine mesure, s'ils tirent de ces expériences d'embauche un certain crédit, il est aussi indéniable qu'ils peuvent porter sur des ven-

deurs moins établis une attention bienveillante et éventuellement même, leur apporter une aide matérielle quand ils le peuvent. D'un autre côté, si des vendeurs gagnent parfois leur autonomie plus tôt qu'ils ne le devraient, il n'est pas exclu non plus qu'ils puissent voir une certaine forme d'arrogance dans l'attitude des plus âgés.

Ce type de réaction oppositionnelle empêchant le soutien entre classes d'âge et d'expérience de fonctionner pleinement a été étudié par Sandra Susan Smith (2007) dans une enquête consacrée à l'emploi. Elle a pu observer que les personnes qui parviennent à trouver du travail tout en ayant évolué dans un milieu où l'emploi est rare ne sont pas nécessairement plus disposées à aider les plus jeunes qu'eux-mêmes ne sont prêts à les solliciter. Les entretiens qu'elle a réalisés montrent plus particulièrement que ces salariés issus de zones de chômage important valorisent généralement une conception individualiste de leur succès et expriment des réticences quand ils ont la possibilité de recommander des membres de leur entourage. Ce point de vue ne me semble pas très éloigné de celui de Hamza en particulier lorsqu'il évoque les « galères » qu'il a connues par le passé et qu'il explique la distance qu'il instaure désormais.

On peut sans doute trouver de nombreuses limites au soutien que peuvent apporter les membres les mieux établis d'une communauté pauvre. Il existe aussi des contradictions. Celles que l'on peut appréhender sous l'angle de la propagation des drogues tout particulièrement. Ne serait-ce parce qu'elles s'inscrivent fréquemment dans un schéma de reproduction générationnelle au sein des milieux où elles sont consommées, les drogues montrent bien que les interactions entre classes d'âge sont trop complexes pour qu'on puisse les représenter par un schéma d'influence uniquement positive ou négative.

Qui sont ceux que l'on peut considérer comme des modèles à suivre ? J'imagine qu'il s'agit essentiellement de gens qui exercent un métier, s'entourent d'une cellule familiale stable, respectent la loi et éventuellement, participent à la vie de leur communauté. Quand bien même on restreindrait la focale sur les drogues dures, leur usage transcende aussi par d'innombrables contre-exemples individuels les oppositions simples entre modes de vie stables et non-conventionnels, marginalité et réussite professionnelle. Les drogues continuent pourtant d'être pensées comme l'un des principaux dangers pour de jeunes adultes et contre lesquels les *old heads* (Anderson, 1990) devraient les protéger.

Qui peut donc protéger les jeunes générations des dangers de la rue ? À Barbès, toute personne sans-papiers trouvera quelqu'un avec qui faire affaire. Qu'on le veuille ou non, la plupart des marchandises qui y sont vendues dans l'illégalité circulent selon un échelonnement des risques d'interpellation croissants et des revenus décroissants. Entre vendeurs de grandes quantités et de petites quantités, ce sont finalement bien les nouveaux arrivants qui permettent à une population mieux installée de faire affaire en restant loin des radars de la police. Les opportunités du coin de la rue qui fonctionnent à l'inverse restent une exception à la règle. Elles n'alimentent probablement pas moins pour autant les espoirs de la prochaine génération d'exilés.



Conclusion générale : Qu'est-ce qu'une « spirale de déloyautés » ?

« C'est avec le terme de "loyauté" que j'ai essayé de "faire tenir" le tout. Ce terme était au départ étranger à ma recherche. Il s'est imposé aussi bien pour décrire la manière dont les engagements de travail sont remplis que pour analyser les formes de coopération et de solidarité à l'œuvre entre ouvriers des chantiers. Il s'est imposé, immédiatement accompagné de l'adjectif "incertaines", parce que j'accumulais dans mes notes de terrain des manifestations multiples de déloyautés, de mensonges, de trahisons, de méfiances. » Nicolas Jounin, *Chantier interdit au public* (2008)

Pour les sociologues qui s'intéressent aux économies informelles, l'immersion dans les espaces de ventes non-autorisées a l'intérêt de rappeler une norme souvent éclipsée par l'obsession médiatique des conflits violents et spectaculaires. Si nous voulons éviter cet écueil, nous devons tenir compte du nombre écrasant de transactions qui se passent dans la méfiance mais sans violence. C'est-à-dire par la routine, comme dans n'importe quelle autre activité sociale.

L'un des résultats de cette enquête est d'avoir pu observer la quantité de micro-trahisons qui émaillent de telles économies. Les personnes qui ont recours aux commerces illégaux, soit comme vendeurs, soit comme acheteurs, considèrent ces pratiques prédatrices comme habituelles et trop souvent inévitables. Cela ne veut pas dire qu'elles connaissent uniquement des escroqueries insignifiantes. Elles peuvent évidemment rencontrer le genre de trahisons qui laisse sur leur mémoire une trace indélébile. Il est peu probable que Darya par exemple, parvienne un jour à oublier l'escroc qui lui a soutiré 4000 euros en exploitant son rêve d'accéder à un logement décent. Je ne pense pas non plus qu'elle oubliera comment son ex-belle-mère l'a

poussée à l'exil.

Mais d'un point de vue général et applicable à la majorité des cas de figure observés dans cette étude, je suggèrerais que ceux qui tiennent un commerce illégal n'adoptent pas seulement des points de vigilance et des connaissances particulières pour éviter de perdre leurs marchandises ou leur argent. Ils partagent aussi, à des degrés divers, une attitude suspicieuse qui n'est probablement pas propre à leur activité mais à toute manière de gagner sa vie qui est isolée de la justice et qui, peut-être, accentue aussi le besoin d'y faire appel.

Si on parcourt d'autres recherches, nous sommes forcés de constater que des milieux méfiants ont existé à d'autres époques et à d'autres endroits. Je ne peux trouver de meilleur exemple que celui donné par Douglas Harper (1998 [1982]) car les vagabonds dont il brosse le portrait redoublaient de ruse pour voyager gratuitement et vivaient aussi dans une peur constante de leur prochain. Si on lit attentivement l'étude de Carol Stack (1975), elle n'ignore pas non plus que les gens dont elle a étudié les adaptations collaboratives sont confrontés à des problèmes de confiance. Les relations interpersonnelles peuvent traverser des crises de cet ordre qui sont parfois passagères et qui, à d'autres moments, occasionnent leur rupture. Mais ses travaux nous montrent malgré tout comment des populations pauvres peuvent affronter les difficultés qu'elles rencontrent en partageant le peu de ressources dont elles disposent. D'autres études sur la pauvreté urbaine (y compris celle-ci) ont montré que lorsque ces ressources se tarissent, ces populations peuvent aussi s'employer à fournir quelque chose qui n'existe pas dans l'économie conventionnelle ou qu'elles peuvent fournir à bas prix. Si l'économie informelle peut se substituer tant bien que mal aux problèmes d'emploi, la justice ne pourra, en revanche, pas venir trancher les différends comme elle le ferait dans le reste de la société.

Si nous voulons donner à ce qui s'en suit une explication générale, nous ne devrions pas concentrer notre attention sur les cas qui aboutissent à une montée de violence. Nous devrions aussi nous intéresser à tous les autres cas dans lesquels ce même processus a lieu et où la violence est pourtant évitée. Pour comprendre comment ces populations y parviennent, il faut garder à l'esprit qu'elles n'échappent ni à leur besoin d'argent, ni aux gens dont elles dépendent pour en gagner.

Restaurer des rapports dégradés

De telles économies de violence, nous en avons d'abord observé dans les rapports que partagent les récupérateurs d'un coin poubelles. Pourtant, ceux qui habitent à proximité (les habitués) reprochent régulièrement aux autres récupérateurs de ne pas leur laisser assez de nourriture. Après un certain temps, leur attitude peut prêter le flanc à quelques coups bas que les autres leur rendront s'ils s'en rendent compte. Mais ils ont aussi tout intérêt à éviter les accrochages. Entrent alors en jeu des règles de civilité (dont des échanges courtois de marchandises) qui permettent de renverser la vapeur dans la mesure où elles suscitent la réciprocité.

Ce que les récupérateurs évitent de cette manière est ce que Nicolas Jounin a proposé d'appeler une « spirale de déloyautés ». La façon dont leurs rapports évoluent illustre ainsi l'idée que nous pouvons nous faire le plus spontanément des schémas d'interactions fonctionnant sur ce modèle. Cela illustre à quel type de risques des individus s'exposent en s'engageant dans cette direction et ce qui peut les inciter à essayer de restaurer des rapports qui se sont dégradés au fil du temps. En amont, on voit aussi que les suspicions qu'ils partagent guident leur comportement dans des relations catégorielles. Quels qu'ils soient, les participants s'entendent sur une perception commune d'un problème et en attribuent la faute à une catégorie d'individus qu'ils côtoient. Cela est également vrai pour les relations marchandes qui ont été observées, tout comme les relations de contrôle.

Éviter de mettre le doigt dans l'engrenage

On peut souligner qu'il n'est certainement pas dans l'intérêt de la police de tomber dans une spirale de déloyautés. Ça ne l'est particulièrement pas si elle cherche à éviter certaines pratiques de vente qu'elle juge agressives sans pour autant risquer de faire éclater des affrontements entre contrevenants et policiers. Dans ce cas, elle peut commercer par désigner parmi les contrevenants quelques « référents », leur rappeler les règles de base de temps en temps et leur faire comprendre que si elles sont respectées, il y aura des assouplissements. Cette stratégie de maintien de l'ordre peut sans doute fonctionner à condition que tous ceux qui sont amenés à l'appliquer sachent à quoi s'en tenir. Si, en revanche, certains adoptent une attitude perçue comme « agressive » plutôt que comme « compréhensive » et s'ils ignorent

les assouplissements qui sont accordés par leurs collègues, leur action risque fort d'être assimilée à un manquement à ce à quoi ces derniers s'étaient engagés. C'est la version accidentelle de la spirale de déloyautés.

La mise en œuvre d'un système non-officiel de règles requiert un haut niveau de coordination. Si l'on prend le site de la Tour Eiffel pour exemple, ce sont près de cinquante fonctionnaires répartis en deux brigades qui sont amenés à y travailler. L'une des conséquences des décisions jugées contraires aux engagements pris par la police est de générer de potentielles protestations parmi les contrevenants. Si elles prennent de l'ampleur, ils devront les contrôler en faisant usage de la force, ce qui constitue une autre entorse à leurs engagements et ne manquera pas non plus de dégrader le dialogue à l'avenir. Chaque « accident », chaque entorse aux engagements de la police met en péril l'équilibre précaire sur laquelle repose la tranquillité des lieux.

Jouer la carte de la tromperie jusqu'au bout

La police peut aussi, à l'inverse, assumer complètement d'établir la relation de contrôle sur une base déloyale. Se rendre invisible en se passant de l'uniforme, est déjà, en soi, un premier pas dans cette direction. Mais dans ce cas, elle aura à affronter une réponse du même ordre. C'est sans doute face à ce mode d'intervention que s'articulent les réactions les plus coopératives que cette enquête a permis d'observer¹⁰. Je ne peux que souligner l'attention constante avec laquelle les revendeuses, qui sont soumises à ce type de contrôle policier, s'activent pour y échapper. Plus étonnant encore, le sabotage de ces opérations de police n'est pas seulement permis par une coordination qui émerge entre elles en dépit de leurs profondes oppositions, elles bénéficient aussi du précieux soutien de leur clientèle.

Ces adaptations sont, là aussi, indispensables pour comprendre comment la police en vient à tromper ses cibles « jusqu'au bout », c'est à dire en se rabattant sur des solutions de substitution situées à la limite du cadre légal. Les pratiques qui permettent de détruire des marchandises que les policiers pensent vouées à une vente illégale sans dresser de procès-verbal en font partie. Faire pression sur les contrevenants qu'ils savent récidivistes et qui se savent récidivistes, ou tout

10. Je pense en priorité aux revendeuses alimentaires mais n'oublions pas que les vendeurs de tabac sont aussi soumis à ce type d'interventions policières.

simplement confisquer les marchandises qu'ils doivent abandonner, peut aussi leur permettre de ne pas « revenir à vide » quand leur intervention initiale est déjouée.

De cette manière, ces pratiques participent indéniablement au nombre de marchandises qu'ils arrivent à détruire et dont le poids est régulièrement présenté à la population locale comme un gage des actions entreprises pour répondre à ses attentes. Elles ne seraient probablement pas possibles si les contrevenants se mettaient à réclamer le récépissé du procès-verbal chaque fois qu'un policier confisque leurs marchandises. Néanmoins, elles sont utilisées à l'encontre d'un public que les policiers savent plus habitué à considérer les documents administratifs comme une menace que comme une forme de protection.

Éviter une forme de tromperie évidente mais pas les plus complexes

Si chaque situation qui a été décrite dans cette thèse comprend des formes de tromperie auxquelles les uns et les autres doivent s'adapter, cela ne signifie pas qu'il soit nécessairement simple de les éviter ou même qu'il soit évident de devoir le faire. Dans le cas des revendeuses, il ne fait pas de doute qu'elles accordent au vol de marchandises une attention toute aussi constante qu'aux saisies policières. Elles y voient le principal problème posé par les clients qu'elles connaissent mal ou pas du tout. Leur préoccupation à ce sujet tient essentiellement à ce que le cadre dans lequel leur commerce est organisé garantit suffisamment d'anonymat pour qu'il suffise de s'en tenir à l'écart pour être assuré de ne pas être retrouvé et pour que la réputation de celui qui le commet n'en soit pas entachée. Elles peuvent donc penser que le vol n'y est pas une activité risquée pour un inconnu, ce qui n'est supposément pas le cas pour une clientèle régulière.

Cependant, le vol ne concerne qu'une fraction des marchandises qui circulent par ce commerce sans avoir été payées. Les clients qui s'approprient les marchandises que les revendeuses doivent abandonner momentanément ne commettent pas un vol à proprement parler mais donnent bien à voir un cas d'appropriation indue. Éventuellement, on pourrait dire qu'ils se situent à la limite du vol, s'engageant dans une sorte de zone grise, une situation floue, où les propriétaires n'ont ni le temps ni la possibilité de s'y opposer. D'autres encore acquièrent des marchandises qu'ils n'ont pas payées à la suite de dons, de rabais, ou de crédits qu'ils n'ont

jamais remboursés. Là encore, dire qu'il s'agit de vol ou d'une forme détournée de vol est sans doute inapproprié dans la mesure où ces impayés n'échappent à personne, pas même à celles qui les subissent.

Combien d'autres formes de tromperie restent-elles à découvrir dans les rues de Paris ? Les chercheurs ont commencé à tenir compte de ce type de comportements en s'intéressant à des populations qui ont la particularité d'enfreindre la loi bien plus souvent en pratiquant l'abus de confiance et ses dérivés (détournements de fond, faux et usages de faux) que de n'importe quelle autre manière. La fraude, en particulier, a émergé en tant qu'objet d'étude lorsque la focale des sociologues s'est progressivement déplacée des populations pauvres vers celles qui ont la possibilité d'exploiter la confiance qui leur est confiée et qui, généralement, est attachée à la fonction professionnelle qu'elles occupent. Le résultat de cette évolution de la recherche est que si l'on a étudié comment les gens apprennent à tirer parti d'une position de confiance en milieux favorisés, on sait en fait peu de choses de ce à quoi ce comportement tient lorsqu'il est adopté dans d'autres couches de la société. Si parmi les contacts qui se font à l'occasion des transactions illégales, la confiance est une notion très relative, manipulable dans une large mesure, de quoi d'autre est-il possible d'abuser ? De quoi abusent les gens qui n'ont pas la confiance de ceux qu'ils exploitent ? Et pourquoi les pratiques déloyales en milieu urbain ne conduisent-elles pas systématiquement à la vengeance ?

Il n'y a pas plus de raison que le vol soit accepté dans la rue qu'il ne le serait ailleurs. Mais il est aussi vrai qu'il peut dans certains cas être pratiqué en connaissance de cause partagée, par exemple s'il se substitue à des formes de récompense formelle inexistantes comme l'explique Melville Dalton (1959). Le vol peut donc passer pour autre chose que du vol. En acceptant des promesses de remboursement auxquelles elles ne croient pas vraiment, les revendeuses différencient ainsi ce qui relève du vol (qui ne présente aucun avantage) et ce qui relève d'autres formes d'impayés qui sont aussi une perte de marchandises mais constituent tout de même une incitation à de futurs achats. Si elles peuvent fermer les yeux sur certains en tant que contrepartie tacite d'une relation de clientèle durable, il en va évidemment autrement de quelqu'un qui a acheté quelque chose une fois, qui la deuxième, ne la pas payé et qui pour la même raison, ne reviendra jamais.

Emprunter l'escalier en colimaçon plutôt que l'échelle

Si on regarde ailleurs, il est possible que nous puissions voir des spirales de déloyautés à tous les niveaux de notre société avec, à chaque fois, quelques différences intéressantes à observer. Néanmoins, l'accès à une certaine base matérielle est probablement la seule chose qui puisse aider une personne à rompre la relation sociale dans laquelle elle estime avoir été trahie avant qu'elle ne devienne une spirale. Même si tout le propos de cette thèse est de souligner que ceux qui ont recours aux économies informelles et ceux dont ils dépendent ont le choix de leur réponse, ils ne sont pas moins enfermés dans des rapports méfiants et insidieux. Quelle chance les premiers ont-ils d'accéder à une autre manière de gagner leur vie ?

Dire que rien n'attend les jeunes vendeurs sans-papiers de ce côté de la méditerranée ne serait bien entendu pas rendre justice à la trajectoire de ceux qui sont parvenus à prouver le contraire. Cependant, leurs espoirs restent à la fois économiquement suspendus à la marge, là où la population en règle veut bien leur sous-traiter la partie la plus risquée de la production d'une plus-value souterraine, et à la fois socialement figés par la méfiance et les soupçons attachés au statut de sans-papiers.

Et c'est pourquoi mon optimisme est tout relatif. Premièrement, s'il est assez clair que les propriétés visibles des individus jouent à plein lors des transactions illégales qui ont lieu dans la rue, ces rencontres sont peu susceptibles de déboucher sur des opportunités de revenus légaux. Deuxièmement, les processus d'ethnicisation que ces vendeurs sans-papiers rencontrent dans l'espace public ne s'arrêtent pas à la frontière de leur vie sentimentale. Les situations qui les rapprochent d'autres célibataires se heurtent aussi souvent aux craintes soulevées par les mariages arrangés. Pour ceux qui parviendraient malgré tout à remplir les conditions pour travailler légalement, nous devons prendre au sérieux le fait que les emplois accessibles à une main d'œuvre non-qualifiée constituent une première strate de l'économie légale qui a connu de grandes transformations. Jusqu'à une période encore récente, un immigrant à qui un employeur donnait sa chance avait un peu plus de raisons d'espérer gagner sa confiance et de gravir les échelons. Les effectifs réels de mobilité étaient sans doute assez faibles mais probablement suffisants pour que « cela ne semble pas complètement déraisonnable » (Becker, 2016 [2014] : 51). Encore

maintenant, cela est toujours possible, à condition toutefois de prendre en compte une limite supplémentaire. Si le recours aux emplois précaires, à la sous-traitance et le développement du *freelance* ont pour conséquence de réduire les relations de face-à-face au travail, ceux qui occupent ces emplois peuvent-ils encore espérer accéder aux emplois stables comme y accédaient les générations précédentes ? Ces évolutions permettent sans doute aux employeurs de se passer de faire confiance à ceux qu'ils emploient, mais peut-on affirmer le contraire ? Les employés peuvent-ils prétendre accéder à des emplois stables sans recevoir la confiance d'un employeur à un moment ou à un autre ?

« Moins les entreprises s'engagent vis-à-vis de leurs salariés, moins les salariés s'engagent vis-à-vis de leurs employeurs. (Jounin, 2008 : 225) » CQFD. Finalement, lorsque l'on considère les problèmes auxquels se heurtent les gens qui vivent de revenus illégaux, on se dit que les transformations du marché du travail ont en fait participé à produire des problèmes similaires dans potentiellement toute une gamme d'emplois précaires. Nous devrions ainsi peut-être abandonner l'image « l'échelle » que l'on donne généralement à la hiérarchie des revenus et à la mobilité salariale. Si l'on tient à se donner une idée de ce que signifie concrètement de passer de l'économie informelle à ce type d'emplois, c'est plutôt d'une sorte d'escalier en colimaçon dont nous devrions parler.

Annexes

Annexe 1 - Questions de méthode

Cette enquête fait intervenir des informations que nous pourrions diviser en trois catégories. Certaines sont directement liées à ma participation personnelle. D'autres sont redevables de la durée de mes contacts et montrent, bien que partiellement, ce qu'ont pu vivre les personnes que j'ai fréquentées avant notre rencontre et ce qui leur est arrivé depuis (en général sur deux ou trois ans). Une troisième catégorie de données provient d'un simple recueil de leur point de vue respectif. Aucune n'est originale. Cependant, chaque enquête les utilise de façon singulière.

Les quelques remarques qui suivent visent à faire comprendre dans quel esprit j'ai conduit l'enquête en replaçant mes choix et les difficultés que j'ai rencontrées dans le cadre plus large des réflexions académiques qui ont été menées à leur sujet. Mais avant d'y venir, je voudrais aussi apporter des précisions plus personnelles. Un bref survol de mes premières expériences de recherche me permettra d'expliquer de quelle manière je l'ai abordée (et financée).

À l'origine d'une nouvelle recherche et de son financement

« Après une période de vaches maigres en matière de financement dans les années 1980, les offres redeviennent plus fréquentes et elles proviennent de nouveaux acteurs. L'accroissement du financement ne va pas nuire au développement de la démarche ethnographique. » (Mason, 2017 : 173)

Au printemps 2014, soit un an avant de débiter cette enquête, j'élaborais un projet de thèse doctorale qui s'inscrivait dans la continuité de mon mémoire de master. Le projet dont il était question – et qui n'est pas celui qui a fait l'objet de la présente

étude – était destiné à être soumis aux critères d’attribution d’un « financement cifre »¹. Les quatre mois nécessaires à cette procédure administrative se sont tenus de septembre 2014 à janvier 2015. À cette période, j’ai par ailleurs eu la chance de m’être vu confier mes premières charges d’enseignement. C’est une fonction que j’ai pu assurer en qualité d’enseignant vacataire. Là encore, il m’a fallu prendre mon mal en patience. À l’Université Paris Nanterre où j’ai débuté, comme dans la plupart des universités de France, les vacances ne sont pas mensualisées et sont même différées de quelques mois. J’avais donc décroché (pensai-je) un CDD qui ne démarrerait – officiellement – pas avant plusieurs mois et je ne pouvais pas non plus compter sur les fruits de mon travail d’enseignement au moment où je l’effectuais. Ces difficultés m’avaient conduit, par anticipation, à solliciter une mission d’appoint auprès de l’organisation qui s’était engagée à m’accueillir. Cela paraissait envisageable, m’avait-t-on répondu...

Mais cette réponse est longuement restée attachée à de vagues besoins prévisionnels. À mes relances et mes demandes de précision, j’ai reçu maints engagements oraux, plusieurs fois repoussés, jusqu’à ce que je parvienne à me faire confirmer l’information par la personne que la décision concernait directement : le Directeur des Ressources Humaines. Le jour où cette rencontre a eu lieu, je suis reparti de son bureau avec une promesse – toujours orale – d’être embauché à une date précise, ce qui n’avait jamais été le cas jusque-là. Mais à ma grande déception, lorsque je me suis présenté le jour convenu, j’ai appris que les besoins avaient encore évolué. Je n’ai alors pas pu m’empêcher de lui faire remarquer que cette défection s’inscrivait dans une série désormais longue et face à laquelle, je m’étais pour ma part engagé à me rendre disponible depuis plus de trois mois... En retour,

1. En tant que thèse soutenue principalement par un employeur privé, public ou associatif, les « cifres » sont convoitées par de nombreux étudiants, quelque soit leur discipline, pour subvenir aux besoins des trois années minimum qu’ils consacreront à leur doctorat. Leurs enseignants les y incitent généralement dans la mesure où cette forme de rétribution n’est pas soumise à des restrictions aussi drastiques que celles des bourses doctorales délivrées par les universités. Pour obtenir un financement cifre, il « suffit » de trouver un interlocuteur institutionnel que le projet pourrait intéresser et qui serait prêt à le financer (moyennant une aide d’État annuelle de 14000€). Plus facile à dire qu’à faire diraient certains mais il n’en reste pas moins qu’entre 1000 à 1500 étudiants Français, dont j’ai fait partie, y parviennent chaque année. Une fois un accord de principe conclu entre le doctorant et son financeur, le projet de recherche fait ensuite l’objet d’une évaluation dont se charge un organisme mandaté par le ministère de l’Enseignement Supérieur et de la Recherche : l’Association Nationale Recherche Technologie (ANRT). Obtenir cette validation demande généralement entre trois et quatre mois. Pendant cette période, le contrat de travail prévu pour le doctorant ne peut être acté puisque la subvention publique à laquelle devrait avoir droit sa structure d’accueil en dépend.

ce DRH a nié l'engagement oral qu'il avait tenu vis-à-vis de moi deux semaines plus tôt. Il a fini par me faire cette concession qui m'est restée en mémoire : « même si je vous l'avais dit, il fallait forcément prendre cette information au conditionnel. À ce moment-là, on n'avait aucune visibilité ». Cela m'a mis hors de moi.

Nous aurions pu en rester là mais ce coup de sang m'a en fait coûté bien plus cher. Une semaine plus tard, l'ANRT donnait son accord pour ce projet de thèse et quand la structure d'accueil en a été informée, elle s'est finalement rétractée sous la décision de son DRH. Non seulement le financement était compromis mais les accès informatiques qui étaient nécessaires à cette recherche m'étaient également retirés, ce qui rendait impossible de la poursuivre. Car, en effet, il avait été convenu que mon travail puisse débiter sans attendre cette décision finale.

Cette recherche avait trait aux évolutions récentes qu'avait connu la distribution de l'aide alimentaire en France en matière de logistique et d'informatique. L'État avait débloqué des fonds pour que les organismes qui la distribuent se dotent de nouveaux systèmes d'information et fournissent des chiffres fiables (Voir tableau page 70). Il s'agissait essentiellement des volumes de nourriture qui étaient distribués par chaque structure et le nombre de personnes qui avaient pu en bénéficier. Ces chiffres ne correspondaient pas et l'État entendait bien demander à ces organismes d'y apporter une solution.

Des formations étaient régulièrement données au personnel bénévole qui renseignait ces informations localement. Mais devant un centre de distribution d'aide alimentaire de Vierzon, l'un de ses responsables me faisait observer que des bénéficiaires se rassemblaient parfois sur le parking attenant à l'établissement pour y faire des échanges. Ce qui l'étonnait n'était pas qu'ils puissent avoir des préférences et s'arranger entre eux mais la distribution était elle-même organisée pour leur laisser le choix parmi toute une gamme de produits. Alors pourquoi s'échangeaient-ils ces denrées par la suite ? Il se trouve que j'ai entendu parler pour la première fois des denrées alimentaires vendues illégalement dans le nord de Paris deux ou trois jours après en en discutant avec celui qui (nous ne le savions pas encore) allait diriger ma nouvelle recherche. Je suis allé sur les lieux qu'il m'avait renseignés en pensant qu'interroger des personnes qui vendent et achètent des produits alimentaires dans la rue m'apporterait peut-être des indices, ou du moins des idées nouvelles, aux incohérences statistiques qu'observait le siège national de cette organisation et que ma recherche était censée expliquer. Dans ce sens, mes premiers contacts avec les

revendeuses alimentaires ont été initiés dans le but de saisir comment elles-mêmes reconnaissaient les produits qui provenaient de l'aide alimentaire et d'où provenait le reste. J'ai assez vite compris que ces marchandises étaient en fait rarement issues des distributions caritatives et que celles qui les vendaient cultivaient à cet égard un profond rejet, notamment pour les critères de contrôle qu'elles imposent.

Par la suite, j'ai pu gagner de l'argent au cours des mois suivants grâce à des vacances administratives (qui, elles, sont payées mensuellement) et quelques missions d'intérim. Toutefois, si l'on remonte plusieurs mois en arrière, à l'époque où le financement était encore en discussion, il faut néanmoins préciser que cette structure d'accueil avait exigé qu'un partenaire y apporte une contribution. L'État accorde effectivement aux organisations qui financent des contrats cifre un « crédit d'impôt recherche ». Dans la mesure où cette organisation est une association loi 1901 (il s'agit de l'un des principaux acteurs du domaine caritatif Français), il lui était impossible d'en bénéficier, n'étant de toute façon pas imposable. La démarche consistait donc en quelque sorte à combler ce manque à gagner. Cela a été rendu possible grâce à l'un des nombreux acteurs institutionnels que j'avais démarchés parce qu'il entretenait un programme de mécénat avec lequel cette recherche correspondait.

Environ cinq ou six mois après que ce projet de recherche ait été abandonné, un représentant de cet organisme-partenaire me contactait par téléphone en m'indiquant qu'il aimerait « prendre rendez-vous pour faire un point sur l'avancement des travaux ». Nous réalisons alors simultanément que le principal financeur n'avait jamais restitué les fonds qui lui avaient été donnés pour mettre en œuvre l'étude que je proposais. Une heure plus tard, il m'appelait à nouveau pour m'annoncer que compte tenu des circonstances exceptionnelles, une entorse à la politique de mécénat serait faite pour que les fonds me soient versés directement et non par l'intermédiaire de cette structure d'accueil. Cette somme correspondait à ce que prévoyait le crédit d'impôt recherche, soit 10 000 euros versés sur trois ans.

J'obtenais de cette manière une autonomie financière pour élaborer un nouveau projet de recherche sans pratiquement aucunes autres contraintes scientifiques que celles que je me fixerais moi-même. Le seul bémol était qu'il m'a fallu avouer plus tard que ce projet n'avait tout de même pas grand-chose à voir avec l'ancien. Pour cette raison, mon interlocuteur m'a fait savoir un an plus tard que les seconds et troisièmes versements ne me seraient pas accordés. Il n'en reste pas moins que

j'ai pu bénéficier du premier et que j'ai pu rebondir grâce à cet argent. Et c'était l'essentiel.

L'observation participante comme méthode « *unobtrusive* »

[Extrait de la note de terrain du jeudi 30 mars 2017.]

LA MAROCAINE : « T'as été hier ? »

GAUTHIER : Ouais, ouais...

LA MAROCAINE : T'as de bonnes choses ? Fais voir... [*Remuant le contenu de mon sac à dos.*] Ah, ça, je veux. Donne-moi !

GAUTHIER : Combien ?

LA MAROCAINE : Un euro. Je te donne un euro.

GAUTHIER : Ouais, d'accord.

LA MAROCAINE : Allez, cinquante centimes.

GAUTHIER : Non, t'as dit un euro. Cinquante centimes, j'veux pas. [*Elle secoue la tête en faisant la moue. Je hausse le ton :*] Rends le moi dans ce cas !

LA MAROCAINE : [*D'un air outré*] Oh ! Mais, on en n'est pas là ! Tu me connais, on est copains quand même !

GAUTHIER : Ouais mais j'ai accepté à un euro, pas à cinquante centimes. Surtout que tu vas le revendre plus cher qu'un euro, je te connais !

LA MAROCAINE : Non, ça, je garde pour moi. Je vais le cuisiner pour moi et les enfants. [*La Marocaine a toujours en mains la portion de viande halal dont nous parlons. Pendant que je continue à sortir mes produits de mon sac à dos, elle me dit :*] Eh, pas trop. C'est l'heure, hein...

GAUTHIER : L'heure de quoi ?

LA MAROCAINE : [*En regardant vers le haut de la rue.*] Bah, la police...

[*À ce moment, une cliente nous interrompt...*]

GAUTHIER : [*Reprenant le fil de la conversation au départ de cette cliente :*] Tu m'as pas donné l'euro que tu me dois je crois...

LA MAROCAINE : Oui, oui, je vais te donner. Oh! Mais j'ai dit cinquante centimes.

GAUTHIER : Non, t'as dit un euro! À cinquante centimes je la garde pour moi. [*Elle soulève son pull-over et ouvre la fermeture éclair de son sac banane.*]

LA MAROCAINE : Tiens, il y a soixante centimes. J'ai pas le compte rond [...] »

Le matériau qui a été présenté dans ce manuscrit est ethnographique et comporte assez peu de données que nous pourrions comparer de manière systématique. Il s'agit, pour la plupart, d'informations que j'ai obtenues dans des situations données et, à ce titre, leur fiabilité ne dépend pas du nombre de réponses qui auraient pu être recueillies et rassemblées dans une base de données. C'est une autre démarche qui m'a permis d'y accéder et leur fiabilité en dépend tout autant. Ces informations ont été principalement collectées par observation participante. C'est à dire, selon une méthode qui suppose d'être suivie et reproduite sur une période suffisamment longue pour interpréter sans erreur le rapport existant entre les unes et les autres.

Ce qui caractérise l'enquête par observation participante a souvent été discuté et il n'est pas nécessaire d'y revenir en détails. Je voudrais simplement faire ici quelques remarques préliminaires avant de mettre en avant un aspect qui m'est plus personnel. La première de ces remarques part du constat que cette notion est rarement prise au pied de la lettre. L'observation participante pourrait sans doute être définie comme une manière de collecter des données consistant à prendre part à l'activité d'un groupe de personnes. Pendant deux ans, c'est rigoureusement ce que j'ai fait et bien d'autres l'ont fait avant moi. Toutefois, la plupart la définissent de façon plus large. Howard Becker, par exemple, ne dit pas « prendre part aux activités » mais prendre « part à la vie quotidienne du groupe » (Becker, 2003 [1958] : 350).

Avant lui, Bufford Junker (1960) et Raymond Gold (2003 [1957]) ont tous les deux défendu que les chercheurs qui ont recours à cette démarche obtiennent des informations d'une autre nature que celles que permet la collecte de données par entretiens. Leur argument étant que si chaque type de relations d'enquête en autorise certaines mais pas d'autres parce qu'elles dépendent du degré d'intimité partagé avec les sujets de l'étude, alors ceux qui y ont recours ont sûrement accès à un faisceau d'informations plus large et notamment à celles qui relèvent d'un

registre privé et confidentiel. Ils proposent dans cette perspective une typologie comprenant quatre formes de « rôle » qu'un enquêteur peut endosser. Si celui de « pur observateur » exclu toute interaction, un enquêteur peut en revanche tenir la position d'un « observateur comme participant », c'est à dire, participer sous un simple statut d'observateur. Pour cette raison, leur contribution respective invite aussi nettement à élargir la façon dont nous pourrions spontanément concevoir cette démarche.

L'une des incidences que l'on peut attribuer à cette conception élargie est que la plupart des caractéristiques que ses utilisateurs lui ont reconnues sont en fait communes à la démarche ethnographique en général. Ils la considèrent, en revanche, plus rarement comme une manière particulière de collecter des données d'ethnographie. On pourrait évoquer le cas de Mitchell Duneier qui a vendu des magazines usagés durant l'été 1997, 1998 et en mars 1999. À ce titre, l'une des photos réunies dans son livre le montre derrière les tables des vendeurs. Pourtant, il ne rapporte aucune des situations de vente qu'il a personnellement vécues. Depuis cette enquête, il a également eu l'occasion de revenir sur sa méthodologie en y consacrant un chapitre annexe, en organisant des séminaires d'enseignement et en publiant des articles dédiés à ces enjeux (Duneier, 2006, 2011). Malgré l'intérêt de toutes les remarques qu'il a adressées à l'enquête de terrain, aucune, sauf erreur de ma part, ne concerne l'observation participante.

Il y aurait d'autres exemples à évoquer pour montrer que les chercheurs qui utilisent l'observation participante comme mode de recueil de données principal ont d'avantage à cœur de mettre en avant le caractère ethnographique de leur démarche (et son caractère particulièrement engageant) que de définir ce que leur enquête doit véritablement à l'observation participante. La raison se situe peut-être dans l'hypothèse que Jean Peneff a formulée. Selon lui, la « démarche [de l'observation participante] est brouillée par la confusion des termes puisque dans la sociologie coexistent de nombreuses pratiques qui mettent en avant le "terrain", du fait d'une simple présence : par exemple, un dialogue avec les enquêtés, une passation de questionnaire, bref une relation fugitive, extérieure en quelque sorte » (2009 : 10).

Les données obtenues par observation participante sont-elles pour autant des données d'ethnographie comme les autres ? La principale caractéristique de cette méthode est, me semble-t-il, de constituer un mode d'enquête autonome et de créer

relativement peu d'interférences sur les données collectées. Pour le dire dans des termes moins abrupts, elle constitue à peu près le seul mode d'enquête en sciences sociales qui dépend peu d'informations déclaratives et qui donc, évite dans la même mesure les biais dont celles-ci sont régulièrement suspectées. Cela n'empêche pas le chercheur de poser des questions lorsqu'il le juge utile. Mais le fait qu'il n'en soit pas dépendant est certainement un trait non négligeable. Il l'est à plus forte raison encore si l'on tient compte de l'importante réflexion qui concerne ces dernières et qui se traduit par des préoccupations diverses, celle de la valeur qu'il faudrait leur accorder selon leur caractère « spontané » ou « orienté » (Becker, 2003 [1958] : 354), celle de l'imposition de problématique (Bourdieu, 1973), celle des éventuels discours de façade (Schwartz, 1990), ou tout simplement des réponses erronées (Roth, 1966; Mercklé & Octobre, 2015).

Bien que ces problèmes de fiabilité soient un sujet récurrent, peu de contributions ont proposé de solutions pour les éviter. Il y en a tout de même une en particulier que je voudrais évoquer : Webb *et al.* (1966). Cet ouvrage rassemble de nombreux exemples montrant que le terrain où la recherche est menée peut fournir, quel qu'il soit, des indices utiles à l'étude des phénomènes observés et qui ne reposent pas sur la « coopération de répondants ». Il peut s'agir de mesures portant sur des objets physiques, des éléments visibles à l'œil nu, ou plus classiquement, certaines archives. Les auteurs précisent qu'il n'y aurait aucun intérêt à rejeter les données d'entretiens ou de questionnaires pour les problèmes qu'elles posent et de les remplacer par d'autres qui auraient également leurs faiblesses. Ces mesures et ces observations « *unobtrusive* » ont, selon eux, davantage vocation à les compléter et à en vérifier la validité.

Même si ces techniques ont leur utilité, il me semble que les chercheurs ont depuis longtemps à leur disposition une approche qui est de nature à limiter très fortement leur dépendance aux données déclaratives. Sans doute, le risque d'interférence varie entre les différents types de rôles d'un observateur participant. Dans la position de « participant comme observateur » (qui enquête à couvert), un chercheur prend nécessairement plus de risques d'influencer le comportement des personnes qu'il étudie que le « pur participant » (Riley, 1963 : 72). Mais il n'en reste pas moins vrai que, sans trop caricaturer les choses, plus on adopte une démarche participante, moins on pose de questions. En tout cas, jusqu'à un certain point.

Prenons les observations que j'ai conduites sur les pratiques abusives et frauduleuses auxquelles les revendeuses sont victimes. Dans quelle mesure tiennent-elles à ma participation personnelle ? J'ai commencé par découvrir que les clients s'approprièrent régulièrement les marchandises qu'elles devaient abandonner, y compris les miennes. C'est à la même période que je me suis aussi aperçu que les clients ne me rendaient pas toujours la monnaie. Puis, quand ces expériences m'ont mis la puce à l'oreille, j'en ai parlé à Alina. Elle m'a alors confié que les clients de longue date à qui elle accordait des crédits n'étaient pas tous plus honnêtes que ma clientèle débutante. J'apprenais du même coup que vendre des marchandises à crédit pouvait être une façon d'attirer la clientèle des autres. Enfin, je n'ai saisi que bien plus tard à quel point ces crédits pouvaient faire l'objet de sollicitations régulières, notamment auprès de Darya.

Voilà un exemple parmi d'autres qui montre qu'enquêter sans soumettre de questions n'est pas seulement une drôle d'idée pour un sociologue, c'est probablement aussi irréaliste. Ce qui l'est sans doute moins, en revanche, c'est de varier les sources, de les croiser, d'en apprécier la cohérence. On voit bien que ma propre expérience n'a pas montré à elle seule l'étendue des pratiques déloyales que connaissent les revendeuses et encore moins ce que peuvent être leurs réactions. J'ai bien dû les interroger pour en savoir davantage. Avant ça, je n'avais pas encore la moindre hypothèse de recherche, si ce n'est l'idée simple que cette approche me confronterait à des situations et à des problèmes auxquels elles-mêmes étaient confrontées. Participer ne permet pas de lever toutes les difficultés et ne permet pas non plus de répondre à toutes les questions. Mais c'est un moyen comme autre d'apporter des informations à celles auxquelles on peut soi-même répondre.

Croire sur parole ? Où est le problème ?

Que faire, ensuite, de toutes les situations d'enquête et des questions qui appellent nécessairement à recueillir la parole des personnes étudiées ? Pendant que certains réfléchissaient à des manières d'enquêter qui ne soient pas en butte aux problèmes des données déclaratives, d'autres se sont demandés ce qu'ils pouvaient faire pour vérifier ce que leurs enquêtés disaient. On trouve une bonne illustration de cet enjeu dans le récit d'enquête de Terry Williams.

« Pour vérifier les dires de chacun, je répétais les mêmes questions

sous différentes formes, à diverses occasions, et au gré des variations d'états de conscience d'un même individu (sobriété ou défonce, triste ou euphorique) ; j'interrogeais aussi sa famille, ses amis, des partenaires, afin de réunir une multitude de points de vue. Noter les actes et les paroles à des moments différents me permettait de confirmer ou d'infirmer ce qu'une personne avait dit ou fait. » (1994 [1992] : 17)

Dans le cadre d'une recherche portant sur des consommateurs de crack, la nécessité de tels contrôles peut sembler évidente. Mais il y a bien d'autres raisons que les drogues qui sont susceptibles de déformer l'authenticité des faits dont parlent les enquêtés. Je pense en priorité au constat désabusé d'Olivier Schwartz :

« J'ai rarement éprouvé un aussi fort sentiment de me faire utiliser qu'au cours de ces moments où, dans l'attente vaine d'une parole vraie, il me fallait assister sans m'opposer au déroulement d'un propos vide, allusif ou de pure mise en scène de soi [...] » (1990 : 53)

Tant sur le plan déontologique que scientifique, le développement de la démarche ethnographique en sociologie n'est pas étranger à cette préoccupation. Largement inspirée de la tradition Park - Hughes - Becker, les ethnographes recommandent ainsi souvent une implication personnelle et immersive. Ils recommandent aussi d'établir des relations avec les sujets de l'étude sur des bases profondes. Ce besoin de confiance dans la relation d'enquête est désormais admis bien au-delà des frontières de l'ethnographie. Toutefois, les informations que nous donnent nos enquêtés sont-elles fiables ? Faut-il chercher à le vérifier ? Tous les chercheurs en sciences sociales ne sont pas de cet avis.

« Il existe d'autres "usages" des entretiens que celui que nous défendons dans cet ouvrage. Un entretien peut être destiné à recueillir des informations, établir des faits et à fournir des témoignages les plus authentiques possibles. Il est alors dirigé par des questions précises du chercheur, historien ou autre, qui agit comme un enquêteur qui doit reconstituer ce qui s'est "vraiment" passé. Qu'on le veuille ou non, l'entretien prend alors la forme d'un "interrogatoire" et la relation que l'on peut bien appeler ici "enquêteur-enquêté" est marquée par le doute et la suspicion. » (Dubar & Demazière, 1997 : 6-7)

Malgré l'attention que leurs auteurs y portent, un bon nombre de comptes-rendus ethnographiques soulignent que la confiance qu'ils auraient reçue est à nuancer,

qu'elle n'est jamais définitive, ou encore qu'elle est une sorte d'idéal jamais atteint. Pourquoi donc ne pas concentrer notre attention sur « le sens des situations vécues » ou tout autre type d'interprétation qui n'appelle à aucune vérification et dont les données peuvent être recueillies et interprétées sur la base de relations brèves et d'échanges ponctuels ? Avant d'apporter une remarque à cette question, voici quelques-unes des vérifications auxquelles j'ai moi-même procédé.

Pour présenter les informations rassemblées dans l'encadré de la page 155, je suis revenu plusieurs fois sur ce que Darya m'avait expliqué de sa vie personnelle. Ces informations renvoyaient à des événements dont elle m'avait à chaque fois parlé par petits bouts. Non pas dans le cadre d'un entretien organisé mais au cours de situations particulières et parfois sous le coup de la colère ou du chagrin. La première raison qui m'a amené à penser qu'elle accepterait de revenir sur ces événements (même si cela supposait de remuer des souvenirs douloureux) était qu'elle les avait portés à ma connaissance d'elle-même.

Après avoir rédigé le contenu de cet encadré, je lui en ai porté une copie en lui demandant de vérifier si tout était correct. Darya savait de quelle manière j'étais susceptible d'utiliser ces informations. La condition qu'elle m'avait imposée pour les utiliser était que son prénom soit remplacé. Elle m'avait aussi clairement demandé de ne pas utiliser de dictaphone en sa présence (sauf une seule fois) et de ne pas prendre de notes lorsque nous discutions à proximité d'autres revendeuses. Dans ce cadre qu'elle avait elle-même posé, Darya exprimait peu de réticences. Les détails que j'ai rapportés dans cet encadré appartiennent à une classe d'informations privées. Cela n'est évidemment pas venu d'un claquement de doigt mais il est peut-être d'autant plus spécial que nous abordions des sujets d'intimité compte tenu de l'âge et du sexe qui nous différençaient.

Il faut toutefois rappeler que Darya vivait en plein Paris et avait peu de relations. En dehors du fait qu'elle essayait de cacher à ses enfants ce qu'elle vendait, Darya était assez isolée, ce qui, sans doute, faisait de la confidentialité de son commerce un enjeu moins crucial que pour d'autres personnes que j'ai côtoyées. De son côté, la Marocaine, qui était suffisamment affiliée à la vie du quartier où nous faisons nos stocks pour craindre d'y être reconnue, ne s'est jamais montrée très disposée à parler d'elle-même. Je pense aussi qu'elle n'a jamais cru à cette recherche et qu'elle a toujours considéré qu'il s'agissait d'un prétexte douteux, comme en donnaient d'autres habitués du lieu où nous nous approvisionnions.

Par ailleurs, Darya tenait aussi volontiers un statut d'informatrice. C'est elle, par exemple, qui m'a appris l'existence des services tarifés auxquels certaines revendeuses ont recours pour faciliter leur approvisionnement. De la même manière, la plupart des informations que j'ai rapportées sur les prix pratiqués dans le commerce du tabac de contrebande, et que j'ai essayé de tester par la suite, m'ont d'abord été communiqués par Amar et dans une moindre mesure aussi, son frère Hamza. Quand j'ai rencontré ce dernier, il était particulièrement réticent à ce que je puisse interroger d'autres vendeurs à Barbès ou à La Chapelle au motif que ce qu'ils auraient à me dire n'était certainement pas fiable. Cela revenait à insinuer que seul lui et son frère l'étaient. Mais après un certain temps, il a cessé de me mettre en garde.

Le jour où je l'ai rencontré, Hamza avait simplement refusé de me parler. Il m'avait répondu qu'il ne voyait aucun intérêt dans ce que je faisais et que le fait de décrire comment des Algériens occupaient leurs journées à Barbès ne changerait rien à leurs problèmes. N'ayant pas beaucoup d'arguments à lui opposer, je m'efforçais malgré tout de lui expliquer ma démarche. Même si ce n'est qu'une supposition, ces discussions l'ont peut-être rendu plus sensible à la perspective que je m'étais donnée et qui supposait de ne pas tenir compte de ce qu'il m'avait dit sans savoir ce que ses pairs m'en diraient à leur tour.

Quoi qu'il en soit, je ne doutais pas de pouvoir partager mon souci de vérification sans créer de problèmes de relation. Ce qui n'était au début qu'un excès de confiance ou une attitude naïve était peut-être malgré tout défendable sur le plan heuristique. Je me suis peu à peu rangé à l'opinion de Mitchell Duneier à ce sujet.

« En tant qu'ethnographe, je ne suis pas seulement intéressé par la manière dont les gens définissent des situations vécues et par les concepts qu'ils mobilisent. Je m'intéresse également à ce qu'ils font. Pour le dire autrement, la méthode ethnographique est pour moi une méthode comparative avec laquelle le comportement des personnes est confronté à ce qu'ils disent. On compare ce que les gens disent à ce qu'ils font.² »

Plus largement, les vérifications qu'il est possible d'effectuer au cours d'une enquête ethnographique portent sur trois types d'informations. Premièrement, sur ce que

2. Propos issus d'un séminaire d'enseignement et inclus au film documentaire : Duneier Mitchell, Brown Barry Alexander, 2013, *Sidewalk*.

les enquêtés auraient vécu, deuxièmement, sur ce qu'ils disent de ce qu'ils font et troisièmement, sur ce qu'ils disent d'une activité qu'ils connaissent bien. Sur ce dernier point, on peut se référer au chapitre 7.

Si on se souvient de la façon dont la police du dix-huitième arrondissement procède à des saisies de marchandises sans élément à charge, on peut trouver assez peu étonnant que les policiers n'aient pas évoqué ces pratiques en entretien. Mais les revendeuses non plus, n'en parlaient pas vraiment. Entre elles, elles parlaient régulièrement des policiers auxquels elles avaient eu affaire et apportaient beaucoup de soin à désigner ceux pour lesquels il fallait redoubler de vigilance. Un tel était « gentil », « dangereux », un autre, « un salopard », etc. Si elles étaient parfaitement conscientes qu'ils agissaient parfois au bord de la légalité, elles parlaient en fait essentiellement des personnalités qu'elles pensaient avoir cernées. J'aurais donc pu écouter ce qu'elles me disaient de tel ou tel policier et le reporter tel quel dans mes notes. Mais ce que ces commentaires occultaient était ce qui rendait concrètement possible pour un policier de leur confisquer leurs marchandises sans avoir pu les prendre sur le vif. L'absence de procès-verbal dans certaines de ces situations était, en outre, le cadet de leurs soucis.

À l'image de ce cas de figure, il est toujours intéressant d'essayer de saisir ce que les gens connaissent intimement mais dont ils ne parlent pas. Cela peut prendre la forme de réactions machinales, de routines, d'aspects du quotidien absolument triviaux. Toujours est-il que l'on peut difficilement s'attendre à déceler ce genre de phénomènes par entretiens. Les observations *in situ* sont, en revanche, bien plus susceptibles de mettre les chercheurs sur cette voie.

Retour sur le traitement d'une question de recherche

Dans une démarche inductive, on peut sans doute considérer que si une étape est incompressible, c'est celle qui sert à identifier les phénomènes récurrents et les questions qui devront être traitées par la suite. Si cette phase est tronquée, c'est tout le déroulement de l'enquête qui en pâtit. Généralement, cette phase ne permet pas seulement de formuler des questions provisoires, les chercheurs y ont également collecté leurs premiers éléments de réponse. Ce qu'ils doivent ensuite déterminer est de quoi sera fait le plan de recherche qui leur permettra de tester leurs questions empiriquement.

Quel que soit le découpage qui convient de faire de ce plan de recherche ; on peut parler de « terrains », de « cas d'étude », de « populations » ou autres ; rien n'oblige à traiter ces éléments uniformément. On peut toujours envisager de faire l'impasse sur certains d'entre eux si on estime que nous ne ferions que répéter à l'identique les observations précédentes. Les auteurs de *Boys in white* ne s'en sont pas privés et s'en expliquent :

« Bien que la deuxième année soit très importante, objectivement comme dans les yeux des étudiants, nous avons choisi de ne pas l'étudier en profondeur. Pourquoi ? La réponse tient au fait qu'après tout nous n'essayons pas d'étudier la formation médicale dans sa globalité. Nous nous focalisons plutôt sur l'étude d'un aspect de la formation médicale : la façon qu'ont les étudiants de formuler et de mettre en œuvre une perspective commune qui influence le niveau et l'orientation de leurs efforts. Aussi importante soit la deuxième année sur le plan pédagogique, elle est en ce qui nous concerne une année durant laquelle le type d'efforts fourni par les étudiants n'est pas unique. [...] Les brèves observations que nous avons menées semblent montrer que dans la mesure où les étudiants de deuxième année rencontrent les mêmes problèmes que ceux de première année, ils y répondent de la même manière. » (1977 : 186-187)

Mais ce choix comporte un risque. La décision de Becker et de ses collègues supposait que rien de ce qu'ils n'avaient pas observé n'aurait altéré les conclusions de l'enquête s'ils en avaient réellement tenu compte. Je souligne tout de même, au passage, qu'ils ne se sont pas seulement appuyés sur de « brèves observations » mais sur « 5000 pages de notes » (*ibid.* : 32). Dans un même ordre d'idée, on peut aussi traiter l'un de ces objets avec l'intention d'y étudier un phénomène bien identifié tout en occultant volontairement ses autres caractéristiques.

Comme je l'ai expliqué, la raison pour laquelle j'ai souhaité faire des relations vendeurs-policiers l'un des thèmes de ma recherche était la fréquence de leurs interactions. Mais sur la vingtaine d'après-midis que j'ai passés aux côtés des vendeurs d'objets-souvenirs, je n'ai pu saisir, à la volée ou en leur posant la question, qu'un mince ensemble d'informations personnelles (comme le résume pêle mèle cet encadré). Il est inutile de préciser que bien des aspects de leur activité et de leur vie de groupe m'ont échappé.

Bribes d'informations recueillies en parallèle des opérations de comptage et du « questionnaire sur le comportement policier » :

- *Mohamed, dix-neuf ans, originaire du Gabon. Arrivé en France il y a dix jours. Vient d'acheter pour trente euros de marchandises à ses frères et dort dans le métro.*

- *Ahmed, vingt-six ans, originaire du Gabon. Arrivé en France en 2013 après avoir séjourné en Espagne où il a obtenu un visa européen. Six ou sept mois à dormir dans la rue avant de trouver un « foyer pour jeunes travailleurs ». Travaille aujourd'hui comme cuisinier après avoir suivi une formation (« remise à niveau ») proposée par une mission locale du quinzième arrondissement. Paye un loyer de 548 euros et continue de vendre des objets-souvenirs durant ses jours de repos.*

- *Aboubakar, vingt-trois ans, originaire du Sénégal. Arrivé en France il y a un mois. Titulaire d'un diplôme équivalent au bac. A traversé la méditerranée avec son frère dans la cale d'un bateau en partance du Maroc pour 2 000 000 de francs CFA (environ 3500 euros) payés par son oncle. Alterne des nuits dans la rue et au foyer de Chevaleret.*

- *Mamadou, une trentaine d'années, originaire du Sénégal. Ex-vendeur du pilier nord-est, vend désormais devant la Rue de l'Université. A préféré quitter le pilier nord-est quand une nouvelle génération de vendeurs est arrivée. Il leur reproche d'interférer dans la trajectoire des clients.*

- *Jean, une trentaine d'années, originaire du Gabon. A suivi une formation de plombier. Réalise parfois des travaux au noir en province.*

- *Samba, seize ans, originaire du Sénégal. Arrivé en France il y a six mois. A uniquement été scolarisé quatre ans au sein d'une école coranique et a dépensé 1 000 600 francs CFA pour rejoindre l'Europe.*

Qu'en est-il de la relation qu'ils partagent avec les policiers qui travaillent sur le site de la Tour Eiffel ? Dans le chapitre que j'y consacre, cette relation n'est pas décrite par des observations de terrain. Je n'ai assisté qu'à très peu des interactions quotidiennes au cours desquelles se créent et se maintiennent ces relations. La démonstration que je propose repose bien plus sur la perception que policiers et vendeurs ont les uns des autres, ce que j'ai pu recueillir sous forme d'informations

déclaratives. Du côté des policiers, elles supposent de considérer que les points sur lesquels s'entendent le commissaire et le policier à la tête de l'équipe spécialisée soient aussi partagés par tous les autres policiers que je n'ai pas interrogés (faute d'autorisation nécessaire). Du côté des vendeurs, ma démarche a été de recueillir leur avis en soumettant une série de questions à vingt d'entre eux. Attardons-nous donc sur la manière dont je les ai exploitées.

À l'origine de cette initiative, mon premier contact avec la police avait eu lieu au commissariat du dix-huitième arrondissement où mes interlocuteurs avaient prévu une présentation des moyens qu'ils avaient reçus récemment et en particulier l'équipe de police en civil. Son chef, qui ne tarissait pas d'éloges, ne s'imaginait sans doute pas que j'avais vu les interventions de cette unité échouer plusieurs fois, ni de quelle manière j'avais pu le voir.

Pour l'équipe de police en civil, c'était clair. J'avais vu « de l'intérieur » comment ses actions étaient susceptibles de faire chou blanc, une alerte donnée par un client la plupart du temps, et comment cela se produisait. Sur le site de la Tour Eiffel, je n'ai jamais entendu dire que des passants sabordaient les actions mises en place par la police pour atteindre leurs cibles. Mais d'autres choses s'y passaient et ne se produisaient pas dans le cas précédant. C'est ce que j'avais derrière la tête : changer d'endroit pour montrer des différences de surface et expliquer, dans un cas comme dans l'autre, les raisons pour lesquelles les actions des policiers ne marchaient pas toujours comme ils le voulaient.

À partir de là, j'ai sollicité leurs homologues en charge du site de la Tour Eiffel et ma démarche consistait à extraire de ces entretiens les explications qu'ils m'avaient données et à les soumettre aux vendeurs sous formes d'hypothèses à tester. En gros, j'avais retenu que les policiers avaient la conviction d'avoir affaire à des « groupes hiérarchisés » et qu'ils entendaient bien en tirer parti. Ils estimaient qu'il y avait parmi eux des « chefs de la bande » avec lesquels ils pouvaient dialoguer pour favoriser une sorte d'autocontrôle des comportements de vente agressifs. Je testais d'abord cette idée-là :

« Le jeune, il va foncer dans le tas, il va rameuter ses copains, ça va être le bordel, on va aller au clash, on va devoir le foutre par terre, ça va mal finir. Et ça, ça soûle les vieux, parce qu'en suite, les vieux sont assimilés à ça [...] » (page. 196)

Pour ma part, j'adressais à mes interlocuteurs la question suivante : « Penses-tu

qu'il faille éviter de travailler à côté d'un vendeur agressif ? » Neuf ont répondu oui, six ont répondu non. Cela suggérait au minimum qu'être « assimilé » à quelqu'un d'autre ne préoccupait pas tous les vendeurs. Puis, en fouillant les informations que j'avais amassées à l'occasion de ce « questionnaire » (il n'en était pas vraiment un), j'ai trouvé que non seulement ceux qui s'en souciaient avaient commencé à travailler depuis moins de deux ans ou guerre plus (tableau 6.5) mais qu'ils avaient aussi rapporté avoir subi des interpellations plus fréquentes que les plus âgés (tableau 6.4 et 6.6).

Évidemment, ce deuxième point n'était pas avéré. Je n'ai pas compté moi-même combien de fois les vendeurs avaient vraiment été interpellés. Mais parfois, qu'une information soit vraie ou erronée n'est pas ce qui importe le plus. Les vendeurs les plus anciens pouvaient avoir minoré le nombre d'interpellations qu'ils avaient subies, les plus jeunes pouvaient tout aussi bien l'avoir exagéré, ils ne craignaient visiblement pas d'être interpellés avec autant d'appréhension. Ce qui, au fond, était peut-être assez peu étonnant. Après tout, les policiers affirmaient de leur côté que c'est avec les jeunes qu'ils avaient « le plus de problèmes » (page 195) et qu'ils privilégiaient un dialogue avec les plus âgés pour les régler. Vu sous cet angle, plus un vendeur gagnait en expérience, plus il pouvait être serein.

Mais cela supposait tout de même que tous les policiers de terrain partagent la même vision des choses. À cet égard, je n'essayais pas uniquement de savoir si les vendeurs avaient ou non la même perception que les policiers sur des points que ces derniers avaient soulevés. J'espérais bien aussi qu'ils m'apprendraient quelque chose des policiers. Et l'un d'eux, tout particulièrement, n'avait pas tardé à le faire. Il m'avait suggéré lors de mes tout premiers échanges qu'une différence majeure touchait aux équipes de policiers jeunes et aux équipes plus chevronnées. J'en ai ensuite tenu compte et c'est à cette idée que le plus de vendeurs se sont rangés parmi les possibilités que je proposais (tableau 6.2).

D'une certaine manière, ce qu'ils disaient me faisait penser à l'enquête de Peter Moskos (2008) où il expliquait pourquoi de jeunes policiers avaient davantage tendance à se comporter comme « des cowboys » que des fonctionnaires en fin de carrière. Par ailleurs, des accrochages avaient aussi été évoqués par le chef de l'équipe VTT et la concession qu'il faisait à propos de ses jeunes collègues n'allait pas seulement dans le même sens, elle rejoignait aussi ce que Jonathan Rubinstein (1981) disait des raisons organisationnelles pour lesquelles les brigades avaient peu

de contacts entre elles (citation page 201). Ainsi, que la police puisse s'appuyer sur une autorégulation des vendeurs pour assurer la tranquillité des lieux ne tenait pas uniquement à l'idée qu'ils partageraient des liens de subordination. Même si ce que ces fonctionnaires pensaient était vrai, encore fallait-il que tous les effectifs de police tiennent la même ligne de conduite pour que cela fonctionne.

« Tout ça pour dire quoi ? » me demanderez-vous. Pour rappeler une chose simple. « Ce n'est pas parce que les gens que vous étudiez négligent certaines choses que vous devez aussi les négliger. Mais vous ne devez pas non plus négliger les choses auxquelles ces gens s'intéressent ou attachent de l'importance. » (Becker, 2002 [1998] :168) Il n'y a donc pas de règle en la matière et j'ajouterai que ce qui en a pour eux ne doit pas forcément en avoir pour nous non plus.

J'ai en effet considéré que ce que je cherchais n'était – de toute façon – pas basé sur la nature des rapports entre vendeurs mais qu'elle reposait sur l'idée que la police s'en faisait. Les plus sceptiques diront peut-être même : sur l'idée que la police a jugé appropriée de me donner. J'ai toutefois rassemblé quelques éléments qui ont trait aux vendeurs d'objets-souvenirs. Je renvoie à cet égard le lecteur au contenu des pages 205 à 210 qui apporte des détails sur le nombre de vendeurs présents sur le site, leur diversité, leur relative autonomie dans les pratiques de vente ou encore, le genre de différends sur lesquels ils s'opposent occasionnellement. Si on voulait en savoir davantage, on pourrait envisager de suivre ces vendeurs sur une longue période, de s'engager dans une observation rigoureuse de leurs interactions quotidiennes, de s'intéresser à leur vie antérieure et éventuellement à ce qu'ils font de leur temps libre. Mais en ce qui me concerne, j'avais pris la direction de la Tour Eiffel pour savoir comment les saisies de marchandises y étaient organisées. Ce qui m'intéressait se trouvait dans le camp de la police, quoi qu'elle en dise.

Annexe 2 - « Le reste à vivre »

QUELLE EST VOTRE SITUATION DE LOGEMENT ?

- Propriétaire Locataire Hôtel
 Sans domicile fixe Foyer ou CHRS Hébergé
 Squat Caravane Voiture
 Autre logement (précisez)

FAITES VOUS VALOIR VOS DROITS A LA SANTE (concerne uniquement le « référent »)?

- 1./ Etes-vous affilié au régime général de la Sécurité sociale ? (le Régime Général de la Sécurité Sociale n'inclut pas la CMU, CMU-C, l'AME, l'ACS)**
 Oui Non Pas d'information
 Si non:
 Etes-vous affilié à un régime particulier (étudiants, agriculteurs, travailleurs indépendants, mineurs...)?
 Etes-vous en attente de droits ?

2./ Etes-vous dans l'une des situations suivantes ?

- AME (Aide Médicale d'Etat) :**
 Oui En attente de droits Non Pas d'information
CMU (Couverture Maladie Universelle) :
 Oui En attente de droits Non Pas d'information
CMU (Couverture Maladie Universelle Complémentaire)
 Oui En attente de droits Non Pas d'information
LACS (l'Aide Complémentaire Santé) :
 Oui En attente de droits Non Pas d'information
3./ Avez-vous une mutuelle ?
 Oui au titre du régime général ou d'un régime particulier oui au titre de l'ACS
 Non Pas d'information

Autres observations et commentaires de l'accueillant (difficultés sociales particulières, problème de mobilité, maîtrise du français....):

Les informations ici recueillies sont de deux types:

- Des informations anonymes (fond coloré), qui font l'objet de traitements statistiques destinés à évaluer et quantifier l'activité d'accueil du Secours populaire français. Les destinataires de ces données sont : le comité ou fédération départementale du Secours populaire français, dont dépend la permanence d'accueil, ainsi que l'association nationale du Secours populaire français.
- Des informations nominatives destinées à l'accompagnement des personnes accueillies vers les actions de solidarité du Secours populaire français. Ces données n'ont d'autres destinataires que la permanence d'accueil dans laquelle elles ont été recueillies. Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le SPF fait bénéficier les personnes accueillies d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui les concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez vous adresser à:

Secours populaire français — 9/11 rue Froissart — 75 003 Paris

Référence ancien dossier :
Nom de l'accueillant :

N° de dossier
Date de saisie sur Atrium : / /



ENTRETIEN D'ACCUEIL

Fédération/Comité/Antenne :

Date de 1er accueil : / / Date de mise à jour : / /
Date de mise à jour : / / Date de prochain accueil : / /

ETAT CIVIL DU REFERENT DU DOSSIER:

M. Mme
 Date de naissance* / /
 Code postal / / Ville
 Adresse
 Nom du référent*
 Prénom* Nom du dossier (si différent)*
 Lien de parenté du référent* :
 Téléphone / / Mobile / /
 Email / /

PAR QUI AVEZ-VOUS CONNU LE SECOURS POPULAIRE?

- Venue spontanée Services sociaux
 Autre (précisez) :

QUELLE EST VOTRE LA SITUATION PROFESSIONNELLE?

- Salarié(e) Temps plein Temps partiel
 Demandeur d'emploi >> Indemnisé(e) Non indemnisé(e)
 Retraité
 Etudiant Autre (précisez)

PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP?

- Oui Non Nom de la personne

Observations et commentaires de l'accueillant (1ère venue au Secours populaire, niveau de formation, freins à l'emploi...):

* Ces champs sont obligatoires



Annexe 3 - Des commerçants de Barbès s'expriment sur les évolutions du quartier

TABLE 10.1 – Principaux commerces de détail à Barbès (fin d'année 2016)

Téléphonie mobile	48	32%
Alimentation (générale et/ou spécialisée)	36	24%
Habillement	29	20%
Quincaillerie (et matériaux de construction)	12	8%
Articles d'horlogerie et bijouterie	10	7%
Tissus	9	6%
Opticiens	4	3%
Nombre de rues prises en compte	24	
Total de commerces de détail	148	

Comptage réalisé par des étudiants de l'Université Paris VIII dans le cadre d'un cours intitulé « présentation des méthodes d'enquête en sciences sociales ».

Propos recueillis par des étudiants de l'Université Paris VIII :

[Boulevard Barbès - Gérant d'une boutique de téléphonie mobile qu'il loue depuis un mois. A travaillé dans une autre boutique de Barbès au cours des dix dernières années.]

« Les magasins [de téléphonie mobile] dans cette rue, ils se sont multipliés par dix. Quand j'ai commencé, c'était pas comme ça. À l'époque, c'était plus des abonnements [qu'on vendait]. Aujourd'hui ça ne marche plus. Avec l'arrivée des smartphones, on vend plus des entrées libres [des forfaits sans abonnement]. Comme on appelle vers des

opérateurs parallèles, il y a des téléphones “entrée libre” qui amènent une population cosmopolite, c’est-à-dire les autres populations françaises que la population française d’origine. Les Arabes, les Blacks, les autres populations qui sont arrivées, on les retrouve plus ici parce que les marchandises qu’on vend marchent mieux dans leur pays. »

[*Rue de la Goutte D’or - Employé d’une boutique de téléphonie mobile.*]

« Rien qu’à voir le marché aux puces le samedi, on a du monde jusque dans le métro, jusqu’en dehors du marché prévu pour ça. On sent que le marché attire de plus en plus de monde, on se croirait à Clignancourt parce qu’il déborde vraiment de la zone prévue pour ça. C’est comme les vendeurs à la sauvette, il y en avait pas avant.

- Ah bon ?

- Il y en avait. Mais ils étaient à un endroit bien précis à Château Rouge. Mais aujourd’hui, on les retrouve dans presque toutes les rues commerçantes de Barbès.

- Que pensez-vous des vendeurs à la sauvette ? Ça peut être bénéfique ou au contraire, ça peut nuire à votre commerce ?

- Du moment qu’il y a une multiplication des commerces ça signifie que l’endroit vit, quoi. »

[*Rue Polonceau - Gérante d’un magasin de tissus africains.*]

« Depuis que vous travaillez ici, vous avez vu beaucoup de changements ? Ouvertures, fermetures de magasin... Développement urbain... »

- Ah oui, beaucoup de fermetures. Non pas dues à l’activité mais peut-être à la politique de la mairie. Cela veut dire que beaucoup de commerçants étaient là avant dans des immeubles destinés à la démolition. Y’en a qui ne voulaient pas revenir sur leur activité et plein qui voulaient faire du textile et qui n’ont pas eu l’autorisation de la mairie. Par exemple, quand vous voulez ouvrir une boutique, on vous demande : “c’est quoi l’activité que vous voulez faire” ? Vous dites “textile” , textile, c’est refusé. Ils voulaient changer la politique du quartier.

Le commerce du textile qui était à la base même de Barbès. Ce quartier est connu pour le textile, ils ont voulu changer l'image de ce quartier. [...] Tout de suite, là à droite, vous allez voir pleins de petits ateliers. On ne sait pas ce qu'ils font la journée. D'après ce que j'ai entendu dire, ils ne payeraient même pas de loyer, c'est subventionné par la mairie. Ils veulent juste changer l'image du quartier. Plus les boutiques d'arabes, tout ça, les tissus, les robes. Y'en a marre, ils veulent changer. Les gens qui voulaient faire du textile ont eu plein de refus.

- En rapport avec la mode ?

-Oui, en rapport avec la mode. Parce que la rue des Gardes, la rue Charbonnière, rue de Chartes, il y avait presque une dizaine de boutiques. Y'en a plus que deux ou trois. Et ces gens qui étaient propriétaires, quand ils voulaient vendre, les repreneurs qui voulaient continuer l'activité, même dans les nouveaux immeubles, il y avait plein de locaux vides et quand ils appelaient la mairie, dès que ça parlait de textile, c'était refusé. Maintenant, c'est rempli d'associations. Y'en a de toutes les couleurs, de toutes les activités.

-Et le commerce ?

-Et le commerce qui correspond en lui-même à faire rentrer de l'argent, à faire tourner les choses, ils veulent le faire disparaître. »



Annexe 4 - Questionnaire sur « le comportement policier »

Le degré d'interconnaissance vendeurs-policiers	
"Tu dirais que tu vois passer les policiers" :	Plusieurs fois par jour
	Une fois par jour
	Tous les deux jours
"Est-ce que tu les reconnais de vue ?"	Quasiment tous
	La moitié
	Moins de la moitié

Les interpellations	
"Combien de fois as-tu été interpellé ?"	0 à 9 interpellations
	10 à 19
	20 à 29
	30 à 39
"Penses-tu qu'ils interpellent plutôt"	Au hasard
	Les récidivistes (ayant déjà été interpellés)
	Les provocateurs (qui ne fuient pas assez vite et loin)
	Les vendeurs agressifs avec les policiers
	Les vendeurs agressifs avec les touristes
"Quand ils confisquent ta marchandise, tu perds" :	Moins de 5€
	Entre 5 et 10€
	Entre 15 et 20€

L'attitude des policiers perçue par les vendeurs d'objets-souvenirs	
"Ils se comportent-ils tous de la même façon ?"	Il y a de grandes différences de comportement
	Il y a simplement quelques exceptions
"Quand ils s'adressent à toi, ils sont plutôt" :	Gentils
	Tolérants/ compréhensifs
	« Ça dépend » (changement d'attitude inexplicable)
	Différents selon leur ancienneté
	Agressifs uniquement avec les vendeurs agressifs
	Agressifs

Le comportement des autres vendeurs	
"Penses-tu qu'il y a plus de conflits avec les policiers" :	Sur le Champs-de-Mars
	Sur le Quai Branly
	Pas plus ici que là-bas
"Penses-tu qu'il faille éviter de travailler à côté d'un vendeur agressif ?"	Oui
	Non

Table des figures

3.1	Durée d'une série de négociations pour l'achat d'objets-souvenirs ($n = 30$)	111
6.1	Plan du site de la Tour Eiffel	207
8.1	Plan de la station Barbès Rochechouart	263
8.2	Trois possibilités d'association parmi les vendeurs de tabac	269
8.3	Liens de trois équipiers évoqués par Amar	272

Liste des tableaux

2.1	Nombre de bénéficiaires déclarés par association et dotation financière en 2006	70
2.2	Coparticipations hebdomadaires de six revendeuses régulières	76
2.3	Relations des participantes décomposées en dyades (vente unique-ment)	77
2.4	Liste de produits revendus sur une durée totale de 4h30 (en euros) .	84
3.1	Tarifs des objets-souvenirs illégaux sur le site de la Tour Eiffel . . .	109
6.1	Le degré d'interconnaissance vendeurs-policiers (n=20)	193
6.2	Les interpellations (n=20)	194
6.3	Le comportement des autres vendeurs (n=15)	197
6.4	L'évitement des vendeurs agressifs selon l'ancienneté moyenne et le nombre moyen d'interpellations subies (n=15)	197
6.5	Le comportement des autres vendeurs selon l'ancienneté (n=14) . .	198
6.6	Nombre moyen de saisies de marchandises subies selon l'ancienneté (n=18)	199
6.7	L'attitude des policiers perçue par les vendeurs d'objets-souvenirs (n=20)	200
6.8	Répartition des vendeurs d'objets-souvenirs de la Tour Eiffel (moy.)	208
6.9	Évolution du nombre de vendeurs au cours de l'année (moy.)	208
8.1	Exemple des marges dégagées par l'achat et la vente d'une seule cartouche d'authentiques cigarettes « Marlboro »	266
9.1	Le commerce des cigarettes à Barbès selon trois catégories	300
10.1	Principaux commerces de détail à Barbès (fin d'année 2016)	363

Bibliographie

- Achemchame, Julien. 2021. *Dans les rouages du système policier : hiérarchie, dysfonctionnement et impuissance*. In Bacqué, Marie-Hélène (éd.), *The Wire. L'Amérique sur écoute*. Paris : La Découverte. Page 116.
- Adler, Patricia A, & Adler, Peter. 1983. Relationships between Dealers : The Social Organization of Illicit Drug Transactions. *Sociology and Social Research Los Angeles*, **67**(3), 260–278.
- Anderson, Elijah. 1979. *A Place on the Corner*. Chicago : University of Chicago Press.
- Anderson, Elijah. 1990. *Streetwise : Race, class, and change in an urban community*. Chicago : University of Chicago Press.
- Anderson, Elijah. 1999. *Code of the street : Decency, violence, and the moral life of the inner city*. WW Norton & Company.
- Anderson, Elijah. 2011. *The cosmopolitan canopy : Race and civility in everyday life*. New York : WW Norton & Company.
- Appadurai, Arjun. 1986. *The social life of things : Commodities in cultural perspective*. New York : Cambridge University Press.
- Bacqué, Marie-Hélène, & Fijalkow, Yankel. 2006. En attendant la gentrification : discours et politiques à la Goutte d'Or (1982-2000). *Sociétés contemporaines*, **3**(63), 63–83.
- Barnard, Alex V. 2011. 'Waving the banana' at capitalism : Political theater and social movement strategy among New York's 'freegan' dumpster divers. *Ethnography*, **12**(4), 419–444.

- Barnard, Alex V, & Mourad, Marie. 2020. *From Dumpster Dives to Disco Vibes : The shifting shape of food waste activism.* in Reynolds, Christian ; Soma, Tamara ; Spring, Charlotte ; Lazell, Jordon, Routledge Handbook of Food Waste, London / New York : Routledge. Pages 381–399.
- Becker, Howard S. 1985. *Outsiders : études de sociologie de la déviance.* Paris : Métailié, 1ère ed. 1963.
- Becker, Howard S. 2002. *Les ficelles du métier : comment conduire sa recherche en sciences sociales.* Paris : La Découverte, 1ère ed. 1998.
- Becker, Howard S. 2003. *Inférence et preuve en observation participante. Fiabilité des données et validité des hypothèses.* 1ère ed. 1958, reproduit in Céfaï, L'enquête de terrain. Paris : La Découverte / M.A.U.S.S. Pages 351–362.
- Becker, Howard S. 2016. *La bonne focale : de l'utilité des cas particuliers en sciences sociales.* Paris : La Découverte, 1ère ed. 2014.
- Becker, Howard S, Geer, Blanche, Hughes, Everett C, & Strauss, Anselm L. 1977. *Boys in white : Student culture in medical school.* New Brunswick : Transaction Publishers.
- Ben Amar, Mohamed. 2004. Pharmacologie du cannabis et synthèse des analyses des principaux comités d'experts. *Drogues, santé et société*, **2**(2).
- Bidet, Jennifer. 2013. *Les vacances au bled de descendants d'immigrés algériens : Trajectoires, pratiques, appartenance.* Ph.D. thesis, Lyon 2.
- Bidet, Jennifer. 2017. «Blédards» et «immigrés» sur les plages algériennes. *Actes de la recherche en sciences sociales*, **218**(3), 64–81.
- Bidet, Jennifer. 2018. Les frontières du genre. Descendants d'immigrés algériens face aux décalages de normes en Algérie. *Sociétés contemporaines*, **110**(2), 7–34.
- Bigus, Odis E. 1972. The milkman and his customer : A cultivated relationship. *Urban life and Culture*, **1**(2), 131–165.
- Bittner, Egon. 1967. The Police on Skid-Row : A Study of Peace Keeping. *American Sociological Review*, **32**(5), 699–715.

- Black, Donald. 2003. *L'organisation sociale des arrestations*. 1ère éd. 1998, reproduit in Brodeur, Jean-Paul ; Monjardet, Dominique (éd.), *Connaître la police, Grands textes de la recherche anglo-saxonne*. Paris : Les Cahiers de la Sécurité intérieure, Institut des Hautes Études de la Sécurité intérieure.
- Blanchard, Emmanuel. 2008. *Encadrer des «citoyens diminués». La police des Algériens en région parisienne (1944-1962)*. Ph.D. thesis, Université de Bourgogne.
- Blanchard, Emmanuel. 2012. La Goutte d'Or, 30 juillet 1955 : une émeute au cœur de la métropole coloniale. *Actes de la recherche en sciences sociales*, **195**(5), 98–111.
- Bouillon, Florence. 2009. *Les mondes du squat : Productions d'un habitat illégal et compétences des citoyens disqualifiés*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Bourdieu, Pierre. 1973. L'opinion publique n'existe pas. *Questions de Sociologie*, **84**.
- Bourgois, Philippe. 2001. *En quête de respect. Le crack à New York : Le crack à New York*. Paris : Le Seuil, 1ère ed. 1995.
- Boussard, Valérie, Loriol, Marc, & Caroly, Sandrine. 2006. Catégorisation des usagers et rhétorique professionnelle. Le cas des policiers sur la voie publique. *Sociologie du travail*, **48**(2), 209–225.
- Chabrol, Marie. 2013. Continuités d'usages et maintien d'une centralité commerciale immigrée à Château-Rouge (Paris). *Les Annales de la recherche urbaine*, **108**(1), 96–107.
- Conein, Bernard. 2012. *Le sens moral de la réparation. La réparation comme expression de l'ordre de l'interaction*. in Cefaï Daniel et Perreau Laurent (éd.). *Erving Goffman et l'ordre de l'interaction*, CURAPP-ESS/CEMS-IMM.
- Conwell, Chic, & Sutherland, Edwin. 1956. *The professional thief*. Chicago : University of Chicago Press.
- Cooley, Charles Horton. 1909. *Social organization : A study of the larger mind*. New York : Schocken Books, Inc.

- Coomber, Ross. 2003. There's no such thing as a free lunch : How "freebies" and "credit" operate as part of rational drug market activity. *Journal of Drug Issues*, **33**(4), 939–962.
- Cressey, Donald R. 1951. Criminological research and the definition of crimes. *American Journal of Sociology*, **56**(6), 546–551.
- Cressey, Donald R. 1953. *Other People's Money*. New York : Free Press.
- Da Silva, L Laurindo. 2006. Les modalités de consommation de drogues chez les prostituées masculins. *Santé publique*, **18**(2), 207–221.
- Dalton, Melville. 1959. *Men who Manage. Fusions of Feeling and Theory in Administration.*[With a Chart.]. New York : Wiley.
- Davis, Fred. 1959. The cabdriver and his fare : Facets of a fleeting relationship. *American journal of sociology*, **65**(2), 158–165.
- Ditton, Jason R. 1977. *Part-time crime : An ethnography of fiddling and pilferage*. London and Basingstoke : Macmillan Press.
- Dubar, Claude, & Demazière, Didier. 1997. *Analyser les entretiens biographiques. L'exemple de récits d'insertion*. Paris : Nathan.
- Duneier, Mitchell. 1999. *Sidewalk*. New York : Farrar, Strauss & Giroux.
- Duneier, Mitchell. 2006. Garder sa tête sur le ring? *Revue française de sociologie*, **47**(1), 143–157.
- Duneier, Mitchell. 2011. How not to lie with ethnography. *Sociological Methodology*, **41**(1), 1–11.
- Engbersen, Godfried. 1999. Sans-papiers : Les stratégies de séjour des immigrés clandestins. *Actes de la recherche en sciences sociales*, **129**(1), 26–38.
- Fagan, Jeffrey. 1990. Intoxication and aggression. *Drugs and Crime - Crime and Justice : an annual review of research*, **13**, 241–320.
- Gaber, John. 1994. Manhattan's 14th street vendors' market : Informal street peddlers' complementary relationship with New York City's economy. *Urban*

- Anthropology and Studies of Cultural Systems and World Economic Development*, 373–408.
- Goffman, Erving. 1961. *Encounters : Two studies in the sociology of interaction*. Indianapolis : Bobbs-Merril.
- Goffman, Erving. 1973. *La mise en scène de la vie quotidienne*. Paris : Editions de Minuit.
- Goffman, Erving. 1989. *Calmer le jobard : quelques aspects de l'adaptation à l'échec*. 1ère ed. 1952, reproduit in Joseph, Le Parler frais d'Erving Goffman, Paris : Editions de Minuit. Pages 277–300.
- Gold, Raymond. 2003. *Jeux de rôles sur le terrain. Observation et participation dans l'enquête sociologique*. 1ère ed. 1957, reproduit in Céfaï, Daniel, L'enquête de terrain. Paris : La Découverte / M.A.U.S.S. Pages 340–349.
- Gouldner, Alvin W. 1960. The Norm of Reciprocity : A Preliminary Statement. *American Sociological Review*, **25**(2), 161–178.
- Granovetter, Mark. 1974. *Getting a job : A study of contacts and careers*. Chicago : University of Chicago press.
- Grela, Agatha, Gautam, Lata, & Cole, Michael D. 2018. A multifactorial critical appraisal of substances found in drug facilitated sexual assault cases. *Forensic science international*, **292**, 50–60.
- Harper, Douglas. 1976. *The homeless man : an ethnography of work, trains and booze*. Ph.D. thesis.
- Harper, Douglas. 1998. *Les vagabonds du Nord-Ouest américain*. Paris : L'Harmattan, 1ère ed. 1982.
- Henry, Stuart., & Mars, Gerald. 1978. Crime at work : the social construction of amateur property theft. *Sociology*, **12**(2), 245–263.
- Hughes, Everett C. 1996. *Le regard sociologique. Essais choisis, textes rassemblés et présentés par Jean-Michel Chapoulie*. Paris : Éditions de l'EHESS, 1ère ed. 1971.

- Hughes, Everett Cherrington. 1945. Dilemmas and contradictions of status. *American journal of Sociology*, **50**(5), 353–359.
- Humphreys, Laud. 2007. *Le commerce des pissotières. Pratiques homosexuelles anonymes dans l'Amérique des années 1960*. Paris : La Découverte, 1ère ed. 1975.
- Jacobs, Bruce A. 1968. *Dealing crack : The social world of streetcorner selling*. Boston : Northeastern University Press.
- Jounin, Nicolas. 2008. *Chantier interdit au public : enquête parmi les travailleurs du bâtiment*. Paris : La Découverte.
- Junker, Buford Helmholtz. 1960. *Field work : An introduction to the social sciences*. Chicago : University of Chicago Press.
- Kinsey, Barry A. 1985. Congressional staff : The cultivation and maintenance of personal networks in an insecure work environment. *Urban Life*, **13**(4), 395–422.
- Lallement, Emmanuelle. 2010. *La ville marchande. Enquête à Barbès*. Paris : Tetraède.
- Liebow, Elliot. 2010. *Tally's Corner : Les Noirs du coin de la rue*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes, 1ère ed. 1966.
- Lofland, Lyn H. 1973. *A world of strangers : order and action in urban public space*. New York : Basic Books.
- Lofland, Lyn H. 1998. *The public realm : Exploring the city's quintessential social territory*. New York : Aldine de Gruyter.
- Mahi, Lara. 2018. *La discipline médicale : ethnographie des usages de normes de santé et de savoirs médicaux dans les dispositifs de la pénalité*. Ph.D. thesis, Université de Nanterre-Paris X.
- Mainsant, Gwénaëlle. 2013. Gérer les contradictions du droit «par le bas». *Actes de la recherche en sciences sociales*, **198**(3), 23–34.
- Marsden, Peter V, & Campbell, Karen E. 1984. Measuring tie strength. *Social forces*, **63**(2), 482–501.

- Marx, Gary T. 1980. The new police undercover work. *Urban Life*, **8**(4), 399–446.
- Masson, Philippe. 2017. *Les enquêtes sociologiques en France depuis 1945*. Paris : La Découverte.
- Mercklé, Pierre, & Octobre, Sylvie. 2015. Les enquêtés mentent-ils ? Incohérences de réponse et illusion biographique dans une enquête longitudinale sur les loisirs des adolescents. *Revue française de sociologie*, **56**(3), 561–591.
- Milgram, Stanley. 1977. The familiar stranger : An aspect of urban anonymity. *The individual in a social world*, 51–53.
- Milliot, Virginie. 2015. Remettre de l'ordre dans la rue. Politiques de l'espace public à la Goutte-d'Or (Paris). *Ethnologie française*, **45**(3), 431–443.
- Milliot, Virginie, & Tonnelat, Stéphane. 2013. *Contentious policing in Paris : the street as a space for emotional public solidarity*. Lippert, Randy ; Walby, Kevin (éd.), *Policing Cities*, London / New York : Routledge. Pages 209–222.
- Moeller, Kim, & Sandberg, Sveinung. 2015. Credit and trust : Management of network ties in illicit drug distribution. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, **52**(5), 691–716.
- Morice, Alain, & Potot, Swanie. 2010. *De l'ouvrier immigré au travailleur sans papiers : les étrangers dans la modernisation du salariat*. Paris : Karthala.
- Moskos, Peter. 2008. *Cop in the hood : My year policing Baltimore's eastern district*. New Jersey : Princeton University Press.
- Nettler, Gywnn. 1974. Embezzlement without problems. *British Journal of Criminology*, **14**, 70.
- Park, Robert E. 1915. The city : Suggestions for the investigation of human behavior in the city environment. *American journal of sociology*, **20**(5), 577–612.
- Peneff, Jean. 2009. *Le goût de l'observation : comprendre et pratiquer l'observation participante en sciences sociales*. Paris : La Découverte.

- Peretz, Henri. 1992. Le vendeur, la vendeuse et leur cliente : ethnographie du prêt-à-porter de luxe. *Revue française de sociologie*, **33**(1), 49–72.
- Portes, Alejandro. 1995. *Economic sociology and the sociology of immigration : A conceptual overview*. In Portes, Alejandro (éd.), *The economic sociology of immigration*, Russell Sage Foundation. Pages 1–41.
- Portilla, Ana. 2019. La race du patron. Hiérarchies professionnelles et ethnicisation pratique sur le marché du travail «informel» aux États-Unis. *La nouvelle revue du travail*, **14**.
- Prus, Robert. 1987. Developing loyalty : Fostering purchasing relationships in the marketplace. *Urban Life*, **15**(3-4), 331–366.
- Riley, Matilda White. 1963. *Sociological Research : A case approach*. New York : Harcourt, Brace and World.
- Roth, Julius A. 1966. Hired Hand Research. *The American Sociologist*, **1**(4), 190–196.
- Roy, Donald. 2000. Deux formes de freinage dans un atelier de mécanique : respecter les quotas et tirer au flanc (1ère ed. 1952). *Sociétés contemporaines*, **40**(1), 29–56.
- Rubinstein, Jonathan. 1981. *City police*. New York : Farrar, Straus and Giroux.
- Savio, Gianmarco. 2017. Organization and stigma management : A comparative study of dumpster divers in New York. *Sociological Perspectives*, **60**(2), 416–430.
- Schwartz, Olivier. 1990. *Le monde privé des ouvriers*. Paris : PUF.
- Shaw, Clifford R. 1966. *The jack-roller : A delinquent boy's own story*. Chicago : University of Chicago Press.
- Skolnick, Jerome H. 1966. *Justice without trial : law enforcement in democratic society*. New York : Willey.
- Smith, Sandra Susan. 2007. *Lone pursuit : Distrust and defensive individualism among the black poor*. Russell Sage Foundation.

- Stack, Carol B. 1975. *All our kin : Strategies for survival in a black community*. New York : Harper Paperback.
- Sykes, Gresham M, & Matza, David. 1957. Techniques of neutralization : A theory of delinquency. *American sociological review*, **22**(6), 664–670.
- Thénault, Sylvie. 2012. *Violence ordinaire dans l'Algérie coloniale : camps, internements, assignations à résidence*. Paris : Odile Jacob.
- Tonnelat, Stéphane. 2007. Keeping space public : Times Square (New York) and the Senegalese peddlers. *Cybergeo : European Journal of Geography*.
- Van Maanen, John. 1978. *The asshole*. Manning, Peter ; Van Maanen, John (éd.), Policing : A view from the street. Pages 221–238.
- Venkatesh, Sudhir Alladi. 2006. *Off the books*. Cambridge : Harvard University Press.
- Venkatesh, Sudhir Alladi. 2011. *Dans la peau d'un chef de gang*. Paris : L'Ecole des loisirs, 1ère ed. 2008.
- Wacquant, Loïc. 1992. The zone. *Actes de la recherche en sciences sociales*, **93**(1), 39–58.
- Webb, Eugene J, Campbell, Donald T, Schwartz, Richard D, & Sechrest, Lee. 1966. *Unobtrusive measures : Nonreactive research in the social sciences*. Chicago : Rand McNally.
- Weber, Max. 1922. *Économie et société*. Paris : Plon.
- White, Helene Raskin, Tice, Peter C, Loeber, Rolf, & Stouthamer-Loeber, Magda. 2002. Illegal acts committed by adolescents under the influence of alcohol and drugs. *Journal of Research in Crime and delinquency*, **39**(2), 131–152.
- Whyte, William Foote. 1995. *Street corner society : la structure sociale d'un quartier italo-américain*. Paris : La Découverte, 1ère ed. 1943.
- Williams, Terry. 1994. *Crackhouse : Quatre ans d'enquête au bout de la nuit*. Paris : Dagorno, 1ère ed. 1992.

- Williams, Terry, & Milton, Trevor. 2015. *The con men*. New York : Columbia University Press.
- Wilson, William Julius. 1987. *The truly disadvantaged : The inner city, the underclass, and public policy*. Chicago : University of Chicago Press.
- Wireman, Peggy. 1984. *Urban neighborhoods, networks, and families : New forms for Old Values*. Lexington : D.C. Heath and Company.
- Wiseman, Jacqueline P. 1979. Close encounters of the quasi-primary kind : sociability in urban second-hand clothing stores. *Urban Life*, **8**(1), 23–51.
- Zelizer, Viviana. 2000. The purchase of intimacy. *Law & Social Inquiry*, **25**(3), 817–848.
- Zelizer, Viviana. 2001. Transactions intimes. *Genèses*, **42**(1), 121–144.

Table des matières

Résumé	5
Abstract	7
Remerciements	9
Sommaire	11
Introduction	13
Les revenus informels : un paradigme dans l'étude de la pauvreté . .	15
La sociologie des vols et des appropriations frauduleuses	17
Au-delà du vol : la ruse et la tromperie	21
Rencontres et relations d'enquête	23
Jeanne	24
"La Marocaine"	26
Medhi	26
Amar	27
La police	29
Enquête d'un apprenti vendeur à la sauvette	30
I La récupération d'une marchandises gratuite	35
1 Faire les poubelles : entre ruse et bonnes manières	39
Trois catégories de récupérateurs	42
Les "habitués" et les "Roms"	45
"Celle qui vend" et les autres	48
Les règles de civilité	51

Le personnel et le voisinage du supermarché	56
2 La vie sociale des denrées périmes : contrôle, fraude et revente	61
Contrôle, soupçons de fraude et renforcement du contrôle	62
Le statut d'invité sur un site de récupération	71
La commercialisation intermédiaire	81
Le système de la revente	83
Conclusion	86
 II Les faux-semblants de la proximité marchande	 89
 3 Passer pour « proches » : les interactions de vente dans un lieu touristique	 97
Le vendeur charismatique	99
La proximité immédiate	101
Reconnaître la nationalité du client	101
Parler la langue du client	102
S'adresser aux enfants	104
Opérer un rapprochement symbolique	105
Donner l'illusion du privilège	106
Ajuster les prix	107
"Relancer le client" ou le "laisser filer" ?	110
Le prix à la tête du client	115
 4 Cultiver la relation marchande	 119
"Des relations secondaires intimes"	120
Un service personnalisable	122
Clients réguliers et clients fidèles	125
Les risques sanitaires et la confiance	128
Le client qui "part sans payer"	135
Des marchandises abandonnées... Très vite réappropriées	138
 5 Accorder un crédit sans sa confiance	 143
Les clients des autres	144
"Même ton meilleur client, c'est un voleur"	145

Réputation et générosité	149
Difficultés d'approvisionnement...	154
... et demandes abusives	161
Conclusion	166
III La police et les saisies de marchandises	171
6 Des « interpellations douces » au pied de la Tour Eiffel : régulations informelles autour du commerce illégal d'objets-souvenirs	179
Les contrevenants réguliers et la police locale	181
Des affinités et des “référents-police”	188
“Dans leur groupe, c'est très hiérarchisé” : origines et circulation du savoir policier	201
Les accidents et la rupture du dialogue	212
7 Nettoyer les trottoirs du dix-huitième arrondissement : une approche par la ruse et les procédures simplifiées	215
Les soupçons de la police et la défiance de son public	218
À défaut d'éléments à charge...	222
L'adaptation des contrevenants	228
Les évictions	234
Sale boulot et statistiques	241
Conclusion	247
IV Espoirs et désillusions d'une communauté clandestine	251
8 Acheter la marchandise en gros et répartir les risques	257
Réseaux et points de vente	258
La première cartouche	264
Les économies d'échelle et la division du travail	266
Les conflits de la vente en équipe	270
S'émanciper seul : le cas de Hamdi	273
Les accidents de carrière	278

9 S’émanciper clandestinement : rencontres et opportunités du coin de la rue	283
La drague et les papiers	284
Les opportunités de travail au noir	289
Des revenus illégaux à déclarés : changement de perspective	290
Cigarettes authentiques et autres opportunités de commerce	296
Une affaire d’apparences	302
10 Prise de risques et de médicaments : une autre adaptation à la clandestinité	307
Un plaisir euphorique ?	308
Un commerce de convalescents ?	313
Qui est “Madame courage” ? Les nouveaux attributs d’une drogue légale	320
Conclusion	327
Conclusion générale : Qu’est-ce qu’une “spirale de déloyautés” ?	331
Restaurer des rapports dégradés	333
Éviter de mettre le doigt dans l’engrenage	333
Jouer la carte de la tromperie jusqu’au bout	334
Éviter une forme de tromperie évidente mais pas les plus complexes	335
Emprunter l’escalier en colimaçon plutôt que l’échelle	337
Annexes	338
Annexe 1 - Questions de méthode	341
À l’origine d’une nouvelle recherche et de son financement	341
L’observation participante comme méthode “unobtrusive”	345
Croire sur parole ? Où est le problème ?	349
Retour sur le traitement d’une question de recherche	353
Annexe 2 - “Le reste à vivre”	359
Annexe 3 - Des commerçants de Barbès s’expriment sur les évolutions du quartier	363

Annexe 4 - Questionnaire sur “le comportement policier”	367
--	------------