



Journal des anthropologues

Association française des anthropologues

102-103 | 2005
Gérard Althabe

Interactions sur le terrain camouflage et légitimité

Ana Maria Murgida



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/jda/1430>

DOI : 10.4000/jda.1430

ISSN : 2114-2203

Éditeur

Association française des anthropologues

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2005

Pagination : 417-431

ISSN : 1156-0428

Référence électronique

Ana Maria Murgida, « Interactions sur le terrain », *Journal des anthropologues* [En ligne], 102-103 | 2005, mis en ligne le 18 novembre 2010, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/jda/1430> ; DOI : 10.4000/jda.1430

Ce document a été généré automatiquement le 19 avril 2019.

Journal des anthropologues

Interactions sur le terrain

camouflage et légitimité

Ana Maria Murgida

- 1 Les « quartiers privés »¹ ou « clôturés » se développent un peu partout en Amérique latine depuis les années quatre-vingt-dix. En Argentine, ils sont devenus un phénomène en constante croissance, si bien qu'ils constituent désormais un sujet d'étude important en anthropologie.
- 2 Les urbanisations clôturées sont des espaces résidentiels encerclés, avec un système de surveillance centralisé. Ils se trouvent physiquement séparés de la trame urbaine consolidée soit par la distance géographique, soit par des murs, des grilles ou simplement par des barbelés. Dans ces zones résidentielles, on peut observer des rues, des avenues, des boulevards, des places, des endroits de réunion sociale et dans la plupart, il y a, au moins, un espace pour pratiquer du sport. Nous avons effectué des enquêtes dans deux espaces résidentiels clôturés de la périphérie de Buenos Aires (notamment, la deuxième et troisième couronne), dans le domaine juridique et administratif de la Province de Buenos Aires : l'un appelé Tous-les-Saints et l'autre L'Étoile². Nous proposons de revenir brièvement sur ces expériences dans le but de réfléchir sur la manière dont la modalité de notre présence a orienté le processus de recherche. On peut interpréter la situation d'échange entre l'anthropologue et « les autres » d'une manière intégrée en tant que processus commutatif complet où la forme et le contenu coexistent dans l'analyse. Dans ce cadre, la possibilité de construire une connaissance du social résulte du contrepoint réflexif entre le travail sur le terrain et la forme d'implication du chercheur (Althabe, Hernandez, 2004). En général, « l'idée de participer permet de comprendre que la présence du chercheur sur le terrain fait partie du champ des relations sociales. Le problème se trouve alors dans la notion d'observation... » (*ibid.* : 16). Nous tenterons dans cet article de faire jouer cette articulation entre enquête et réflexivité à partir des expériences de recherche que nous avons fait dans les quartiers privés de la banlieue de Buenos Aires. En particulier, nous allons considérer les échanges que nous avons eus avec les agents de vente. Installés dans leurs bureaux à l'intérieur de ces urbanisations, ils constituent les premiers interlocuteurs pour ceux qui veulent y construire leur habitat.

- 3 La plupart des travaux ethnographiques qui prennent la topique des urbanisations clôturées font référence à la difficulté d'entreprendre un travail de terrain « traditionnel » car dans ce contexte manque le composant « boule de neige » qui pourrait être traduit comme une chaîne de contacts et de situations dans lesquels les acteurs sociaux participent. Néanmoins, cette difficulté exige que l'on réfléchisse sur comment étudier ce phénomène social de façon à éviter de perdre de vue les multiples sens qui entrent en jeu pendant le développement du processus de recherche. En ce sens, la modalité d'enquête choisie dès le début marque profondément l'orientation de notre tâche. Dans nos enquêtes, nous avons utilisé différentes modalités de travail sur le terrain : d'abord, visites aléatoires, et puis nous avons identifié deux quartiers « haut de gamme » (*countries*) où nous avons réalisé des entretiens réguliers avec différents acteurs³.
- 4 Le travail de terrain lui-même constitue un espace-temps de construction de notre connaissance dont l'observation et la participation sont des « moments » constitutifs du dispositif d'étude. L'observation intervient lors des échanges sur le terrain où se combinent valeurs et manières d'interagir différentes. Notre perception des faits se façonne dans cette situation où interviennent des éléments ayant des statuts assez différents : la morphologie spatio-temporelle propre à chaque champ, les renseignements secondaires et les sources documentaires consultées.
- 5 L'interrogation sur la légitimité scientifique de l'activité de l'anthropologue et sur la « distance » entre lui et ses interlocuteurs est un point de départ inévitable. Cette distance peut être conçue comme séparation ou comme implication, ce qui est lié à la position épistémologique du chercheur. Nous allons considérer deux situations d'enquête où la présence de l'anthropologue est construite selon deux modalités diamétralement opposées : une identité « camouflée » et une autre « légitimée » ou « révélée ».
- 6 Les plans qui sont diffusés dans les rubriques spéciales de la presse écrite (journaux *La Nación*, *Clarín*) servent à la promotion immobilière des nouvelles urbanisations clôturées et privées. Ils décrivent visuellement les accès qui évitent les villes consolidées aux alentours et qui invitent à commencer un voyage par les espaces verts, liés à la ville de Buenos Aires par des lignes asphaltées qui en sortent : les autoroutes.
- 7 Quand on fait référence à des valeurs, on les considère comme des relations sociales dans lesquelles il existe une manière particulière d'échange social et communicatif et, par conséquent, une production de ce qui est urbain. Ces urbanisations se présentent symboliquement dans les médias, à travers leurs qualités distinctives : « jouissez de la nature et de la sécurité ! » Elles s'imposent lentement comme l'antithèse de la ville traditionnelle et essaient de gagner l'opinion publique, en captant l'intérêt et le désir des consommateurs qui souhaitent accéder à ce qu'on ne peut pas obtenir en ville. Ces deux éléments constamment remarqués sont récupérés par la population comme deux valeurs « positives » et caractéristiques de cette manière de vie urbaine et suburbaine qui donne des sons, des parfums et des paysages de la campagne. Ces valeurs se réaffirment dans les situations de prise de contact avec les promoteurs immobiliers.

Situation 1. Le chercheur « camouflé »

- 8 Tout commence lorsqu'on quitte l'autoroute qui mène du centre-ville à la banlieue de Buenos Aires, vers les urbanisations clôturées. En empruntant les rues et ruelles

secondaires, on arrive au *country* où le premier pas consiste à se renseigner sur la procédure à suivre pour franchir les portes d'accès à cet espace privé. Toute urbanisation possède un « règlement interne » et on y trouve des éléments de compréhension significatifs sur la construction sociale de cet espace.

- 9 Tout d'abord l'agent de sécurité posté à l'entrée demande les papiers d'identité à ceux qui se présentent. Il note sur un formulaire le numéro d'immatriculation de la voiture, le nombre de personnes, les motifs de la visite, puis, en fonction des réponses, il indique les rues internes à prendre, la vitesse permise et prévient les autres agents de sécurité, postés partout à l'intérieur de l'urbanisation, de la présence des nouveaux arrivants. Les statuts possibles des personnes « extérieures » sont : « visiteur », « invité (par un résident) », « agent de service (jardinier, femme de ménage, etc.) ».
- 10 Pour pouvoir franchir cette entrée si exclusive, notre « camouflage » a consisté à nous présenter comme des « visiteurs » intéressés par l'achat d'une propriété, en tournée dans différents *countries*. Dans ces cas, le règlement indique que le gardien doit nous donner une carte de visite pour que nous l'affichions sur le devant de la voiture, bien visible. Il nous montre sur un plan le chemin à faire jusqu'au bureau de ventes, installé au cœur du *country*.
- 11 L'accueil de l'agent immobilier sera modulé selon l'impression qu'il aura sur la réalité de notre projet d'achat car il est fréquent que des curieux aillent le voir sans vraiment avoir l'intention d'acheter mais tout simplement pour pouvoir « se promener » dans un *country*. Si nous jouons avec succès notre rôle d'intéressés, il nous fera parcourir l'urbanisation en soulignant les valeurs, les avantages de l'endroit, la bonté des voisins qui ont déjà choisi le lieu. Ainsi, nous sommes introduits peu à peu dans « la communauté » qu'il nous fait découvrir à travers des petits récits sur les voisins, leurs choix de vie, leur appartenance professionnelle, leurs origines sociales, nationales, et même leur ancien quartier de résidence. Dans ces récits, il met en scène le contraste entre la vie « en ville » et celle des urbanisations fermées.
- 12 Lors des premiers moments d'interaction, au cours des promenades guidées dans le quartier, les agents immobiliers proposent généralement un dialogue détendu, amical, qui met leurs interlocuteurs dans un climat de confiance et qui leur permet de s'exprimer librement et spontanément sur leurs souhaits. Au moyen de questions sur leur occupation, leur profession, leurs goûts et, dans certains cas, leur religion, ils se font une idée sur la capacité et l'orientation d'achat des « visiteurs ». Si ces derniers parviennent à convaincre le vendeur, il leur montrera un paysage aussi bucolique qu'un poète médiéval auteur d'églogues. Au cas contraire, il leur permettra de parcourir le *country* mais sans trop de considérations car ils ne sont pas de futurs propriétaires et membres potentiels de cette communauté. Le plus souvent dans nos enquêtes nous avons réussi notre rôle. Par conséquent, nous serons construits en tant qu'acteurs appartenant à un champ social et dans une logique particulière de classe (Bourdieu, 1985).
- 13 Une dimension qui entre en jeu dès le début de l'interaction avec le promoteur de ventes est celle des valeurs accordées à l'objet en question. Lors de notre première visite aux urbanisations (Tous-les-Saints et L'Étoile) nous sommes arrivés « en famille » (couple et un enfant), comme la plupart des « acheteurs ». Une fois au bureau de ventes, chacun a posé des questions et puis, pendant que l'enfant et son père sont partis jouer sur la pelouse, la « chercheuse-mère » est restée avec les vendeurs. Alors, elle reproduit les questions qu'elle a entendu poser, lors des temps d'attente, aux « vrais » acheteurs :

comment se gère le problème de « la sécurité » ? À combien s'élèvent les charges communes ? Quel est le prix du terrain et de la propriété ? Les réponses sont toujours très précises. S'il s'agit de « la sécurité », les vendeurs soulignent les avantages de l'emplacement de l'urbanisation, en établissant des comparaisons : « ... Ici, le thème des vols n'est pas pertinent parce qu'il y a de bons accès et il n'y a pas de bidonvilles proches, tandis que dans la zone nord ou ouest ce problème existe. Il faut parcourir un chemin relativement long depuis l'autoroute jusqu'au *country* et c'est là que le danger se trouve, dans ce trajet d'accès au *country*. La zone ici est bonne, l'accès est rapide et illuminé... » (agent immobilier – Tous-les-Saints).

- 14 Les voies d'accès sont un élément essentiel. Ainsi, même si l'anthropologue « camouflé » ne pose pas des questions là-dessus, les agents de vente y font référence comme un fait important pour « vivre en contact permanent avec la nature et dans une ambiance tranquille, sans autre bruit que le chant des oiseaux et le son du vent... tout en pouvant y accéder en toute sécurité » (agent immobilier – Tous-les-Saints).
- 15 Une voie d'accès est « réussie » quand elle évite la rencontre avec les habitants des zones marginales situées aux environs des urbanisations : « ... Celui-ci est un micro-espace, depuis les années soixante-dix, des *countries* sont inaugurés dans cette zone. Il est entouré de villas, de maisons de campagne... on est près de centres commerciaux, des écoles privées... près de la capitale... » (agent immobilier – L'Étoile).
- 16 Les vendeurs remarquent constamment que le fait de vivre dans ce type de quartier va au-delà de la question de la sécurité : « ... Ici votre fille pourra grandir dans un endroit où elle jouira de la liberté de se déplacer à pied, à vélo, en patins par les rues asphaltées. Ici, on offre des activités sportives dont le coût est inclus dans les frais, ce qui revient finalement beaucoup moins qu'un club en ville... » (agent immobilier – Tous-les-Saints).
- 17 Dans ce type d'échange, chacun offre et reçoit une image de soi, ce qui au cours de l'interaction produit des effets sur les valeurs attribuées aux urbanisations privées. Chaque partie apporte des éléments qui se réorganisent dans une nouvelle configuration, avec des significations nouvelles (cf. Simmel, 2002). En ce sens, si l'anthropologue adopte une présence camouflée, une importante occasion de poser des questions liées à son rôle est sacrifiée. Face à diverses situations de proximité, nous avons souvent vu notre interaction limitée par la manière dont nous nous sommes présentés en tant que « visiteurs-potentiels acheteurs ». Par les caractéristiques du camouflage, dans des contextes isolés, le processus se développe dans la situation « actuelle » (au sens weberien). Ainsi, il est difficile de développer une telle relation dans la durée car le jeu des « potentiels acheteurs » finit assez vite. Aussi, ce type de pratique réduit notamment la possibilité d'étendre les contacts sur le terrain et de reprendre rendez-vous avec le vendeur. Par ailleurs, une question éthique se pose quant au mensonge.
- 18 Du point de vue du type de rapport établi, lorsqu'on adopte ce rôle, l'enquêteur devient le centre de la situation, les vendeurs orientant leurs intérêts par rapports à ceux de « l'acheteur ». Une scène habituelle est donnée par les agents immobiliers qui nous appellent plusieurs fois par téléphone pour améliorer l'offre de vente, pour promouvoir l'urbanisation par l'annonce de nouvelles activités (grillades, golf, tennis, etc.); longtemps après notre visite, ils continuent à nous envoyer des brochures publicitaires par la poste. Notre position d'« acheteur » nous engage dans une communication construite sur la logique marchande. En ce sens, on retrouve le processus souligné par Althabe (2004) lorsqu'il se réfère à la transfiguration en marchandise de tous les aspects de l'existence : depuis les tranches de temps vendues par les agences de tourisme

jusqu'aux fragments corporels en passant par les valeurs de confiance et de sécurité. La relation marchande serait la matrice du lien social à travers l'individualisation autoréférentielle. Le cadre des échanges serait alors externe aux acteurs qui ne communiqueraient entre eux qu'indirectement, à travers des symboles imposés du dehors.

- 19 En observant les échanges avec d'autres potentiels acheteurs on constate des interactions fortement codifiées, où la figure du consommateur est le protagoniste. Le cadre réglementaire est visible dès l'entrée dans l'urbanisation, dans la circulation contrôlée, dans les normes d'étiquette et sociabilité, des éléments qui renvoient à l'appartenance à une communauté : les salutations rituelles entre voisins, pas d'animaux dans les rues, respect pour les enfants qui jouent dans les rues, etc.
- 20 On a pu suivre, à partir des rencontres dans l'espace public à l'intérieur des urbanisations (un restaurant ou un service de bar ou des lieux destinés aux jeux d'enfants), le processus opéré chez ceux qui s'y sont installés. Au cours de l'échange la valeur positive attribuée aux espaces fermés augmente et celle de la ville traditionnelle diminue proportionnellement. L'interaction comme fait social repose essentiellement sur deux éléments résumés dans cette affirmation : le sujet possède quelque chose qu'il n'avait pas avant et perd quelque chose qui lui appartenait (Simmel, 1995). On peut illustrer ce processus à travers la notion symbolique de « nature » telle qu'elle joue dans ce champ social.
- 21 En effet, avec « la sécurité », la « nature » constitue l'autre sujet important dans ce cadre d'interaction. Elle est toujours au premier plan, comme le cadre ascétique pour développer un changement de style de vie. Dans la conceptualisation que l'on se fait de la nature, elle devient un substantif, objet désiré et « bien rare » dans la ville ; et en même temps adjectif parce qu'elle qualifie (positivement) la vie quotidienne, laquelle se déroule dans un paysage harmonieux et ordonné. Synthétiquement, on peut signaler les binômes construits autour de cette notion : nature-bien rare ; nature-hygiène ; nature-objet ; nature-urbanisation ; nature-environnement ; nature-vie quotidienne ; nature-sécurité. Un « nouveau style de vie en contact avec la nature » et associé aux goûts des secteurs sociaux traditionnellement hiérarchisés est possible lorsqu'on quitte « la ville » pour devenir propriétaire dans une urbanisation clôturée de la périphérie.
- 22 La nature devient alors l'élément qui justifie la perte de plusieurs habitudes et relations sociales qu'on avait avant : « C'est magnifique ! Avant on voyageait les week-ends pour être en contact avec la nature, maintenant on l'a tous les jours et on la voit même de la fenêtre... » nous racontait dans le *House*, un propriétaire qui venait de finir sa maison. Il continue son récit en nous expliquant que dorénavant il ne pourra plus passer chercher ses filles au collège à midi. En effet, ce déplacement vers la périphérie entraîne des changements, parfois lourds : il voyage tous les jours au moins deux heures par autoroute pour se rendre à son travail et puis rentrer chez lui, il perd la quotidienneté avec ses amis et sa famille qui eux restent « en ville »... Ce « sacrifice » est accompagné et équilibré par une production d'autres valeurs sociales (Simmel, 2002 : 118-119) : il renonce à vivre dans la ville, il choisit les rubans d'asphalte qui lui permettront de naviguer dans des endroits lointains ; il cessera d'être un flâneur mais deviendra un « navigateur d'élite », jouissant d'une vie *bien organisée*, dans la *nature* et en toute *sécurité*.
- 23 On tente de remplacer les anciennes amitiés par les relations de voisinage ; la « nouvelle communauté » se constitue avec les membres de l'urbanisation et par une voie *sui generis* de contacts établis entre les différentes urbanisations clôturées de la zone.

- 24 Dans la sociabilité développée dans ces espaces on peut noter comment intervient dans l'élection des « acheteurs » la valeur attribuée à partir des marques territoriales comme la proximité des urbanisations privées dans un emplacement géographique qui tend à coïncider avec des *locus* hiérarchisés, malgré les environs précaires de la périphérie. En plus il y a une idéalisation des typologies que construisent la proximité ou la distance avec les groupes de l'élite. Donc la nouvelle vie promise comporte des attentes sur les relations sociales entre des pairs sociaux. On peut aller plus loin et dire qu'il s'agit d'une nouvelle modalité d'urbanisme qui manifeste la fragilité des liens sociaux à travers la matérialisation de la distance avec « les autres » qui peuplent le monde public.

Situation 2. L'anthropologue légitimé

- 25 L'accès au terrain « sans déguisements » modifie le type de rapprochement que l'on peut avoir avec les interlocuteurs. La modalité « camouflage » ayant montré ses limites assez vite, nous avons dû trouver une autre manière de pénétrer ces enceintes fermées. Nous avons alors contacté des personnes travaillant dans les divers secteurs impliqués dans cette « entreprise immobilière » : architectes, maçons, électriciens, employés domestiques, entraîneurs sportifs, décorateurs, commerçants et, d'une manière générale, des gens du secteur commercial et des services qui accompagnent la modification de la zone rurale dans le processus d'urbanisation. Nous avons ensuite pris rendez-vous avec des résidents des deux urbanisations enquêtées (L'Étoile et Tous-les-Saints). L'anthropologue s'est alors présentée comme une habitante d'un quartier de la banlieue Sud de Buenos Aires, Ezeiza.
- 26 Cette fois, l'entrée à l'espace privé *country* se passe différemment du moment qu'il y a quelqu'un qui nous attend (le résident ou l'agent immobilier) ; le gardien de sécurité annonce notre arrivée à quelqu'un qui « autorise » notre entrée « sous sa responsabilité », même si, par ailleurs, on a donné, comme dans le cas précédent, nos papiers d'identité, etc., au gardien.
- 27 D'abord, nous avons été exhaustivement interrogés par nos interlocuteurs. Premièrement, par le promoteur, puis cette situation s'est répétée avec quelques résidents sur un ton moqueur : ils se manifestaient inquiets, ils voulaient savoir ce que nous ferions avec les réponses obtenues, ils voulaient savoir pourquoi on les avait choisis. Face à de telles situations nous avons pu constater la force d'un argument « simple » selon lequel :
- Pour le chercheur la question est relativement simple : ou il comprend ce qui lui arrive et tente d'utiliser les faibles marges de manœuvre qui lui restent ou il ne comprend pas et, dès lors, poursuit une aventure solitaire qui ne peut déboucher que sur la production d'une description fictionnelle (Althabe, Hernandez, 2004 : 19).
- 28 Nous avons donc tenté de rester dans le cadre d'une compréhension des rapports effectivement établis.
- 29 L'interaction s'est prolongée pendant plusieurs rendez-vous non seulement dans le quartier fermé mais aussi dans les maisons particulières des employés. Dans cette situation on nous attribuait un rôle spécifique : celui de spectateur, de « passant », qui prend note de quelques renseignements sans prétendre à participer de manière prolongée à cet espace social. L'interlocuteur reproduit alors le discours donné habituellement aux acheteurs (discours que nous avons écouté plusieurs fois dans le cas

d'enquêtes sous le mode de présence « camouflée ») mais lorsqu'il nous rencontre pour la deuxième, la troisième... la énième fois (nous avons le permis de parcourir le site à différents moments), le dialogue s'ouvre sur un registre plus spontané. Le rapport avec les gardiens de sécurité de l'entrée évolue aussi. À partir de notre troisième visite, ils nous reconnaissent, nous saluent amicalement et ne nous demandent plus nos papiers personnels ; ils deviennent même des interlocuteurs actifs en nous donnant des publicités et des revues distribuées aux habitants du quartier.

- 30 Les descriptions changent aussi, le ton bucolique devient plus réel. Cette évolution se fait sur un mode tendu, une sorte de va-et-vient entre un « pôle négatif » et un « positif » tel qu'Althabe le suggère⁴ à propos de ses enquêtes dans les banlieues françaises. Ainsi, les vendeurs expliquent que les conditions requises pour devenir propriétaire étaient au début très strictes mais avec la concurrence et la baisse des ventes ils ont dû assouplir leurs exigences. Une fois dit cela, ils insistent sur l'aspect positif : dès leur origine, ces espaces maintiennent une logique de classe et de marché très marqués :

L'anthropologue – Quelles sont les conditions requises pour la personne qui désire acheter ?

L'agent immobilier – On fait une préévaluation de la personne qui va acheter. Elle doit démontrer un certain revenu, avoir une profession ou dans quelques cas, l'appartenance à un certain niveau social. Tout dépend du quartier fermé.

L'anthropologue – Par exemple ?

L'agent immobilier – Des avocats, politiciens, artistes. Pour un quartier fermé simple, pour la classe moyenne, il faut parler de 1 500 dollars mensuels par famille. Celui qui se trouve dans une situation irrégulière n'est pas accepté. On demande une ancienneté au travail de 2 ans au moins. (Il sourit et continue...). Dans quelques cas, par exemple dans Tous-les-Saints, on décide qui est accepté et qui est refusé, mais les gens ne le savent pas. Alors il faut faire l'anti-vente. Evidemment le client ne sait pas qu'il ne pourra jamais acheter... il va se fatiguer avec toutes les démarches qu'on exige de lui avant l'achat. Dans quelques cas on se renseigne même sur la religion du possible acheteur.

- 31 Il y a une logique de marché et une logique de classe. Le niveau des revenus demandés correspond à des secteurs sociaux moyens, mais dans certains cas, on vise un public plus exclusif encore. On exige que le niveau soit trois fois plus élevé. Dans plusieurs urbanisations, des conditions économiques sont requises mais pas « sociales » : être syndicaliste, propriétaire d'une entreprise de mauvaise réputation, juif ou catholique, ou être une personne polémique comme par exemple Maradona n'est pas un problème pour y accéder.
- 32 La logique du marché se réalise en minimisant les risques économiques de l'entrepreneur. Mais, en même temps, une autre logique la traverse, celle qui répond à l'idéologie des futurs membres de la communauté et qui relève du conservatisme typique de la couche moyenne ou du soin de l'image d'exclusivité des classes supérieures.
- 33 Le nouveau mode de vie auquel on aspire n'est pas facile à réaliser. Ainsi, un grand effort est consacré pour rendre « invisible » certaines caractéristiques négatives de la périphérie urbaine (la pauvreté, l'absence de style architectural, la pollution de l'environnement, etc.)⁵ Pour y parvenir ces « nouveaux naturophiles » se voient obligés de promouvoir des circuits d'échanges précis. Ils créent des zones « exclusives », où les *countries* se construisent les uns à côté des autres, ainsi que des « aires de consommation », avec un centre commercial entouré de petites boutiques « chic », de restaurants, de postes de sécurité privée et même publique, d'écoles privées.

- 34 Dans le cas des urbanisations enquêtées, la concentration de la population permanente dans la zone est relativement importante mais elle n'arrive pas à séduire les investisseurs qui ont renoncé à l'idée d'installer aux environs un *shopping*, tel qu'ils l'ont construit à Pilar⁶ (dans la banlieue Nord, kilomètre 50 de l'autoroute). En revanche, il s'est développé une concentration d'anciens et de nouveaux commerces autour de la route 52, dans un cadre défini, du point de vue du paysage, comme rural et qui peu à peu se modifie et s'adapte aux goûts des urbanistes. Enfin, il existe une série de commerces et de services qui pratiquent des prix plus élevés, même l'essence y est plus chère car il n'y a pas de concurrence.
- 35 Le travail de terrain comme anthropologues « légitimés » nous a permis de construire une relation fluide avec différentes catégories d'acteurs. Globalement, la présence prolongée nous a permis de suivre un processus de recherche dans cet espace social afin de mettre à jour le mode de sociabilité qui s'y joue (Althabe, Hernandez, 2004). Peu à peu des faits ont marqué cette évolution : avoir pu franchir « la porte d'entrée » non seulement de l'urbanisation mais aussi des maisons individuelles, partager une randonnée dans le quartier avec un habitant, s'entretenir avec les voisins d'une rue privée, rencontrés par hasard dans une station de service ou dans un commerce, *comme si* nous étions, nous aussi, quelque part « des voisins ». Nous sommes ainsi reconnus comme des membres de la « nouvelle communauté » : nous connaissons leurs problèmes, nous sommes des « professionnels » et d'un métier « scientifique » (même mou) ce qui, d'après leur perception, est signe d'appartenance à une classe moyenne ou supérieure et, enfin, comme nous habitons aussi dans la banlieue, nous sommes censés connaître, comme eux, les avantages et les désavantages de la « périphérie ».
- 36 C'est ainsi que dans cette deuxième étape de l'enquête, l'implication a eu comme support la confiance, mais nous avons pu y parvenir une fois que nous avons compris les règles du jeu et de socialité propres au champ. Par ailleurs, l'expérience en tant qu'anthropologue camouflé nous a donné des éléments intéressants lesquels, dans une perspective comparative avec la deuxième modalité de présence, peuvent nous renseigner sur le mode de communication du champ étudié.
- 37 Lors de cet exercice modeste de réflexion sur notre présence sur le terrain nous avons eu l'intention de démontrer de quelle manière l'observation, loin d'être passive, éveille la curiosité des sujets qui ont besoin de nous accorder un rôle dans un espace social et c'est à partir de ce moment que l'interaction commence. L'analyse réfléchie de cette interaction devient alors le processus qui nous empêche de tomber dans des descriptions fictionnelles et nous permet de comprendre la situation à laquelle nous participons d'une certaine manière.
- 38 5. Deux exemples : dans le premier, pendant qu'on parcourt une urbanisation avec une propriétaire, on aperçoit, de l'autre côté des barbelés, une école rurale très précaire. Face à la question de l'anthropologue, son interlocutrice la décrit comme « pittoresque » et se met à raconter que cette école est devenue l'objet d'une relation de solidarité entre cette enclave de population pauvre et les résidents de l'urbanisation. L'autre exemple est celui de l'effort pour rendre invisibles les tours de haute tension électriques (500 kw) qui traversent quelques urbanisations très prestigieuses de la zone et sous lesquelles il y a des constructions importantes : « ... Ces tours ne font absolument rien. Après un certain temps, on s'y habitue et on ne les voit plus. Il y a des gens qui y habitent depuis longtemps et rien ne s'est passé. Par exemple le propriétaire de toute cette zone, qui en principe sait

bien ce qu'il fait, a acheté 3 lots sous les lignes de haute tension pour construire une magnifique résidence... » (agent immobilier de Tous-les-Saints).

BIBLIOGRAPHIE

- ALTHABE G., 2004. « Production du social : tendances actuelles », *Psychologie clinique*, 16 : 19-34.
- ALTHABE G., SELIM M., 1998. *Démarches ethnologiques au présent*. Paris, L'Harmattan.
- ALTHABE G., HERNANDEZ V. A., 2004. « Implication et réflexivité en anthropologie », *Journal des anthropologues*, 98-99 : 15-36.
- ALTHABE G., LÉGÉ B., SELIM M., 1984. *Urbanisme et réhabilitation symbolique*. Paris, L'Harmattan.
- ALTHABE G., MARCADET C., PRADELLE (de la), SELIM M., 1985. *Urbanisation et enjeux quotidiens*. Paris, L'Harmattan.
- BOURDIEU P., 1985. « Espacio social y génesis de las clases », *Espacios*, 2(julio-agosto). Buenos Aires, UBA : 24-35.
- GIROLA C., LACARRIEU M. & MURGIDA A. M., 2003. « Urbanizaciones cerradas del Gran Buenos Aires : La gestión de la alteridad más allá de la idea de fragmento/comunidad », *Ciudades*, 59 : 27-32. México, Red Nacional de Investigación Urbana.
- MURGIDA A. M., RIOS D., 2004. « Vulnerabilidad Cultural y Escenarios de Riesgo por Inunaciones » *Revista de Geografía*, 16. San Pablo, Universidad de San Pablo (Brasil) : 181-192.
- NATENZON C., MARLENKO N., GONZALEZ S., RIOS D., MURGIDA A. M., 2003. « Las dimensiones del Riesgo en ámbitos urbanos. Catástrofes en el area Metropolitana de Buenos Aires », en BERTONCHELLO R., ALESANDRI C. (A. F. comps), *Procesos territoriales en Argentina y Brasil*. Sao Paolo, USP : 255-276.
- SIMMEL G., 1995. *Le conflit*. Paris, Circé.
- SIMMEL G., 2002. *Sobre la individualidad y las formas sociales. Escritos escogidos*. Quilmes, Universidad Nacional de Quilmes.

NOTES

1. On appelle urbanisation « clôturée » ou « quartier privé » des espaces résidentiels enfermés et gardés par un système de sécurité privé ; leur dénomination locale est : *country*, *club de campo*, *club de chacras*, *ciudad privada*, *ciudad pueblo*, *barrio cerrado* (le dernier est le moins hiérarchisé). Pendant la deuxième partie des années 1990 on est arrivé à la consolidation d'une nouvelle manière de peupler la banlieue et les périphéries, menée par des développeurs et des agents immobiliers. La plupart de ces urbanisations se trouvent dans la zone Metropolitana de Buenos Aires (30 ou 60 km du centre ville). Aujourd'hui on calcule qu'il y a plus de 400 urbanisations privées qui occupent 320 kilomètres carrés avec au moins 500 000 résidents.

2. Dans chacune des deux urbanisations on peut compter environs quatre cents familles.

3. Nous n'avons pas pu habiter dans les *countries* pour des raisons qui méritent d'être notées. Le budget attribué au programme de recherche n'a pas permis de louer au prix du marché immobilier, bien trop élevé, ce qui renvoie à une question plus centrale : la distance socioéconomique existante entre les auteurs de la recherche et le secteur social qui habite ces espaces hiérarchisés.

4. Cf. Althabe *et alii* (1984, 1985).

6. Voir Girola, Lacarrieu, Murgida (2003). Pilar c'est le *locus* privilégié pour ce type d'urbanisation hiérarchisée. À Pilar, il existe des hôpitaux, des écoles très reconnues, université privée, centres commerciaux, etc.

AUTEUR

ANA MARIA MURGIDA

Université de Buenos Aires