



HAL
open science

De l'association de quartier au réseau de soutien partisan. Éléments pour une analyse localisée des relations clientélares au Costa Rica

Camille Floderer

► To cite this version:

Camille Floderer. De l'association de quartier au réseau de soutien partisan. Éléments pour une analyse localisée des relations clientélares au Costa Rica . Cahiers des Amériques Latines, 2012, : Le clientélisme en situation : échanges politiques, politisation et conflits moraux, 69. hal-01798276

HAL Id: hal-01798276

<https://hal.science/hal-01798276v1>

Submitted on 23 May 2018

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.

« De l'association de quartier au réseau de soutien partisan. Éléments pour une analyse localisée des relations clientélares au Costa Rica ».

Article paru dans la revue *Cahiers des Amériques latines*, n°69, 2012.

Dossier : Le clientélisme en situation : échanges politiques, politisation et conflits moraux (dirigé par Hélène Combes et Gabriel Vommaro).

CAMILLE FLODERER

CHERPA - INSTITUT D'ÉTUDES POLITIQUES D'AIX-EN-PROVENCE

camille.floderer@gmail.com

Notice biographique:

Camille Floderer, doctorante et ATER à l'Institut d'Études Politiques d'Aix-en-Provence, elle est rattachée au CHERPA (EA 4261). Elle prépare actuellement une thèse de science politique sur la représentation des couches populaires, à travers l'étude d'associations d'habitants dans deux *barrios urbano-marginales* de la périphérie de San José (Costa Rica).

camille.floderer@gmail.com

De l'association de quartier au réseau de soutien partisan.

Éléments pour une analyse localisée des relations clientélares au Costa Rica*

Au cours de ces dernières années, les modes informels de régulation politique ont bénéficié d'un regain d'intérêt chez les universitaires latino-américanistes [O'Donnell, 1996; Levitsky & Helmke, 2004]¹. Les études portant sur la consolidation démocratique et sur la qualité de la démocratie ont souligné la nécessité de ne pas se cantonner à l'analyse des procédures et des règles les plus formalisées. Nombre d'universitaires se sont ainsi interrogés sur le rôle des réseaux informels dans la structuration des partis politiques ou comme vecteur de participation aux processus politiques [Freidenberg & Levitsky, 2007]. Cela s'est notamment traduit par un renouveau des études consacrées aux relations entre les élites politiques et les couches paupérisées des sociétés latino-américaines [Auyero, 2001].

Dans le cas du Costa Rica, ces analyses sont cependant restées relativement rares. Dans le contexte urbain, exception faite du travail de E. Molina Alfaro sur les relations entre l'État costaricien et les organisations constitutives du mouvement social pour le logement qui s'est déroulé dans les années 1980 [Molina Alfaro, 1990], peu d'universitaires se sont penchés sur les mécanismes de la « politique populaire » [Vommaro & Quirós, 2011, p.66]. Les études en termes de clientélisme sont

* Traduit de l'espagnol par Stéphanie Robert Le Fur

1. Une première version de ce travail a été présentée dans le panel « *¿Barrio político, barrio clientelista ? Hacia una sociología de política a nivel local: acción colectiva, redes políticas y distribución de recursos de origen público en el territorio* », VIème Congrès du CEISAL, Toulouse, juin 2010. Nous remercions Hélène Combes et Gabriel Vommaro pour leurs commentaires et leur soutien, ainsi que Ciska Raventós Vorst, Sophie Daviaud et Nicolas Maisetti pour leurs relectures bienveillantes de ce texte. Les défauts et les imperfections de ce dernier relèvent de la responsabilité de l'auteur.

également restées relativement marginales². Or, si ces questions ne bénéficient que d'un intérêt limité dans le champ universitaire, elles restent d'actualité dans les champs politique et médiatique. Au Costa Rica, comme dans le reste de l'Amérique latine, et bien au-delà [Combes, 2011; Briquet, 2006], la notion de clientélisme est ainsi fréquemment utilisée pour décrire, voire pour dénoncer, les relations informelles qui se tissent entre les couches paupérisées et le personnel politique. Or, afin d'analyser les ressorts de la politique populaire, il paraît important de se détacher des conceptions marquées par le sens commun [Auyero, 2002, p. 36], qui sont alimentées, et alimentent en retour, les luttes à l'œuvre dans le champ social. Dans cette perspective, il semble particulièrement pertinent d'étudier de manière compréhensive la relation de clientèle, définie par J.-F. Médard comme

« un rapport de dépendance personnelle non lié à la parenté qui repose sur un échange réciproque de faveurs entre deux personnes, le patron et le client, qui contrôlent des ressources inégales »³ [Médard, 1976, p. 103].

En outre, il paraît opportun de saisir ces relations au quotidien, c'est-à-dire au-delà de la séquence électorale. Une telle perspective permet en effet de dépasser la conception instrumentale du clientélisme qui tend à se focaliser sur les échanges de faveurs contre des votes [Kitschelt, Wilkinson, 2007]. C'est donc à partir d'un travail ethnographique mené entre 2008 et 2011 dans trois *barrios urbano-marginales* de la périphérie de San José [cf. Encadré], que nous nous proposons d'étudier la formation et la persistance de ces relations. Dans cette perspective, un intérêt tout particulier a été porté à la figure du *dirigeant communal*, qui s'apparente à ce que la littérature consacrée au clientélisme nomme un courtier⁴. Tout comme les *punteros* argentins étudiés par J. Auyero [2001] ou les *cabos eleitorales* brésiliens notamment analysés par R. Gay [1990], le dirigeant communal joue un rôle d'intermédiaire, de « *go-between* » [Auyero, 2001, p.96], qui « met en relation ou arrange un échange entre deux parties qui ne sont pas en contact » [Médard, 1976, p.113].

En Amérique latine, chaque pays dispose de sa propre terminologie pour désigner les quartiers paupérisés. Au Costa Rica, c'est le terme *barrio urbano-marginal* qui permet de désigner ce que les brésiliens nomment *favelas*, les argentins *villas miserias* et les mexicains *colonias populares*. A l'instar de *La Carpio*, *Los Cuadros*, *Rincón Grande de Pavas*, les trois quartiers qui ont fait l'objet de notre enquête, les *barrios urbano-marginales* sont caractérisés par la faiblesse des niveaux de vie d'une part importante des habitants. En matière de logement et d'infrastructures, on observe une pluralité de situations. En effet, si certains secteurs de ces quartiers se sont progressivement urbanisés et disposent de droits de propriété, d'autres, appelés *precarios* sont toujours caractérisés par le manque d'infrastructures et de services collectifs, la précarité de l'habitat et la faiblesse des niveaux de revenu des habitants. Les *precarios*, aussi appelés « zones de taudis [*tugurios*] » sont légalement définis comme « un périmètre à prédominance résidentielle dans lequel les rues, le manque de services, comme les constructions ou les infrastructures sont

2. Concernant l'étude du clientélisme au Costa Rica, se référer aux travaux de P. De Vries [2001] et de I.A. Acuña Chavarría [2007].

3. Pour une révision de la littérature et des principaux débats portant sur le concept de clientélisme, voir J.-L. Briquet [1998] ou encore H. Combes [2011].

4. Pour une revue de la littérature en anglais sur la notion de courtier (*broker*), voir Auyero [2001, p.83 et 89-110].

nuisibles à la sécurité, à la santé ou encore à la moralité de la communauté et ce, pour des raisons de forte densité de population, de conception défectueuse, de manque d'éclairage et d'aération, d'insalubrité ou d'une combinaison de ces facteurs », in « *Ley de erradicación de tugurios y defensa de sus arrendatarios* », publiée le 16 juin 1961.

Le dirigeant communal costaricien est généralement à la tête d'un comité ou d'une association qui réunit un groupe de familles résidant dans un même secteur, voire dans une même ruelle, et pour qui l'accès au logement constitue l'une des principales revendications. De fait, si certaines zones des quartiers étudiés se sont progressivement urbanisées depuis les années 1980⁵, la précarité et le manque de logement continuent d'être le fait d'importantes revendications, tant des habitants des *precarios* que de ceux qui résident dans les zones déjà urbanisées et désormais surpeuplées.

Les fonctions du dirigeant communal ne se limitent cependant pas à la question du logement. Comme les *punteros* décrits par J. Auyero, et bien que sans commune mesure quant à l'importance des ressources redistribuées, le dirigeant communal se charge également de résoudre, au quotidien, les problèmes personnels des membres de son groupe [Auyero, 2002, p. 41]. Il est tout particulièrement sollicité lorsqu'une urgence se présente. Dans des situations plus ordinaires, celui-ci se charge de faciliter certaines transactions et démarches pour les membres de son groupe. Il mobilise alors tant les informations auxquelles il peut avoir accès que les biens qu'il peut se procurer, et donc redistribuer [Auyero, 2001, p. 97]. Ces échanges jouent un rôle essentiel dans la structuration du groupe. L'importance et la régularité, objectives mais aussi subjectives, de ces échanges pèsent largement dans la définition du type de relation tissée entre le dirigeant et les membres du groupe. Soulignons en effet que celui-ci n'entretient pas les mêmes relations avec l'ensemble de son groupe. D'un côté, il maintient avec certains membres des « liens forts [*strong ties*] », pour reprendre la terminologie de M. Granovetter [1973]. Ceux que l'on pourrait désigner comme les « satellites personnels » du dirigeant [Sahlins, 1963, p. 290] entretiennent avec celui-ci des relations régulières, pour ne pas dire quotidiennes. On les retrouve généralement à ses côtés à la tête de l'association, et ce sont également eux qui bénéficient en premier lieu des ressources que le dirigeant redistribue. Ils se différencient en cela du reste du groupe, qui est lié au dirigeant par des « liens faibles [*weak ties*] » [Granovetter, 1973], qui reposent sur des interactions moins régulières.

Enfin, le dirigeant consacre aussi une large partie de son temps à réaliser, ou à solliciter, la réalisation de projets collectifs. Ces projets renvoient notamment à la construction d'infrastructures (revêtement de rues, raccordement au système d'égout ou construction de salles communales...) ou encore à l'organisation d'activités collectives (ateliers de formation, organisation de fêtes ou accueil du consulat mobile...).

Ainsi, la position sociale du dirigeant dépend de sa capacité à tisser des liens, à accéder à des ressources et à faire en sorte que les membres de son groupe en bénéficient, au moins partiellement. Pour analyser les ressorts de ce travail d'intermédiation, la salle communale constitue un poste d'observation privilégié. En effet, en plus d'être le lieu où se tissent les liens entre les « habitants-clients », les « dirigeants-courtiers » et les « patrons politiques », la salle est bien souvent l'enjeu même de ces relations et des luttes de pouvoir qui les accompagnent. A partir d'une perspective

5. Sur la constitution des *barrios urbano-marginales* au Costa Rica, voir, par exemple, le travail de Molina Alfaro [1990], ou notre mémoire de master [C. Floderer, 2008].

interactionniste, cet article se propose d'analyser la façon dont se tissent et se réactivent ces relations qui, dans certaines configurations, peuvent être amenées à constituer des structures de mobilisation particulièrement convoitées par le personnel politique. Cela nous conduira enfin à interroger les ressorts de la participation politique des habitants des *barrios urbano-marginales* du Costa Rica.

Accéder à des ressources collectives : la salle communale dans la structuration des réseaux sociaux au niveau local

« *La rue a pu être aménagée et la construction de la salle a pu commencer (...) ça a été l'héritage de cette campagne* »,⁶ (Yolanda, dirigeante de *Rincón Grande*).

« *Il y a quelques semaines, j'ai fourni à l'association des matériaux pour un projet [d'amélioration de la salle communale], si je le lui demande, elle te donnera un coup de main* », (Patricia, employée municipale).

La salle communale offre aux dirigeants de multiples occasions de nouer des liens avec les acteurs en charge des investissements collectifs, ou capables d'en faciliter la réalisation. En effet, la construction de la salle, son équipement, les améliorations qui peuvent lui être apportées comme sa gestion quotidienne, sont autant d'opportunités qui favorisent des rencontres et des échanges de biens et de services. Cela contribue à la structuration de réseaux sociaux qui peuvent parfois jouer un rôle significatif comme structure de mobilisation.

Face à l'insuffisance des moyens et à l'ampleur des besoins, les investissements en matière d'infrastructure collective constituent un enjeu crucial qui conduit les dirigeants communaux à se mobiliser et à entrer en contact avec des acteurs pouvant appuyer leurs requêtes voire accéder à leurs demandes. Ainsi, lorsqu'il s'agit d'obtenir la construction d'une salle communale ou sa rénovation, chaque dirigeant recourt à sa propre stratégie qui varie selon la situation dans laquelle il se trouve, ou pense se trouver. Si c'est généralement auprès des services municipaux que les dirigeants expriment leurs demandes⁷, notons que les stratégies de sensibilisation des acteurs jugés influents peuvent varier. Dans le cas de Felipe, qui vient de créer une association afin d'éviter l'expulsion des familles de son secteur, et qui ne dispose, pour l'instant, d'aucun contact à la mairie, la stratégie consiste à mobiliser un intermédiaire au sein du quartier. Pour qu'une infrastructure collective soit construite dans son secteur, il sollicite donc « *Don Roberto* », dirigeant d'un autre secteur du quartier, « *qui connaît beaucoup de gens à la muni [municipalité]* ». De son côté, et alors que la campagne électorale pour les municipales bat son plein, Héctor, qui est l'un des principaux dirigeants de *Rincón Grande* et peut se prévaloir d'importantes relations avec les autorités locales, n'hésite pas à demander à Oscar, un cadre supérieur de la municipalité, de faire construire une salle communale dans le quartier. Quant à Maria, la présidente d'une association de *Rincón Grande* qui souhaite voir effectuer des travaux dans la salle dont elle assure la gestion, elle sollicite l'aide de la municipalité par le biais de Patricia, une employée municipale, qui habite le même quartier. Ainsi, chacun mobilise les intermédiaires qu'il connaît le mieux et avec qui il entretient les liens les plus

6. Les citations qui apparaissent en italique et entre guillemets sont extraites des notes de terrain et des entretiens réalisés durant notre terrain de recherche.

Notons que si les noms des *barrios* ont été conservés, les noms des personnes, des associations et des secteurs ont été modifiés.

7. Malgré quelques exceptions qui subsistaient encore en 2010 du fait du changement de réglementation, les services municipaux sont désormais en charge de l'entretien des salles communales. Chaque municipalité charge ensuite une association de quartier de la gestion quotidienne de la salle.

forts. Les réalisations qui résultent de ces sollicitudes ne sauraient être empiriquement considérées comme un *don collectif* qui rendrait les habitants redevables envers les élus de la municipalité, à l'instar du don *maussien*⁸ qui oblige celui qui reçoit envers celui qui donne [Mauss, 2007]. La simplification des démarches, présumée ou avérée, ainsi que les services rendus tendent cependant à être considérés par le dirigeant qui se les voit accorder, comme un « *témoignage de soutien* ». Ces faveurs viennent alimenter des liens forts entre le dirigeant et celui qui le « *soutient* ». Ces liens se caractérisent par la réciprocité qu'ils induisent, comme en témoigne l'exemple suivant :

Lorsque Maria sollicite du matériel pour « *sa* » salle, elle demande directement de « *l'aide* » à Patricia, une employée municipale, originaire du même quartier. Pour Maria, il est clair que Patricia lui facilite les démarches pour l'obtention du matériel. Quelques semaines plus tard, Luisa, une habitante d'un autre secteur et *amie* de Patricia lui demande de l'aide pour l'achat d'équipements d'arts martiaux pour son fils. Patricia propose que les associations du quartier sponsorisent l'adolescent et s'engage à demander l'aide de Maria, car, comme elle l'explique à Luisa :

« *Il y a quelques semaines, j'ai fourni à l'association des matériaux pour un projet... si je le lui demande, elle te donnera un coup de main* ».

Ainsi, la *réciprocité* fait figure de norme [Gouldner, 1960], « au sens de *schème* (ou de principe) immanent à la pratique, qu'il faut dire implicite plutôt qu'inconscient, pour signifier tout simplement qu'il se trouve à l'état pratique dans la pratique des agents » [Bourdieu, 2000, p. 250]. Et, parce que les échanges de matériels et de services s'inscrivent dans des relations durables, vécues sur le mode de la « *camaraderie* [*compañerismo*] », la probabilité que María, Luisa ou Patricia se conforment à cette norme n'en est que plus élevée. Les échanges décrits viennent ainsi occasionnellement réactualiser des liens durables. C'est pour cela que ce type d'interaction ne saurait se résumer à une pratique clientélaire circonscrite dans le temps et encore moins à un échange de faveurs instrumentalisé dans le seul but de capter des votes aux élections. Cependant, il n'en demeure pas moins que ce réseau de sociabilité et d'entraide, dans lequel Patricia joue un rôle central, pourra constituer le cas échéant une structure de mobilisation significative pour l'équipe de campagne d'Oscar, le supérieur de la fonctionnaire.

En favorisant la distribution de biens et de services par le biais d'employés municipaux ancrés dans les réseaux locaux, Oscar contribue à leur donner du pouvoir, tout en renforçant ces réseaux. Par exemple, en encourageant Eduardo, un autre employé originaire du quartier, à superviser la réalisation des plans coopératifs⁹ dans son secteur, Oscar exerce une influence significative sur la position de son employé. En permettant à Eduardo de pouvoir agir sur l'allocation de certaines ressources limitées, et notamment celles liées aux infrastructures communales, son chef lui permet d'accéder à une fonction d'intermédiaire. Dès lors, c'est vers Eduardo que les voisins se tournent pour faire couper un arbre, réparer la salle communale, ou obtenir un rendez-vous pour un emploi à la municipalité. Cela permet à l'employé d'accéder à des rétributions tant symboliques – puisqu'il est désormais reconnu dans son secteur – que matérielles – en tant que maître d'œuvre, il bénéficie régulièrement de cadeaux, quand il ne s'agit pas d'une rémunération pécuniaire. Dès lors, il

8. Dans son célèbre *Essai sur le don*, M. Mauss souligne « le caractère volontaire [...] apparemment libre et gratuit, et cependant contraint et intéressé » du don [2007, p. 66].

9. Le plan coopératif est une modalité qui permet la construction d'une infrastructure collective (réhabilitation d'un salon, d'une rue, d'un mur de contention...). La municipalité se charge de fournir le matériel et les machines nécessaires alors que les habitants du secteur fournissent la main d'œuvre. Un maître d'œuvre, généralement employé municipal, est chargé de superviser les travaux.

entretient avec ses voisins des liens qui, sans être particulièrement forts, pourront être mobilisés de façon sporadique. Quant à Oscar, il est considéré par ses employés comme « *un bon chef* » qui « [leur] *a trouvé du travail* » et « *qui les soutient toujours* ». Il bénéficie en retour d'une solide loyauté. Ainsi, de manière significative, lorsque Yolanda, une dirigeante de *Rincón Grande*, demande à Gustavo, employé municipal, « *pourquoi te sens-tu obligé de faire campagne pour ton chef si ton salaire c'est à ton travail que tu le dois ?* », ce dernier lui répond que « *c'est comme une obligation morale* ». Le lien entre Gustavo et son supérieur est donc exprimé sur le mode de l'impératif moral, dicté « par le 'dévouement' et la fidélité interpersonnelle » [Briquet, 1999, p.11]. Il demeure marqué par le désintéressement et ce, malgré le fait qu'il assure des fonctions utilitaires [Briquet, 1999, p.14].

En effet, les liens établis entre le chef et ses employés et entre ces derniers et les dirigeants communaux forment un réseau de relations sociales qui peut être mobilisé pendant les campagnes électorales et plus particulièrement pour les élections municipales. Patricia, Eduardo et les autres employés-courtiers se convertissent alors en acteurs-clés du *réseau de soutien partisan* du courant politique auquel appartient leur supérieur¹⁰. En assumant ouvertement son soutien à son chef [« *poniendo la cara [para su superior]* »], en argumentant que celui-ci « *a beaucoup soutenu la communauté* », en mobilisant des dirigeants communaux pour qu'ils « *emmène[nt] du monde* » aux activités de campagne, en favorisant de nouveaux échanges, en proposant à un dirigeant « *de faire un étage* » supplémentaire à une salle communale et en apostrophant un autre pour qu'il « *n'achète pas de matériel* » - arguant qu'il peut lui en fournir, l'employé-courtier se positionne comme un niveau d'intermédiation incontournable entre les dirigeants communaux et les cadres de la municipalité.

Or, si les échanges de faveurs renforcent ce réseau d'intermédiation, celui-ci demeure malgré tout relativement instable. En effet, s'il est vrai que les dirigeants communaux ne remettent que rarement en cause le processus d'allocation des ressources, ils sont en revanche en compétition pour faire partie du réseau d'intermédiation ou pour renégocier les positions établies au sein de celui-ci. De fait, si les salles communales font l'objet d'une concurrence aussi acharnée, c'est parce que cet espace contribue à mettre en lumière, au sein de chaque quartier, l'état de rapports de forces qui dépendent de la capacité de chaque acteur à obtenir des ressources matérielles et symboliques. Les lettres de dénonciation envoyées aux autorités, ainsi que les mobilisations collectives pendant les visites d'élus et de cadres de la municipalité constituent autant de tentatives pour démontrer l'illégitimité de leurs adversaires et ce faisant, faire valoir leur propre légitimité. C'est ainsi que, durant la campagne électorale, José Luis organise une mobilisation pour réclamer la gestion d'une salle communale dont un dirigeant concurrent a la charge. Alors que le maire de la ville vient faire campagne dans le secteur, des membres de l'association que préside José Luis se mobilisent autour de leur dirigeant pour demander à ce « *que la salle soit rendue à la communauté* ». A travers « *le registre du nombre* » [Offerlé, 1994, p.112], le dirigeant *met en scène* l'importance du groupe qu'il entend incarner. De fait, tout comme dans le cas du *big man* mélanésien décrit par Sahlins [1963, p.291], la renommée du dirigeant dépend de l'importance de son groupe et de sa capacité à le faire exister. Cette mobilisation pour la salle apparaît donc comme un moyen, pour le dirigeant, de

10. Dans le cas observé, Oscar soutient la faction libérationniste dont est issu le maire de la ville, candidat à sa propre réélection.

demander à être considéré comme un intermédiaire légitime, qui se verrait faciliter l'accès aux ressources municipales.

L'étude des échanges de faveurs, biens et services, liés aux salles communales permet d'analyser la permanence et la (re)structuration des relations entre les dirigeants et leurs *patrons* politiques, en particulier au niveau municipal. Cependant, pour saisir la formation de ces *réseaux de soutien partisan*, il est nécessaire de se pencher sur les ressorts de la mobilisation des groupes par les dirigeants.

« Les actes sont plus sincères que les paroles » : la capacité à « faire »¹¹ comme ressort de légitimité

« [Le logement] est un combat épuisant : gagner la confiance de la communauté... et puis ne pas la perdre... », (José Luis, dirigeant communal de Rincón Grande).

La compétition entre les dirigeants est constante. Pour conserver ou améliorer leur position par rapport aux autres, les dirigeants doivent démontrer leur *représentativité* et donc « fournir la preuve positive de l'assentiment » de ceux qu'ils disent représenter [Offerlé, 1994, p. 70-76]. Afin de comprendre ce qui conduit certains habitants à se mobiliser et à rester *loyaux* envers leur dirigeant [Hirschman, 1982], il convient d'étudier les liens qui se tissent entre celui-ci et les membres du groupe. Afin d'analyser les ressorts de la légitimité du dirigeant, la salle communale constitue un poste d'observation privilégié.

Dans les *barrios urbano-marginales* du Costa Rica, tout comme dans les *favelas* brésiliennes étudiées par C. Goirand [1998, p.112] ou dans les bidonvilles marocains analysés par L. Zaki [2005, p.430], le registre de la parole et des promesses apparaît comme étant largement disqualifié. La *parole* y est bien souvent considérée comme le propre du politique, donnant ainsi à voir l'ampleur du discrédit attribué à la classe politique costaricienne dans cette frange de la population. Face à la disqualification de la parole, la capacité à faire constitue un important ressort de légitimation, qui prévaut tant pour les candidats aux élections que pour les fonctionnaires ou les dirigeants communaux. Lorsque, dans le bureau d'un dirigeant, une affiche signale que « *les actes sont plus sincères que les paroles* » ; lorsque, pendant une campagne électorale, un fonctionnaire municipal conseille à un dirigeant de ne pas adresser aux candidats une liste de propositions focalisées sur « *des questions de logement mais plutôt sur des choses qui peuvent se faire, sur des projets plus accessibles... des petites rues, des équipements sportifs ou des salles communales ...* » ; lorsqu'une habitante explique la différence entre les « *dirigeants politiques* » qui sont « *ceux qui viennent, regardent et disent qu'ils vont faire quelque chose* » et le « *bon dirigeant* » qui « *agit, travaille pour sa communauté et apporte des solutions* » aux problèmes des habitants, c'est bien la capacité à agir concrètement qui est valorisée. La capacité à faire apparaît dès lors comme une norme de légitimation amplement partagée. De fait, nombre des acteurs qui participent de la vie des *barrios*

11. Dans un article où elle étudie le clientélisme et les ressorts de la politisation populaire dans les *favelas* de Rio de Janeiro, C. Goirand souligne que « Pour une majorité d'électeurs pauvres de Rio de Janeiro, la motivation du vote se résume [...] à un verbe : *faire*. On n'accepte de voter que pour le candidat qui *fait quelque chose*, avant l'élection ou au cours de la campagne électorale : par exemple, pour celui qui réalise des installations collectives dans le quartier où résident ses électeurs ou qui les aide personnellement en procurant à leurs enfants une inscription à l'école du quartier... Selon cette logique, on vote certes pour le candidat avec lequel on "sympathise", mais surtout, on ne vote que pour celui qui aura mérité l'élection par son engagement à faire quelque chose » [Goirand, 1998, p.112]. À ce sujet, on pourra également consulter la thèse de L. Zaki, sur le rapport au politique des habitants des bidonvilles au Maroc [2005, p.316-319 ; 430-433].

urbano-marginales, partagent et renforcent par le biais de leurs actions une vision normative selon laquelle il faut agir pour acquérir et conserver la confiance des habitants. Au quotidien, le dirigeant communal adopte donc des façons d'être, de dire et d'agir qui indiquent qu'il se conforme à cette norme. Cependant, la capacité à faire des dirigeants demeure restreinte. En effet, le dirigeant n'est pas en capacité de distribuer des ressources qui lui appartiendraient. Il ne peut redistribuer que celles qu'il réussit à se procurer et, lorsque celles-ci sont limitées, sa capacité de redistribution l'est tout autant. Parallèlement, « *le combat pour le logement* » est un processus de longue durée qui n'offre généralement que des résultats modestes. D'ailleurs, parmi les dirigeants interviewés, rares sont ceux qui peuvent se prévaloir d'avoir obtenu des solutions aux problèmes du logement. Dans cette perspective, et dans un contexte de vive concurrence entre les dirigeants, la construction (ou l'aménagement) d'une salle communale est donc présentée comme un succès qui a l'avantage d'être visible et aisément valorisable pour celui qui pourra s'en voir attribuer la réalisation.

En étant considéré comme l'instigateur de la construction d'une salle communale, le dirigeant démontre en effet qu'il sait « *ce qu'il faut faire pour que les choses se fassent* ». D'ailleurs, à l'instar de cet homme qui affirme que « *dans ce pays, il faut savoir profiter des hommes politiques ... sans quoi, on obtient jamais rien...* », les habitants de ces quartiers marginalisés considèrent généralement, non sans effet *performatif*, que les relations informelles avec le personnel politique représentent un moyen efficace d'accéder à des ressources.

Dans un contexte fortement concurrentiel, la capacité à agir, qui est elle-même associée au fait d'avoir des contacts stratégiques, devient donc un instrument de légitimation - et de délégitimation - dans les luttes entre dirigeants. C'est notamment ce qu'illustre ce commentaire d'un dirigeant au sujet de l'une de ses homologues :

« *Elle a fait du bon travail [au sujet de la lutte contre la fermeture de la cantine¹²]. Elle y a mis beaucoup d'amour, beaucoup d'enthousiasme... mais parfois, cela ne suffit pas ! Parfois il faut savoir à quelle porte frapper, pas vrai ? Où aller, à qui parler... Elle est en train d'apprendre, petit à petit... [rires] comme nous apprenons tous. Elle aussi, il faut qu'elle apprenne* », (Enrique, dirigeant communal de Los Cuadros).

En indiquant qu'« *elle* » ne sait pas encore ce que lui sait déjà, le dirigeant utilise un mode de *présentation de soi* qui lui permet de se donner à voir comme légitime tout en la discréditant [Goffman, 1973, p.23]. En effet, alors qu'il perçoit probablement l'éventualité - voire le risque - que nous puissions avoir une influence sur la configuration locale, en reconnaissant, par exemple, la légitimité de sa *rivale*, le dirigeant adopte une stratégie de disqualification. Ce commentaire contribue donc à alimenter les luttes permanentes entre les dirigeants dont la position sociale dépend de la capacité à s'imposer en tant que dirigeant légitime, tant auprès des membres de leur groupe, qu'auprès des acteurs extérieurs au quartier, qui sont toujours d'éventuels détenteurs de ressources. Finalement, en se targuant d'avoir obtenu la construction de la salle, puis son aménagement en cantine, le dirigeant signifie aux membres de son groupe qu'il est capable de mobiliser des réseaux stratégiques qui lui permettent d'accéder à des ressources que d'autres ne parviennent pas à obtenir. Bien que la salle communale ne s'inscrive pas parmi les priorités des habitants, elle agit ici comme un « effet de démonstration » qui illustre la capacité d'action du dirigeant, crédibilise ses paroles et donne plus de vraisemblance à ses projets. Si cela peut se traduire par le rapprochement de nouveaux habitants, notons que de tels « effets de démonstration »

12. Des cantines ont été créées dans certaines salles. Cependant, la fluctuation des subventions rend la permanence de ces structures très difficile.

permettent surtout de renforcer le réseau de relations. On peut ainsi postuler que la démonstration d'une capacité à faire permet de limiter la probabilité que des membres du groupe fassent *défection* [Hirschman, 1982], notamment en se rapprochant d'un autre groupe, ou adoptent un comportement *apathique* [Bajoit, 1988], caractérisé par une faible implication dans le collectif.

Ainsi, si la salle ne permet pas au dirigeant de stabiliser durablement sa position sociale, elle constitue cependant un moyen privilégié *d'agir* et de pouvoir *continuer à agir*. En effet, la gestion de la salle communale assure au dirigeant une position stratégique tant pour *solliciter* de nouveaux investissements que *pour être sollicité*, notamment afin de prêter le local. Dans la ligne des travaux de D. Knoke ou de J. Auyero, on peut donc dire que la gestion – et donc le contrôle – du salon permet au dirigeant d'accéder à une « *centralité positionnelle* » [D. Knoke, 1990 ; Auyero, 2001, p. 96].

La salle communale : théâtre du travail quotidien d'intermédiation

La plupart du temps, une fois la salle communale construite, elle est la propriété de la municipalité. Cependant, une association de quartier est ensuite chargée de sa gestion au quotidien. Tout comme l'association, la salle devient rapidement indissociable de la figure du dirigeant qui bénéficie ainsi d'une grande marge de manœuvre quant à sa gestion. Cela lui permet également d'être largement associé aux événements qui s'y tiennent. De fait, alors que les *barrios urbano-marginales* sont caractérisés par le manque d'espaces privé et public, la gestion de la salle représente une ressource considérable pour le dirigeant. La salle est en effet l'un des espaces où se déroulent de nombreuses rencontres entre les habitants du quartier et des personnes extérieures à celui-ci, à l'instar du personnel politique. Le fait de contrôler cet espace permet au dirigeant de pouvoir assurer, dans une certaine mesure, sa fonction d'intermédiation et ainsi, de pouvoir maintenir, voire améliorer, sa position sociale. C'est ce que permettent d'illustrer les différentes situations d'intermédiation que nous allons analyser ici.

Il arrive assez fréquemment que la salle communale soit le *théâtre* d'une rencontre entre des habitants du quartier et des personnes extérieures à celui-ci. Cela se produit notamment lorsqu'un événement dramatique survient. En effet, lorsqu'une partie d'un secteur est détruite par une inondation, un incendie ou un glissement de terrain ou qu'une famille n'a pas d'endroit pour veiller un défunt, la salle communale est mise à disposition. Cependant, la tâche du dirigeant ne se limite pas au prêt du local. En effet, il fait généralement le nécessaire pour rester sur place et « *pour voir en quoi il peut aider* ». Et, dans les cas où les familles relèvent de sa propre association, ou que le dirigeant de l'association à laquelle elles sont rattachées est absent, le dirigeant s'attache à trouver des solutions : en appelant les institutions concernées, en mobilisant ses contacts pour voir si ces derniers « *peuvent collaborer* » ou en envoyant des voisins faire une collecte... Lorsque les aides arrivent, le dirigeant poursuit son travail d'intermédiation avec, parfois, le soutien de ses proches, de ses « *satellites personnels* » [Sahlins, 1963, p. 290]. Il se charge donc d'accueillir les fonctionnaires et le personnel politique et d'organiser la redistribution des aides. Si cette situation permet d'apprécier la façon dont le dirigeant réactive d'anciens contacts, ou initie de nouvelles relations avec les visiteurs, elle permet également d'observer les modes de *présentation de soi* qu'il adopte. En distribuant lui-même les couvertures et en vérifiant que chacun est bien inscrit sur la liste des bénéficiaires, en ayant quelques mots gentils pour chacun et en se déclarant disposé à faire le nécessaire « *pour le bien des autres* », le dirigeant adopte des façons d'être et d'agir conformes à

l'image amplement partagée, et qu'il a lui-même largement intériorisée, de ce que doit être un « *bon dirigeant* » qui « *ne se bat pas pour lui [mais] pour sa communauté* ».

En dehors des événements tragiques, les salles communales servent aussi d'espaces de réunion pour les habitants du quartier, les dirigeants et les acteurs extérieurs lorsque des organismes publics, des organisations à but non lucratif (ONG) ou des groupes d'étudiants viennent y mettre en œuvre des projets. Là encore, le rôle du dirigeant est central puisque lorsque ce n'est pas lui qui sollicite la mise en œuvre du projet, c'est lui qui se charge de mettre la salle à disposition. Le local peut ainsi servir à des étudiants de l'université désireux, pour un travail civique, d'organiser des cours d'alphabétisation, à l'Institut National d'Apprentissage pour y donner des formations ou encore à une ONG pour y réaliser une expertise pour le compte du gouvernement... Que le dirigeant soit ou non le coordinateur de ces événements, c'est généralement lui qui est chargé de « *convoquer les gens* ». Lors des réunions, il est présent, pour ouvrir la salle et accueillir le public. Il est également là pour disposer les chaises et les tables, pour veiller à ce que la nourriture soit prête pour le repas, et tout simplement, « *pour aider* ».

En 2008, Claudio était considéré comme l'un des principaux dirigeants de *Rincón Grande* et gérait la salle communale que la municipalité venait de construire dans l'un des secteurs. Aussi, lorsque le ministère du Logement et des Établissements humains [*Ministerio de vivienda y de asentamientos humanos*] demande à une ONG de réaliser une expertise sur le quartier, le dirigeant met aussitôt la salle communale à disposition pour qu'y soit organisé un « *dialogue* » avec les habitants. L'activité a lieu une fois par semaine et, bien que le rôle de Claudio ne soit pas formellement défini, il apparaît comme le délégué de l'ONG dans le quartier. Il est notamment chargé par celle-ci de convoquer les habitants pour les réunions. Lors de la première session, le dirigeant semble très occupé. Il appelle les fonctionnaires municipaux pour qu'ils apportent des chaises, envoie sa secrétaire commander des repas et accueille les visiteurs... Tout au long de la journée, ce sont quelques dizaines de personnes qui se présentent, en grande majorité des dirigeants proches de Claudio, venus accompagnés de petits groupes. De fait, si le programme est prétendument ouvert à l'ensemble des organisations du quartier, les groupes représentés sont peu nombreux. Que ce soit parce que l'information n'a pas été diffusée ou parce que les antagonismes rendent inconcevables qu'un groupe participe à une activité identifiée comme étant celle d'un adversaire, l'événement a tendance à se transformer en réunion de *dirigeants satellites*. Tant par son attitude que par la force des relations qu'il entretient avec les dirigeants présents, Claudio apparaît ici comme une figure centrale, qui n'est pas sans rappeler celle du *big man*. Cette centralité est renforcée par le fait que l'événement se tient dans la salle communale, lieu directement assimilé à sa personne. Par le biais de ces réunions, le *big man*, cultive la relation qu'il entretient avec ses *satellites* en leur permettant, ou en se donnant à voir comme leur permettant, de créer de nouveaux contacts, utiles pour résoudre des problèmes présents et futurs. De fait, Yolanda, Susana, José Luis et les autres dirigeants présents sont venus pour « *parler* » avec les responsables du projet. Assise aux côtés du conseiller du ministre du Logement, Susana nous explique que si elle va à ce type de réunions, c'est « *para hacer patas* », c'est-à-dire, d'après le conseiller, afin de « *se faire des relations, de connaître des gens* ». Le procédé semble fonctionner puisque la semaine suivante, nous accompagnons le conseiller ministériel dans une visite qu'il rend à Susana. Elle l'a en effet invité à venir rencontrer quelques familles qui vivent dans des situations particulièrement précaires et ce, « *pour que le ministre les prenne en considération* ».

Ainsi, comme c'est généralement le cas lors d'une première rencontre avec les représentants d'une institution ou lors des premières sessions d'un programme, les dirigeants viennent « voir » pour ensuite « envoyer des gens » s'ils le considèrent nécessaire. D'après eux, face aux innombrables réunions auxquelles ils sont conviés, cette stratégie est avant tout un moyen pour « éviter l'usure de la communauté [evitar el desgaste de la comunidad] » dont ils reconnaissent ainsi la fragilité constitutive. Si les explications des dirigeants doivent être prises au sérieux, il faut également souligner qu'en s'instituant comme l'un des rares canaux de diffusion de l'information, les dirigeants renforcent leur influence sur le reste du groupe. À l'instar des *punteros* décrits par J. Auyero, la « concentration de l'information » est un élément central de la fonction d'intermédiaire du dirigeant communal [2001, p.96]. En effet, l'information et les contacts accumulés alimentent les échanges entre le dirigeant et les membres de son groupe et constituent par là même les moyens qui lui permettront de maintenir sa position par la suite. Si l'on reprend l'exemple de Susana, il apparaît en effet que si elle réussit à conserver son contact avec le conseiller du ministre, cela pourra lui permettre d'accéder, à l'avenir, à de nouvelles ressources, notamment informationnelles. C'est également ce que tend à démontrer l'exemple de Yolanda, dirigeante d'un *precario* de *Rincón Grande*. Deux ans après l'épisode de l'expertise pour le ministère du logement, et quelques mois avant les fêtes de fin d'année, celle-ci s'occupe d'organiser la fête et la collecte des cadeaux pour les enfants de son association. Pour ce faire, elle fait appel à « une dame du palais présidentiel » :

« Je l'ai connue lors d'un programme, qu'une [organisation] réalisait pour le ministère du Logement... il y a de ça deux ans... Maintenant elle ne travaille plus là [dans cette organisation], elle est au palais présidentiel... mais elle nous aide toujours pour les cadeaux des enfants... ».

Le jour de Noël, Viviana « la dame du palais présidentiel », autrefois responsable de l'un des axes du programme d'expertise réalisée pour le compte du ministère du Logement, se présente à la salle communale. Pendant l'événement, hormis la dirigeante, aucune des personnes consultées ne semble la (re)connaître. Les mères les mieux informées commentent qu'il s'agit d'une « dame du palais présidentiel », sans autre forme d'explication. Peu de personnes semblent cependant intéressées de savoir qui est cette donatrice qui n'a pas l'habitude de leur rendre visite. Bien que Viviana se trouve dans la salle pour distribuer les cadeaux et organiser des jeux, la relation *interpersonnelle* caractéristique du clientélisme ne se concrétise pas [Médard, 1976, p. 103] entre elle et ceux qui reçoivent les cadeaux, les enfants et leurs parents. S'il ne semble pas opportun de parler d'échange clientélaire entre Viviane et les membres du groupe, soulignons cependant que les cadeaux et l'organisation de la fête alimentent le réseau de relations dont tous font partie. De plus, cet événement permet à Yolanda de consolider sa relation avec Viviana tout en étayant auprès de son groupe sa position de dirigeante. En effet, la dirigeante est perçue comme la personne qui a su trouver une donatrice et qui a ainsi permis à chaque enfant de recevoir un cadeau. Comme dans la plupart des cas, même si le dirigeant ne résout pas le problème, il facilite la transaction qui en permet la résolution. Ce faisant, sa légitimité auprès des membres du groupe s'en trouve renforcée. Pour le dirigeant, ce travail d'intermédiation est donc un moyen de consolider les *liens forts* qu'il entretient avec ses *satellites*. Cela lui permet également de maintenir des *liens faibles* avec le reste du groupe. La légitimité qui résulte de sa capacité à agir apparaît finalement comme le fondement, tout au moins partiel, de sa capacité mobilisatrice.

Vers un réseau de soutien partisan

Pendant les campagnes électorales, Yolanda, Susana, José Luis et beaucoup d'autres dirigeants mobilisent leurs groupes pour qu'ils participent à des activités partisans. Ce travail de mobilisation s'opère notamment lors des réunions associatives. Ainsi, par exemple, lorsque José Luis réunit son association dans la salle communale en vue de fixer l'agenda pour les mois à venir, il évoque l'organisation du « *bingo pour les enfants et les mères de la communauté* », les réunions avec la ministre du Logement et une éventuelle manifestation. Il termine par ces mots :

« Ici, l'idée, c'est pas de faire de la politique. Je sais que ce n'est pas l'endroit idéal¹³. Et vous savez que vous êtes libres de voter pour qui vous voulez, c'est pour ça que je ne vais pas m'étendre. Mais on voulait vous dire que Yolanda et moi, on a décidé de participer activement à la campagne politique de Doña Laura¹⁴ », (José Luis, dirigeant de Rincón Grande).

En annonçant aux membres de l'association qu'ils coordonneront la campagne libérationniste aux prochaines élections, José Luis et Yolanda préfigurent la transformation de leur association en un *réseau de soutien partisan*. Pendant les mois qui suivent, nombre des membres de l'association seront en première ligne pour réaliser des porte-à-porte, distribuer des tracts, assister aux manifestations partisans et participer à l'organisation de la journée électorale. De la même manière, les membres du groupe de Yolanda, ceux de l'association de José Luis, les voisins de Susana travailleront activement dans la campagne. Si cette participation active semble être un moyen d'accéder à une rémunération pour certains, c'est aussi une manière de démontrer leur soutien à un dirigeant « *qui [les] soutient toujours* ». Pour les membres de leurs réseaux respectifs, et en particulier pour ceux avec qui ils entretiennent des *liens forts*, Yolanda et José Luis sont de « *très bons voisins* » qui « *se battent toujours pour leur communauté* » : en trouvant un cercueil pour un enterrement, en obtenant un rendez-vous difficile, en organisant la fête de Noël ou un bingo pour les enfants... *D'où viennent les aides ? Qui a payé le cercueil ? Qui a simplifié la démarche ? Qui a donné les cadeaux ?* Autant de questions qui ne semblent pas se poser les membres de ces groupes. Pourtant, ces solutions et ces cadeaux sont considérés comme autant de preuves de l'altruisme du dirigeant, altruisme qui alimente la confiance des membres du groupe envers leur dirigeant. Ces relations, qui doivent constamment être réactualisées, consolident la légitimité du dirigeant en tant que représentant du groupe. Par la suite, lorsque Yolanda, José Luis ou Susana demandent aux membres de leur groupe de remplir un bus pour aller à une manifestation, d'assister à une formation de deux heures pour les élections, ou encore d'arpenter tout le quartier aux côtés d'un candidat, le bus est rempli et des membres du groupe assistent à la formation et parcourent les rues du quartier en compagnie du candidat. Si, par manque d'éléments empiriques, ces observations ne nous permettent pas d'apporter de conclusions sur la question spécifique du comportement électoral, elles nous permettent cependant de mettre en évidence le fait que ces réseaux de sociabilité constituent, dans le cadre électoral, des structures de mobilisation essentielles pour les partis.

Conclusion

13. La loi 3859 qui régit les « associations de développement » stipule qu'il est absolument interdit d'utiliser l'association à d'autres fins que celles qui sont indiquées dans les statuts et règlements, et tout particulièrement de promouvoir des affrontements politiques électoraux, de faire du prosélytisme religieux ou d'encourager la discrimination raciale ». *Loi sur le développement de la communauté* – Loi N° 3589 du 07-04-1967, [en ligne] URL :

http://www.dinadeco.go.cr/index.php?module=Pagesetter&type=file&func=get&tid=8&fid=doc_digital&pid=15

[Consulté le 1^{er} novembre 2012].

14. En référence à Laura Chinchilla, candidate du Parti de Libération Nationale élue le 7 février 2010.

Ainsi, l'étude de la salle communale nous a permis d'analyser les relations entre les habitants des *barrios urbano-marginales* et les acteurs extérieurs à ces quartiers. Si ces relations ne sont bien entendu pas circonscrites à la salle communale, celle-ci n'en demeure pas moins un observatoire privilégié pour les étudier au quotidien et ainsi, pour pouvoir saisir les ressorts du travail d'intermédiation opéré par les dirigeants communaux.

D'abord, cela nous a permis d'étudier la façon dont les échanges de faveurs participent de la structuration de complexes réseaux d'interdépendance et de sociabilité, qui peuvent constituer de solides *réseaux de soutien partisan* lors des campagnes électorales. Cependant, soulignons que l'importance des relations décrites ici, entre les dirigeants et les cadres de la municipalité, ne doit pas être surestimée. En effet, pour être en mesure d'apporter des réponses aux innombrables sollicitudes des membres de son groupe, le dirigeant communal est contraint de multiplier les contacts avec des donateurs potentiels. Il se retrouve alors pris dans une pluralité de relations, qui engendrent de multiples loyautés, qui peuvent se révéler contradictoires. Dans ce contexte, si cette analyse permet de mieux saisir les ressorts du travail d'intermédiation, elle invite cependant à se pencher sur les stratégies de hiérarchisation mises en œuvre par les dirigeants communaux.

En outre, la salle communale constitue un espace particulièrement approprié pour observer la façon dont le dirigeant alimente au quotidien les relations qu'il entretient avec les membres de son groupe. La capacité à *faire* ou, tout au moins, à être considéré comme celui qui fait ou qui permet que « *les choses se fassent* », est ainsi apparue comme un facteur essentiel de légitimation pour le dirigeant. Il paraît alors fondamental de s'intéresser aux perceptions et aux productions de sens associées au travail d'intermédiation, au-delà de l'échanges pragmatiques proprement dit [Briquet, 1999, p.10]. L'analyse des perceptions et des modes d'interprétation, en nous permettant de saisir les normes sociales qui prévalent dans les groupes étudiés, améliore notre compréhension des ressorts de la participation populaire. Cela permet notamment de comprendre comment la permanence de *liens forts*, que l'on peut qualifier de « liens clientélares », peut favoriser la participation politique et ce, sans que des techniques de contrôle n'aient besoin d'être mises en œuvre. Comme cela a été démontré par ailleurs [Auyero, 2001 ; Levitsky, 2001], ces *liens forts* peuvent constituer d'importantes structures de mobilisation, notamment pour les partis politiques. Cependant, l'analyse empirique nous amène à considérer que les habitants liés aux dirigeants par des *liens forts* sont extrêmement peu nombreux. Au-delà des relations clientélares et des *obligations réciproques* qu'elles induisent [Briquet, 1999], il semble donc primordial de s'intéresser plus amplement aux relations caractérisées par des *liens faibles* et ce, afin de comprendre dans quelles configurations et par le biais de quels processus elles peuvent être mobilisées.

Bibliographie

ACUÑA CHAVERRI Iván Anselmo, *Aproximación al clientelismo político en el sistema político costarricense: dos estudios de caso*, Mémoire de Licenciatura en Science Politique, Université de Costa Rica, 2007.

AUYERO Javier, *Poor people's politics. Peronist survival networks and the legacy of Evita*, Durham & London, Duke University Press, 2001.

- AUYERO Javier, « Clientelismo político en Argentina: doble vida y negación colectiva », *Perfiles Latinoamericanos*, 20, 2002, p. 33-52.
- BAJOIT Guy, « Exit, voice, loyalty... and apathy. Les réactions individuelles au mécontentement », *Revue française de sociologie*, 1988, vol. 29, n°2, p. 325-345.
- BOURDIEU Pierre, *Esquisse d'une théorie de la pratique*, Paris, Ed. du Seuil, 2000, [1^{ère} éd. 1972].
- BRIQUET Jean-Louis, « La politique clientélaire. Clientélisme et processus politique », in BRIQUET Jean-Louis, SAWICKI Frédéric (dir.), *Le clientélisme politique dans les sociétés contemporaines*, Paris, Presses Universitaires de France, 1998, p. 7-37.
- BRIQUET Jean-Louis, « Des amitiés paradoxales. Échanges intéressés et morale du désintéressement dans les relations de clientèle », *Politix*, vol.12, n°45, 1999, p. 7-20.
- BRIQUET Jean-Louis, « Les formulations savantes d'une catégorie politique. Le clientélisme et l'interprétation sociohistorique du 'cas italien' », *Genèses*, 62, 2006 p. 49-68.
- COMBES Hélène, « ¿Dónde estamos con el estudio del clientelismo? », *Desacatos*, 36, 2011, p. 13-32.
- DE VRIES Pieter G. *La modernización del clientelismo en el atlántico de Costa Rica*, Heredia, EUNA, 2001.
- FLODERER Camille, *Les relations État / Société : un ressort de la stabilité démocratique du Costa Rica? Le cas de Rincón Grande de Pavas*, Mémoire de Master en Science Politique, Institut d'Études Politiques d'Aix-en-Provence, 2008.
- FREIDENBERG Flavia, LEVITSKY Steven, « Organización informal de los partidos políticos en América latina », *Desarrollo Económico*, vol. 46, n°184, 2007, p. 539-568.
- GAY Robert, « Community organization and clientelist politics in contemporary Brazil: a case study from suburban Rio de Janeiro », *International Journal of Urban and Regional Research*, 1990, vol. 14, n°4, p. 648-665.
- GOFFMAN Erving, *La mise en scène de la vie quotidienne*, Vol. 1, Paris, Éd. de Minuit, 1973.
- GOIRAND Camille, « Clientélisme et politisation populaire à Rio de Janeiro », in BRIQUET Jean-Louis, SAWICKI Frédéric (dir.), *Le clientélisme politique dans les sociétés contemporaines*, Paris, Presses Universitaires de France, 1998, p. 111-144.
- GOULDNER Alvin W, « The norm of reciprocity: a preliminary statement », *American Sociological Review*, vol. 25, n°2, 1960, p. 161-178.
- GRANOVETTER Mark S. « The strength of weak ties », *American Journal of Sociology*, vol. 78, n°6, 1973, p. 1360-1380.
- HELMKE Gretchen; LEVITSKY Steven, « Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda », *Perspectives on Politics*, vol. 2, n°4, 2004, p. 725-740.
- HIRSCHMAN Albert O., *Bonheur privé, action publique*, Paris, Fayard, 1982.
- KITSCHELT Herbert, WILKINSON Steven. *Patrons, clients, and policies: patterns of democratic accountability and political competition*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.
- LEVITSKY Steven, « An "organised disorganization": informal organization and the persistence of local party structures in Argentine Peronism », *Journal of Latin American Studies*, vol. 33, n° 1, 2001, p. 29-66.
- MAUSS Marcel, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Quadrige Grands textes », 2007, [1^{ère} ed. 1924-1925].
- MEDARD Jean-François, « Le rapport de clientèle. Du phénomène social à l'analyse politique », *Revue française de science politique*, vol. 26, n°1, 1976, p. 103-131.

- MOLINA ALFARO Eugenia, *Repercusiones político-organizativas del acuerdo político firmado entre los Frentes de la Vivienda y el Estado durante la administración Arias Sánchez*, Mémoire de Master en Sociologie, Université de Costa Rica, 1990.
- O'DONNELL Guillermo, « Ilusiones sobre la consolidación », *Nueva Sociedad*, 144, 1996, p. 70-89.
- OFFERLE Michel, *Sociologie des groupes d'intérêt*, Paris, Montchrestien, 1994.
- SAHLINS Marshall D., « Poor Man, Rich Man, Big-Man, Chief: political types in Melanesia and Polynesia », *Comparative Studies in Society and History*, vol.5, n°3, 1963, p. 285-303.
- VOMMARO Gabriel, *Regards croisés sur les rapports des classes populaires au politique en Argentine. Retour sur la question du clientélisme*, Thèse de doctorat en Sociologie, École des Hautes Études en Sciences Sociales, 2009.
- VOMMARO Gabriel, QUIRÓS Julieta, « 'Usted vino por su propia decisión': repensar el clientelismo en clave etnográfica », *Desacatos*, 36, 2011, 36, p. 65-84.
- ZAKI Lamia, *Pratiques politiques au bidonville, Casablanca (2000-2005)*, Thèse de doctorat en Science Politique, Institut d'Études Politiques de Paris, 2005.

"De l'association de quartier au réseau de soutien partisan. Éléments pour une analyse localisée des relations clientélares au Costa Rica"

Resumé: À partir d'un terrain de recherche réalisé dans trois *barrios urbano-marginales* de la Grande Aire Métropolitaine de San José (Costa Rica), cet article porte sur les relations qui se tissent entre les habitants de ces quartiers et le personnel politique. Afin d'étudier le travail d'intermédiation, nous nous concentrons tout particulièrement sur la figure du dirigeant de quartier et sur l'un de ses principaux espaces d'action : la salle communale. En plus d'être le lieu où se nouent les liens entre les « habitants-clients », les « dirigeants-courtiers » et les « patrons politiques », la salle constitue bien souvent l'enjeu même de ces relations et des luttes de pouvoir qui les accompagnent. Elle est en cela un poste d'observation privilégié pour analyser au quotidien la façon dont se structurent de complexes réseaux d'interdépendance, qui peuvent constituer d'importants *réseaux de soutien partisan* dans la configuration électorale. À partir d'une approche ethnographique, cet article se propose de contribuer à une analyse de la participation politique des couches populaires au Costa Rica.

Mots clefs: clientélisme, intermédiation, légitimation, loyautés partisans, couches populaires.

"De la asociación comunal hacia la red de apoyo partidario. Elementos para el estudio localizado de las relaciones clientelares en Costa Rica".

Resumen: Con base en trabajos etnográficos en tres barrios urbano-marginales de la Gran Área Metropolitana de San José (Costa Rica), este artículo se interesa a las relaciones sociales de tipo clientelista a través de la figura del dirigente comunal y de uno de sus espacios de acción: el salón comunal. De hecho, además de ser uno de los lugares donde se tejen las relaciones entre los « habitantes-clientes », los « líderes-brókeres » y sus « patrones políticos », el salón es muchas veces el objeto mismo de dichas relaciones y de las luchas de poder que les acompañan. Constituye entonces un puesto de observación privilegiado que nos permite analizar cómo se tejen cotidianamente complejas redes entretejidas, que pueden procurar importantes estructuras partidarias en las configuraciones electorales. Desde una metodología etnográfica, intentamos en este artículo contribuir al análisis del apoyo partidario y de la participación política de los sectores populares en Costa Rica.

Palabras claves: clientelismo, intermediación, legitimación, apoyo político, sectores populares.

"From the community organization to the partisan support network. A local approach of clientelist relationships in Costa Rica"

Abstract: Based on ethnographic fieldwork in three *poor urban settlements* of San José's Greater Metropolitan Area, this article examines the *clientelistic* relationships undertaken the figure of the *barrio* leader and one of his more routine spaces of action: the community center. In fact, besides it being a space where relations between the « local clients », the « leaders-brokers » and their « political patrons » regularly take place, the community center is also often the object of these social relations and the power struggles that relate to them. The community center, then, becomes an important object in itself which allows us to come to understand the how daily practices emanating from the tightly-knit networks that tend to structure party-based politics at election time. From a methodological position that stresses ethnographic perspective, I intend in this article to contribute to an analysis of party support and political participation of poor urban in Costa Rica.

Key words: clientelism, brokerage, legitimization, political support, urban poor.