

Louvain School of Management

Les pratiques de prêt sans intérêt : une étude de cas chez les entrepreneurs en territoire urbain bruxellois

Auteur : **Mellas Aymane**

Promoteur : **de Nanteuil Matthieu**

Année académique **2023-2024**

Travail de fin d'études (TFE) en vue d'obtenir le titre de **Master**

Sciences de Gestion (finalité approfondie) GEST2MA

Horaire de jour

TABLE DES MATIERES

I.	Introduction	4
II.	Revue de Littérature	8
2.1	Premiers éléments de contexte : une situation d'agents économiques musulmans dans une Europe contemporaine.	8
	L'Islam globalisé : des identités socioéconomiques musulmanes	8
	La présence musulmane en Belgique : pour une recontextualisation historique.....	9
2.2	Commerce musulman : entre ethnique et religieux.....	11
	Mosquée et marché : une unité symbiotique ancienne.....	11
	Le « commerce ethnique » : une catégorie controversée	12
	Le commerce « ethnoreligieux » : un tournant migratoire à caractère religieux.	14
2.3	Don / contre don ou les origines de la dette en sciences sociales :	15
2.4	L'entreprise et la religion : les fantômes de Weber	16
III.	Cadre conceptuel.....	18
3.1	Problématisation	18
3.2	L'économie des grandeurs : outil de la sociologie économique pour les pratiques marchandes des entrepreneurs musulmans.....	19
	Préambule au modèle de la justification (EG)	19
	Ethique, justification et épreuve	20
	Les cités : entre justifications et grandeurs.....	22
3.3	Opérationnalisation du modèle de la Justification	26
	L'EG comme cadre d'évaluation commun des pratiques économiques des entrepreneurs musulmans bruxellois.....	26
	L'épreuve, le lieu, les personnes et les objets comme points de départ	27
	Les grandeurs les cités : une économie des pratiques de prêt sans intérêt des entrepreneurs musulmans	29
	Mobilisation des EG chez les entrepreneurs bruxellois musulmans	31
IV.	Méthodologie	32
4.1	Contexte d'usage	32
	Le terrain d'enquête : des quartiers à majorité musulmane en territoire urbain bruxellois	32
	Méthode et récolte de données : entre observations participantes et entretiens semi-directifs	33
	Le questionnaire : une entreprise en perpétuel mouvement.....	35
4.2	Une tripartition dans la méthode : entre descriptif, compréhensif et critique	36
	Descriptif et compréhensif : une contradiction des approches ?.....	38
V.	Résultats & analyses de l'enquête	41

Partie I : De la description des pratiques de prêt	41
5.1 Quelques caractéristiques sur les entrepreneurs musulmans bruxellois, notamment en matière d'emprunt	41
Des activités entrepreneuriales hétérogènes avec une référence à l'Islam	41
Emprunt & nationalité : prêt culturel ?	42
Le prêt à intérêt et l'âge : une pratique générationnelle ?	43
La pratique de prêt à intérêt comme pratique genrée ?	43
5.2 Les pratiques de prêt sans intérêt chez les entrepreneurs : modalités et formes	44
Modalités d'emprunt : chez qui emprunter ? A qui prêter ?	44
Formalités d'emprunt : entre confiance, foi & écrits	45
Partie II : <i>De la justification</i> . Des pratiques de prêt	47
5.3 Une économie des grandeurs : le cas des entrepreneurs musulmans en territoire urbain bruxellois	47
Intérêt/Riba*: l'esquisse de justifications	47
La définition de l'intérêt comme logique argumentative <i>en soi</i> : un réflexe inné ?	54
La pratique du prêt à intérêt : l'indicateur d'une pluralité des cités	55
Une distribution dominante des « cités inspirées » et des « cités marchandes »	56
Entre foi et rationalité économique : le sacrifice des choix convictionnels	57
Justifications « inspirées » pour légitimer l'intérêt ?	60
Une distribution asymétrique des cités « marchande », « industrielle » et « inspirée »	62
« <i>Emprunter coûte de l'argent</i> » : le choix lourd d'une cité « industrielle-marchande »	63
Une <i>umma</i> * désunie : le rejet d'une « cité civique »	66
VI. Discussion et conclusions	68
VII. Bibliographie	72
VIII. Annexes	78

I. INTRODUCTION

La présence musulmane dans l'espace belge est un phénomène aujourd'hui bien établi. (Dassetto, 2011) Celle-ci se concentre notamment dans certains quartiers de Bruxelles où elle tend à s'organiser localement. (Torrekens, 2007) Bien que les statistiques officielles sur l'appartenance religieuse ne permettent, en principe, pas d'évaluer une telle présence, (Torrekens, 2007) certaines estimations recenseraient entre 230.000 et 360.000 musulmans en région bruxelloise¹ (Dassetto 2011 ; Faux, 2012), faisant de la capitale européenne, *'une des villes les plus musulmanes dans le monde occidental'*. (Torrekens, 2009) La concentration géographique des communautés musulmanes dans certaines communes², et plus précisément dans certains quartiers bruxellois n'ont pas tardé à produire des formes d'organisations sociales particulières. (Dassetto, 2017) Ainsi, a-t-on pu observer des phénomènes organisationnels, tels que la construction de mosquées et d'associations Islamiques (Dassetto, 2011 ; Torrekens, 2009). Ces diverses formations traduisent souvent des enjeux de visibilité, des besoins d'autonomies, des stratégies d'appropriation de l'espace urbain et peuvent être bien souvent sources de tensions sociales. (Touzri, 2010 ; Torrekens 2007)

Entre autres, la dimension commerciale est partie intégrante de ces phénomènes collectifs de l'Islam bruxellois. (Dassetto, 2016) Bruxelles constitue effectivement un lieu dynamique pour l'activité marchande de biens à caractère « **ethnoreligieux** »³ et de signes symboliques d'appartenance religieuse, ce qui peut bien évidemment créer une « niche économique » exploitable pour les commerçants musulmans. (O. Roy, 2009 ; Dassetto, 2011 ; Manço, 2008) Généralement, ces produits « *halal** » cherchent à respecter les préceptes de l'Islam et renvoient par exemple, aux produits alimentaires sans alcool, aux viandes par abattage rituel, des livres religieux, des

¹ Ces chiffres peuvent être reconsidérés actuellement

² Molenbeek, Schaerbeek, Saint-Josse, Anderlecht... (Torrekens, 2007)

³ La barrière théorique entre commerce ethnique et religieux semble être ici poreux, et les deux se confondent. Ainsi, la 'rue de Brabant' (Bruxelles) qui était reconnue pour son attractivité commerciale ethnique a pris des tournants religieux. (Dassetto, 2011) Nous développerons ce point plus tard.

agences de voyage vers la Mecque, rapatriement de défunts... (Dassetto, 2011) L'islam bruxellois semble donc répondre à certaines caractéristiques de marché puisqu'il organise et régule localement des offres de biens et d'emploi avec une référence à l'islam, des acheteurs qui demandent et consomment des articles de « culture islamique » mais également des fournisseurs de capitaux qui investissent dans ces organisations économiques. (Manço, 2008 ; Dassetto, 2011) Cet *univers ethnoreligieux*, pour paraphraser Dassetto (2011), désigne ainsi des modes de consommation, de production et d'investissements qui sont significativement déterminés par une -certaine- interprétation de l'éthique musulmane.

On a pu effectivement lire un nombre croissant d'articles (scientifiques et médiatiques) sur les phénomènes de régulation et de certification de l'industrie de la viande *halal*⁴, qui sont d'ailleurs souvent mêlés à des **enjeux politiques et institutionnels** importants. (Dassetto, 2011) Une autre branche de la littérature sur l'économie de l'islam belge aura pu susciter d'autant plus d'attention ; celui des produits financiers islamiques et de sa compatibilité dans un contexte belge-européen.⁵ (Ridouan, 2021)

Néanmoins, les productions scientifiques sur des pratiques économiques **religieusement connotées**, -ou orientées par l'éthique religieuse- restent généralement **rare**s. De plus, ces deux phénomènes économiques sont souvent étudiés sous une perspective macro-économique ou sectorielle. Une approche sur les comportements économiques individuels, ou les construits collectifs des phénomènes économiques n'est que très rarement envisagée (Manço, 2008).

S'inscrivant principalement dans une lecture « formelle » de calculs économiques, *coûts-bénéfices* ou de conformité à des règles de droit, ces approches antérieures de l'économie islamique laissent peu -voire pas du tout- de place à la rationalité substantielle de la pratique économique musulmane (Amougou & de Nanteuil, 2022).

⁴ « Colruyt s'intéresse au marché du halal ». La Libre, 27 janvier 2020. La Libre.be.
<https://www.lalibre.be/economie/entreprises-startup/2020/01/27/colruyt-sinteresse-au-marche-du-halal-JIF4CUDGBZAVNNUOHZRM5TZITE/>

⁵ J'aimerais citer ici le travail bien détaillé de Allaa Ridouan, "Essays on Islamic finance The stakes and interest for its stakeholders: a study on the Belgian retail demand and the financial supply Hybrid Research in Management Science" (2021)

En d'autres termes, une investigation sur les interactions sociales, les dimensions culturelles, religieuses et les orientations éthiques **qui sous-tendent les activités économiques** n'est pas suffisamment prise en charge. C'est à ces lacunes que cette étude souhaite apporter des premières propositions réflexives.⁶

Plus particulièrement, ce mémoire en sciences de gestion s'inscrit dans une perspective socioéconomique que l'on peut qualifier de wébérienne ou post-wébérienne, -c'est-à-dire qui considère que l'éthique religieuse occupe une place prépondérante dans les choix, et les orientations données aux activités économiques -. Il vise à explorer l'influence de l'éthique musulmane dans un objet foncier des activités commerciales, celui de **l'emprunt**. L'objectif de cette démarche compréhensive **est de savoir si l'éthique financière musulmane, qui proscrit l'intérêt usurier, porte des effets sur les orientations économiques des acteurs, en particulier dans leurs besoins de capitaux**. Il est probable que cette disposition éthique de type religieuse soit mêlée à d'autres référentiels-ou de « répertoires axiologiques » - tels que le besoin identitaire, communautaire le lien social, la culture nationale ou encore le territoire... Non sans nier ces dimensions qui peuvent traverser-de loin ou de près- le phénomène du prêt sans intérêt, la présente recherche entend porter un regard plus insistant sur l'éthique religieuse en tant que telle. Par ailleurs, faire l'économie de ces autres registres valoriels ne saurait rendre justice à la place réelle de l'éthique économique musulmane puisque celle-ci peut difficilement être captée *en solitaire*. Après tout, le « *Coran incorpore l'ordre social dans le religieux*. » (Nasr, 2000 ; pp. vii.).

De quels types de prêt parle-t-on ? De quelles références éthico-légales s'agit-il ? Quelles sont les conditions matérielles/sociales de tels arrangements ? Dans quels lieux/modalités prennent-ils forme ? Quels effets de ces prescriptions légales sur les consciences économiques et leurs activités ? Quelles tensions éthiques peuvent rencontrer les acteurs ? Quels sont les enjeux de tels ajustements ? Tels sont les

⁶ Cette approche qui évalue éthique religieuse et pratique économique n'est évidemment pas nouvelle. Cependant, une sociologie économique de l'Islam belge qui évacue l'éthique religieuse n'est pas assez exploitée. Les études jusqu'ici restent assez descriptives. De plus, l'objet économique qui est le nôtre, à savoir le prêt sans intérêt est relativement nouveau dans le contexte belge. Les contributions de l'étude seront explicitées plus tard.

questionnements non-exhaustifs qui accompagneront notre réflexion sur cet objet économique relativement novateur en contexte belge.

A cet égard, notre étude s'intéresse aux **pratiques de prêt (sans intérêt) auprès des commerçants musulmans en territoire urbain bruxellois**. Elle tente dans une approche **compréhensive**, de clarifier les pratiques économiques des acteurs, -qui se matérialisent dans ce travail par le prêt sans intérêt- et de confronter ces dernières à leurs justifications normatives, qu'elles soient essentiellement issues de la tradition éthico-légale musulmane et/ou d'autres registres identitaires, communautaires, territoriales...

Ce faisant, le modèle de la « **justification** », ou l'« **économie des grandeurs** » (**EG**) de Boltanski et Thévenot (1991) s'apparente comme une **grille d'analyse empirique** à la fois pertinente pour lire ce phénomène économique et cohérente avec son ambition compréhensive. (Jacquemain, 2001)

En clair, l'élucidation de cette question de recherche s'articulera autour de (1) la contextualisation des éléments socioéconomiques qui tournent autour de l'objet d'étude. (2) Dans un deuxième temps, le déploiement de la **problématique** à l'aide **du modèle de la justification** (3) Ensuite, nous expliciterons les méthodes et le terrain d'enquête. (4) Enfin, l'exposition des **résultats** à la lumière du modèle des cités.

II. REVUE DE LITTÉRATURE

Cet état de l'art reprend plusieurs « thèmes » qui nous semblent important à interconnecter afin de mieux pouvoir saisir les tenants et aboutissants de l'objet d'étude. En sus de l'intérêt synthétique, notre démarche aspire doublement à situer notre propre apport dans la littérature scientifique et d'esquisser les premières prémices du cadre conceptuel mobilisé dans cette étude.

2.1 PREMIERS ÉLÉMENTS DE CONTEXTE : UNE SITUATION D'AGENTS ÉCONOMIQUES MUSULMANS DANS UNE EUROPE CONTEMPORAINE.

L'ISLAM GLOBALISÉ : DES IDENTITÉS SOCIOÉCONOMIQUES MUSULMANES

La particularité de la présence musulmane en Belgique, -et on pourrait conjecturer en Europe⁷ -réside dans le fait qu'elle prend justement genèse pour des raisons d'**ordre économique**. (Manço, 2000) L'Islam européen naît avec l'**immigration économique** des populations musulmanes, laquelle s'inscrit forcément dans des **phénomènes de mondialisation**. (Manço, 2000 ; Bastenier, 2010)

Dans ce contexte particulier, on assiste à un « **affaiblissement des identités nationales** », marqué principalement par la perte d'attache progressive au pays d'origine. Elle laisse place à ce que Olivier Roy nomme une « **néo-ethnicité** », c'est-à-dire l'expression de « [...] catégories (identitaires) utilisées [qui] sont précisément celles des pays d'accueil et de la culture occidentale. » (Roy, 2009 : 68 ; Hamès, 2003 : 119). De surcroît, un second phénomène se dessine : - l'anthropologue **Marcel Mauss** (2019) en avait certainement formulé les bases plus tôt - : l'« **individualisation de la vie religieuse** ». Les deux facteurs -i.e l'affaiblissement

⁷ Bien qu'il faut le noter, les histoires d'immigration musulmane parmi les pays Européens restent sensiblement distinctes. Les histoires coloniales et leurs trajectoires dessinent un autre rapport à l'immigration. C'est le cas notamment de la France et du Royaume-Uni. 'Un portrait sociologique de l'Islam en Europe' pg. 23 (Perria, 2010)

des identités nationales et l'individualisation du religieux- juxtaposés donnent naissance à un « **occidentalisation de l'Islam** » (Roy, 2009).

Appliqué à la **sphère économique**, on pourrait sans doute parler d'une **ré-islamisation** de la vie économique (Ridouan, 2021). Ainsi, cette nouvelle identité musulmane occidentale -et individuelle- se caractérise par une **réappropriation de divers produits économiques « modernes »**. On peut donc étayer son appartenance religieuse par des moyens économiques « tendances » (Maréchal & El Asri, 2012). Ces produits concernent autant la vente de cassettes de prédicateurs musulmans, que les produits financiers (Haenni, 2005 ; Bergeaud-Blackler, 2007 ; Sor, 2012). L'« **islam de marché** » -pour reprendre Haenni (2005)- tend donc à s'inscrire aussi bien dans la circulation des produits économiques que dans un *ethos* de **développement de soi**. Il ne sera donc pas étonnant d'observer chez l'« **entrepreneur musulman** » – nous reviendrons sur cette notion primordiale dans notre mémoire – la conjugaison d'une piété rigoureuse et d'une « **réussite dans les affaires** » structurant donc la vie économique de celui-ci. (Sor, 2012).

LA PRÉSENCE MUSULMANE EN BELGIQUE : POUR UNE RECONTEXTUALISATION HISTORIQUE

L'Islam « belge », est une religion reconnue depuis **1974** par l'Etat belge. (Torrekens, 2012). La reconnaissance du culte islamique prend place dans un contexte particulier : le choc pétrolier du début des années 70 (Sagësser & Torrekens, 2008). Dans ce contexte de crise, certaines considérations économiques et diplomatiques ont pour Sagësser & Torrekens (2008), facilité la reconnaissance de l'Islam en Belgique. Elle naît également dans un contexte d'immigration massive de main d'œuvre dès les années 60.

Dès la fin de la seconde Guerre Mondiale, la Belgique signe -dans un contexte de reconstruction des sociétés européennes- avec l'Italie un accord officiel d'importation de travailleurs italiens sur le territoire Belge (Manço, 2000). Néanmoins un évènement catastrophique pousse l'Etat Italien à revoir les conditions de travail de ses émigrés : la tragédie au sein d'une mine de Marcinelle en 1956 causant la mort de 136 italiens (Manço, 2000). La Belgique alors, tente de nouveaux accords économiques avec des pays moins regardants en matière de protection sociale et de sécurité du travail :

« [...] Les autorités concluent des accords avec d'autres pays : l'Espagne (1956), la Grèce (1957), le Maroc et la Turquie (1964), la Tunisie (1969), l'Algérie et la Yougoslavie (1970). » (Manço, 2000)

Pour beaucoup d'auteurs comme Corine Torrekens, Ural Manço, Felice Dassetto, et d'autres, c'est essentiellement par l'**immigration économique de travailleurs Marocains et Turcs** que se constitue une communauté musulmane qui est une force ouvrière majeure pour le pays (Manço, 2000 ; Torrekens, 2007 ; . En effet, l'Etat belge, favorise, dès cette période, le regroupement familial des immigrés. (Manço, 2000).

De plus, selon Manço (2000), une fois le *baby-boom* d'après-guerre passé, l'Etat belge se penche de plus près sur les premiers flux migratoires. En effet, cette présence nouvelle sur le territoire belge intéresse les autorités belges non plus seulement pour des raisons économiques *i.e réserve de main-d'œuvre* », mais également **une réserve démographique** importante, puisque la baisse de natalité et le vieillissement de la population belge deviennent une source de préoccupation pour l'Etat Belge. (Manço, 2000). Pour ces raisons, le gouvernement belge encourage le regroupement familial.

Cependant, la **crise pétrolière de 1973** marque dans la plupart des pays d'Europe, l'arrêt de l'immigration *contingentée* (Kagné et Martiniello, 2001b). La fin de *l'immigration de travail* marque ainsi l'essor du regroupement familial qui, jusqu'à nos jours, demeure la forme d'immigration légale la plus répandue en Belgique (Fondation Roi Baudoin, 2011). Le regroupement familial marque ainsi la première visibilité de la présence musulmane sur le territoire belge, laquelle est caractérisée par l'arrivée des familles et la formation de quartiers musulmans, ainsi que l'apparition des premières mosquées – sous forme d'A.S.B.L notamment-. (Manço, 2000).

Selon Corinne Torrekens (2012), dès le début des années 80, l'arrivée massive d'immigrés d'origine musulmane fait apparaître les premiers fondements d'« *attitudes et discours xénophobes de la part des pouvoirs publics* » bruxellois. Pour la même autrice, ces immigrés d'origine musulmane sont généralement représentés par trois **communautés ethniques** distinctes : **communautés marocaines, turques, et albanaises** (Torrekens, 2012).

2.2 COMMERCE MUSULMAN : ENTRE ETHNIQUE ET RELIGIEUX

MOSQUÉE ET MARCHÉ : UNE UNITÉ SYMBIOTIQUE ANCIENNE

Les configurations urbaines de la ville traditionnelle musulmane mêlent symbiotiquement *masjid** (mosquée, ou littéralement lieu de prosternation) et *suq** (marché) (Sinaceur, 1977). Ainsi, **mosquée et marché incarnent une complémentarité nécessaire, jamais exclusive**. L'un des premiers actes fondateurs de l'islam en tant que religion instituée est nul doute l'établissement de la première mosquée par Le Prophète Muhammad [PBSL] qui est alors leader politique et spirituel (Lings, 2006). Le second, non loin du premier, est avec l'acte Constitutif de Médine, l'institution du *suq** qui marque l'autonomie économique vis-à-vis des populations locales de Médine. (Humaidi, 2020 ; Lecker, 2014).

Inspiré par les directives éthico-légales en matière de transactions commerciales-et individuelles- de la *Shari'a*⁸, l'**Islam médiéval** est également traversé par cette juxtaposition singulière. (Kuran ; 2000, Lewis, 1937) En effet, le système de « **gilde Islamique** », ou *futuwwa*⁹ est une organisation professionnelle particulière qui **communie vie religieuse et commerciale**. (Sinaceur, 1977 ; Kuran, 2000) Les membres de cette camaraderie d'artisans sont unis par un **esprit d'entraide** fraternelle et de soutien mutuel tant physique que financier. (Kuran, 2000 ; Sinaceur, 1977 ; Wilkins, 2010) Ces réseaux socioéconomiques sont ainsi-dire tous -au-delà de l'intérêt prolifique- caractérisés par un **degré d'exigence morale élevé**. Des conventions pour la plupart tacites¹⁰ régulent localement les comportements individuels. Les **rites d'initiations**, les **prières collectives**, la **transmission de savoirs**, les **rassemblements mystiques** et de manière plus générale, la

⁸ Loi Islamique

⁹ -ou encore *Akhi*. Les appellations divergent dans le monde Islamique. Mais il semble que tous pointent vers une réalité commune, une camaraderie 'économique'. Le travail de Arnakis (1953) *Futuwwa Traditions in the Ottoman Empire Akhis, Bektashi Dervishes, and Craftsmen* est ici sollicité pour une plus fine analyse des différents systèmes.

¹⁰ Bien que certains codes écrits qui régulent la *futuwwa*, aient bien été produits en Égypte. (Sinaceur, 1977 ; Ohlander, 2013)

fréquentation quotidienne entre artisans-marchands renforcent ces objectifs éthiques et de piété. (Sinaceur, 1977 ; Kuran, 2000 ; Ohlander, 2013) Les transgressions aux codes et dérogations aux règles de bienséance morale (*adab**), i.e. *des comportements perçus comme opportunistes*, sont réprimandés par des outils dissuasifs qui se déclinent du jugement négatif par des pairs ou des autorités municipales, à l'exclusion de la guilde. (Arnakis, 1953 ; Sinaceur, 1977)

LE « COMMERCE ETHNIQUE » : UNE CATÉGORIE CONTROVERSÉE

Plus récemment, une grande partie de la littérature économique s'est intéressée à l'**identité nationale d'origine** des immigrés de confession musulmane (Manço, 2008). Ainsi, on a pu observer de nombreuses **études ethnographiques** évaluer la seule dimension **ethnique** des populations immigrées. Celle d'Alain Tarrus (1997), « *Arabes de France* » en est sûrement une des plus importantes (Gauthier, 1997). L'analyse anthropologique de Tarrus (1997) mettait déjà en évidence le déploiement des « **réseaux de commerce** » des **populations maghrébines** de France (Gauthier, 1997). Le concept-clé de son travail est celui du « **territoire circulaire** » qui traduit la juxtaposition d'une sédentarité et d'une mobilité, propres au commerçant local (Gauthier, 1997). Autrement dit, la figure du « *commerçant-maghrébin-migrant* » ne coupe pas tout lien avec son pays d'origine. Bien au contraire. Ce dernier établirait un « *réseau transnational* » qui permettrait une « circulation de savoirs et de savoir-faires » que le « transmigrant » emprunte en grande partie au pays d'origine. (Taurier, 1997). Un pays d'origine, qui d'ailleurs renforce ces connexions transfrontalières (Bruce, 2013). On ne pourrait imaginer la création de tels tissus connexionnistes sans une cohésion sociale forte. C'est là aussi un résultat de Tarrus (1997) : **le lien social & l'honneur** -qui sont, comme chez Bourdieu, hérités des sociétés d'origines (Benaïssa, 2016) - constituent la trame de ces échanges transnationaux.

On peut également -pour n'en citer que deux-mentionner les études ethnographiques d'Emmanuelle Lallement (2010) au **quartier Barbès** à Paris ou encore celle d'Alain Battégay (2003) à la **Place du pont** (Lyon).

Coté belge, la littérature scientifique suggère également que les Marocains de Belgique expérimentent une forme de citoyenneté *transnationale* (Bousetta & Martiniello, 2003). Cette dernière constitue, pour Martiniello et Bousetta un

paradoxe pour les immigrés marocains de Belgique ainsi que leur descendance, puisqu'ils possèdent, à la fois, un taux de naturalisation supérieur à la moyenne d'autres groupes d'étrangers – signe d'une « *sédentarisation irréversible* » (2003) – et en même temps, qu'ils renforcent les réseaux de longue distance leur facilitant certaines formes de participation citoyenne simultanément en Belgique et au Maroc (2003).

Prenons par exemple le cas de l'UNEM -Union Nationale des étudiants Marocains – qui, dès les années 80 a également permis de jouer un rôle d'intermédiaire entre les ouvriers marocains et leurs familles résidant en Belgique « *en les motivant à pratiquer une démocratie directe et le développement culturel* » (Arara & Tadlaoui, 2023).

De plus, Manço établissait un premier état de fait mettant en lumière des situations de « **discrimination à l'embauche** » que rencontrait bon nombre de concitoyens de confession musulman, majoritairement issus de l'immigration comme nous l'avions mentionné plus haut. Cette situation *désavantageuse* d'ordre socioéconomique pour ces derniers, pousse les communautés musulmanes de Belgique – bien que fortement éparses (Saint-Blancat, 2012). - à **s'organiser localement** (Manço, 2000).

Touzri (2010) voit cette forme d'organisation économique comme une stratégie **d'appropriation du territoire** qui permet la « **sécurité de l'existence** » communautaire. De plus, le développement d'économies locales – en réaction donc aux diverses formes de discrimination rencontrées sur le marché de l'emploi belge (Manço, 2008) - participe dès lors selon le même auteur à une forme d'**autonomisation** des communautés musulmanes belges sur le territoire belge (Touzri, 2010).

Concrètement, selon Manço (2000), une économie nouvelle semble prendre forme, axée d'avantage *sur* le **développement d'activités économiques informelles**. A titre d'exemple, cette tendance se cristallise davantage au sein de la **communauté turque** de Belgique. Manço & Safi mettent ainsi en évidence une caractéristique propre à la communauté turque européenne : ils sont moins « assimilés culturellement » que leur homologue Maghrébin. Phalet & Swyngedouw soulignent même un **repli communautaire** plus prononcé chez les Turcs de seconde

génération que les Marocains de secondes générations (2001). Ce repli communautaire en France constitue pour Mirna Safi (2006) une forme de « *conservatisme culturel* », lié à la conception politique turque de l'identité et de la nation. Ce dernier s'articule, pour Altay Manço (2017) & Riva Kastoryano (1986, 1992) autour de plusieurs critères :

« [Manço & Kastoryano] insistent sur l'importance des réseaux de relations villageois, régionaux et ethniques dans la formation des communautés ou des microsociétés locales et sur l'impact positif que ces réseaux peuvent avoir sur la participation économique mais aussi civique et associative des Turcs dans la société française. » (Safi, 2006 :30)

Dès lors, ce repli communautaire, à défaut d'être un facteur favorisant l'assimilation culturelle, octroie aux immigrés Turcs et leurs descendances des ressources positives leur donnant bon nombre d'avantages. Ils forment ainsi, en Belgique, des collectivités culturellement et socialement structurées : des commerces ethniques aux « *représentants [politiques] institués* ». (Manço, 1994).

LE COMMERCE « ETHNORELIGIEUX » : UN TOURNANT MIGRATOIRE À CARACTÈRE RELIGIEUX.

Cependant, si elle reste socialement pertinente, la catégorie d'« **ethnie** » – dans le cadre de l'étude des phénomènes socioéconomiques – **ne fait pas toujours l'unanimité**. On comprend la difficulté conceptuelle : la membrane entre culture et religieux est loin d'être toujours évidente. (Torrekens, 2007)

Cependant, pour Benaïssa (2015), l'« **entreprise ethnique** » présente des écueils : « *elle fige dans une catégorie stable tout un ensemble d'individus qui se distinguent socialement les uns des autres [...]* » (Benaïssa, 2015 :114). En effet comment doit-on traiter les descendants d'immigrés, qui possèdent dans la plupart des cas la **double nationalité** ? Comment rendre compte aussi des divergences religieuses au sein même d'une catégorie ethnique (Benaïssa, 2015). Face à ces incertitudes, Benaïssa (2016), propose la construction idéal-type d'« **entrepreneur musulman** », laquelle représente une dichotomie intéressante. La première, « **musulmane** » se veut être l'héritière des sociétés traditionnelles d'origine qui prodiguent l'**honneur**, la **foi** et la **vie communautaire**. L'« **entrepreneur** » quant à lui, est un *businessman*

qui réussit dans les affaires, et qui, on le comprend est une figure poignante du jeu capitaliste. (Benaïssa, 2016)

L'entreprise musulmane ou le « **marché religieux** », peut être défini comme un marché de « symboles d'appartenance religieuse » où les marchandises sont des « **productions de sens** » (Roy, 2004 ; Manço, 2008, Dassetto, 2011). Prenons le cas du marché du halal, question incontournable au sein de la littérature scientifique française. Pour Bergeaud-Blackler (2006) par exemple, le marché du *halal* est une liaison **hybride entre l'économique et le religieux**.

Dassetto (2011) quant à lui, propose l'alternative d'un « **univers ethnoreligieux** » qu'il définit comme « *[permettant] de traduire des aspects de la foi (ou plus exactement d'une lecture des exigences de la foi) dans la vie quotidienne.* » (Dassetto, 2011 : 112). Les librairies islamiques, les agences de voyages organisant le pèlerinage, les boutiques de vêtement islamiques, de livre islamique, les boucheries, les pompes funèbres islamiques – proposant un rapatriement dans le pays d'origine, les banques islamiques constituent ainsi des organisations *ethnoreligieuses* (Dassetto, 2011). Ce concept nous accompagnera tout au long de la recherche.

2.3 DON / CONTRE DON OU LES ORIGINES DE LA DETTE EN SCIENCES SOCIALES :

Puisqu'il sera question de **dette** tout au long du présent travail, nous considérons qu'il est primordial d'aborder une notion qui aura fait couler de l'encre en sciences sociales : celle du **don**. Plus généralement, il sera ici intéressant d'aborder quelques éléments théoriques inhérents à **l'anthropologie de la dette**.

La vie sociale est faite d'obligations, dont trois inhérentes et essentielles au fonctionnement de celle-ci : donner, recevoir et rendre (Faggion & Verdon, 2010). Marcel Mauss dans son étude du *potlach* – une fête de *gift-giving* pratiquée dans les sociétés indigènes de la Côte nord-ouest du Canada – établissait le postulat suivant : « *l'idée d'un don/contre-don suggère moins un échange social entre partenaires qui coopèrent qu'une confrontation entre protagonistes qui se font face dans une lutte de*

prestige » (Ferrié, 2018),. Dès lors, très loin des conceptions modernes du don « désintéressé » (Ferrié, 2018), Marcel Mauss mettait d'ores et déjà en avant les bases d'une anthropologie de la dette. Bourdieu lui aussi soulignait l'importance d'une *lutte institutionnalisée [agnostic]*, même au sein de sociétés plus « complexes » dans son étude chez les Kabyles d'Algérie où *l'honneur* régulaient bon nombre des sphères sociales, allant du mariage à la guerre (Ferrié, 2018).

Dès lors, pour **Mauss**, on ne *donne* pas pour la valeur matérielle des choses mais plutôt pour le *lien spirituel* qu'un tel échange suppose, engageant ainsi le donateur et donataire dans une « relation de réciprocité » (Alter, 2002). Dans cette conception *pacifique* du don, on oblige l'autre à recevoir en dépit de quoi l'on déclarerait la guerre à autrui (Alter, 2002). En d'autres termes, un **lien de coopération** structure tout échange pour Mauss, ou la dyade du '*don/ contre don*' oblige ainsi l'individu à rendre. (Alter, 2002). Mauss ira jusqu'à affirmer dans « Son Essai sur le Don » qu'un objet au cours de l'échange maori par exemple se charge en *hau, force spirituelle* que ce dernier acquiert au cours d'une série d'échanges *maori* – indigènes de Polynésie. Si ces détails peuvent paraître anodins, ils mettent en valeur une dimension essentielle à ce mémoire : le cadre d'échange dans lequel prends se contracte la *dette*. Car en effet, on l'aura compris, si le don *oblige*, c'est que d'une certaine manière, il incite à s'endetter.

2.4 L'ENTREPRISE ET LA RELIGION : LES FANTÔMES DE WEBER

Il serait difficile voire insensé de ne pas se référer un tant soit peu aux thèses de Max Weber sur l'éthique économique et l'éthique religieuse. Weber était un des premiers à établir entre l'économie et l'éthique religieuse (Weber, 2013 ; Chessel et al., 2015). Cependant, jamais il n'a prétendu établir une relation de causalité parfaite (Chessel et al., 2015). Weber se contente de dresser le portrait -d'ailleurs souvent par « idéal-type » - des dispositions éthiques qui orientent les choix économiques. (Amougou & de Nanteuil, 2022)

Or, un entretien avec Brigitte Maréchal¹¹ (UCL), on nous a effectivement affirmé que Weber « *n'a jamais travaillé sur l'Islam* ». Ce qui est en soi un problème théorique. D'autres auteurs comme Turner (2016) évacuent des critiques similaires, avançant le fait que Weber n'a pas suffisamment pris en charge la complexité et la diversité de la Tradition islamique, notamment en termes de spiritualité *i.e tassawuf* ou de géographie *i.e islam d'Indonésie*. On pourrait donc sérieusement mettre sa catégorisation du « musulman-guerrier » en cause (Weber, 2013 ; Huff, 1999). Néanmoins, si les thèses de Weber sont contestées, elles n'en restent pas moins valides (Chessel et al., 2015). En effet, les phénomènes d'enjeux publics récents comme le cas de la crèche « **Babyloup** » en France semblent confirmer qu'on ne peut pas si aisément balayer l'héritage wébérien du monde entrepreneurial (Chessel et al., 2015). Qu'on soit d'accord ou pas, Weber établit un point essentiel -qui est d'ailleurs la pierre angulaire du cadre conceptuel- : l'importance **des valeurs dans les conventions économiques**. (Amougou & de Nanteuil, 2022) Ses apports nous suivront tout au long de notre construction théorique.

¹¹ Le 27 novembre 2023

III. CADRE CONCEPTUEL

3.1 PROBLÉMATISATION

La relation entre éthique religieuse musulmane et pratiques économiques est loin d'être récente. Néanmoins, il nous semble, au regard de notre état de l'art, que les productions scientifiques n'aient pas suffisamment évacué cette question. (Chessel et al., 2015 ; Benaïssa, 2015). Dans notre revue de la littérature, il était souvent mentionné d'une catégorie conceptuelle et analytique essentielle à la compréhension des phénomènes socioéconomiques : l'existence d'un *ethnoreligiosité*.

Pour Benaïssa (2016), la confrontation des « *systèmes de dispositions concurrentes voire contradictoires* » chez les **entrepreneurs musulmans** en France en matière de prêt à intérêt n'est qu'un exemple on ne peut plus démonstratif. Néanmoins, il est probable que l'opposition *style de vie capitaliste / style de vie traditionnelle* ne permette pas une prise en charge suffisamment « fidèle » aux configurations socioéconomiques réelles des acteurs économiques et soit menacée par l'écueil d'un réductionnisme abstrait.¹² Nous verrons par la suite que de telles *structures mentales* co ou-pré construites ne pourraient être admises dans notre construction théorique.

Sont mis en péril également les catégories de « migrant » ou « de commerce ethnique », lesquelles, outre leur ambiguïté conceptuelle et essentialisante, empêchent la **possibilité d'une vie sociale dynamique** de ceux qui les composent. (Manço, 2000 ; Benaïssa, 2015)

On l'aura bien compris, si la dimension de l'éthique religieuse dans les phénomènes économiques des entrepreneurs musulmans a été, à bien des égards, sous-évaluée (Benaïssa, 2015), elle n'en reste pas moins importante (Chessel et al., 2015). Or, ce qu'entend cette recherche, ce n'est, plus ni moins, creuser le sillon de l'*agir moral* (de

¹² Bien entendu, ce choix méthodologique est totalement assumé par Benaïssa. Ce qui importe plus, c'est le passage d'un système à un autre, ou autrement dit, « d'une transmutation de valeurs » -pour reprendre le lexique bourdieusien- et la prise en charge de ses effets pratiques sur les entrepreneurs musulmans contexte français. (Benaïssa, 2016)

Nanteuil, 2020) des entrepreneurs musulmans dans leurs pratiques économiques en contexte belge.

D'emblée, la démonstration des référents « valoriels » ou axiologiques (Amougou & de Nanteuil, 2022) -*a fortiori* religieuses- dans les pratiques de prêt sans intérêt n'est, à proprement parler, pas le seul objectif de notre démarche. Puisqu'en effet, ce qui nous intéresse dans le cadre de ce mémoire, est moins l'exclusivité de l'éthique religieuse¹³ -ou *a contrario* sa non-exclusivité- en matière d'emprunt que la **pluralité** des registres axiologiques sur lesquels les entrepreneurs musulmans s'appuient lorsqu'ils sont confrontés à des situations où le prêt (avec ou) sans intérêt s'impose à ces derniers. (de Nanteuil, 2020 ; Lévesque et al., 2001 ; Jacquemain, 2001) En d'autres termes, cette démarche compréhensive, héritée de la tradition sociologique wébérienne (de Nanteuil, 2016), vise à confronter la pluralité des *raisons morales d'agir* (Boltanski, 2002 : 283) des acteurs économiques musulmans et ce, spécifiquement en situation d'*épreuve*, c'est-à-dire lorsque ces derniers sont amenés à contracter-ou ne pas contracter- un prêt avec intérêt, lequel est majoritairement proscrit par la tradition éthico-juridique de l'Islam. Clarifions notre propos.

3.2 L'ÉCONOMIE DES GRANDEURS : OUTIL DE LA SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE POUR LES PRATIQUES MARCHANDES DES ENTREPRENEURS MUSULMANS

PRÉAMBULE AU MODELE DE LA JUSTIFICATION (EG)

Le **modèle de la justification** ou économie des grandeurs (**EG**)¹⁴ théorisé par Boltanski et Thévenot dans « *De la justification. Les économies de la grandeur.* » (1991) nous apparaît comme modèle tout à fait pertinent pour résoudre à cette

¹³ Ce que de Nanteuil qualifiait d'« *absolutisme des valeurs* » (de Nanteuil, 2016)

¹⁴ La distinction entre justification et économie des conventions reste poreuse. (Lévesque et al., 2001) Bien que le raccourci « économie des grandeurs = économie des conventions » ne pourrait être pris comme acquis théorique, nous retiendrons ici, par souci de simplicité qu'exige ce mémoire, que les deux peuvent être rapprochés dans une catégorie commune : celle de l'éthique de la justification ou du compromis. (de Nanteuil, 2016) Des clarifications ultérieures viendront clarifier cette ambiguïté.

ambition, à savoir de traduire la **pluralité des justifications** qu'avancent leurs auteurs en situation de conflit de valeurs ou de *mise à l'épreuve*.

Mais d'abord, un préambule théorique s'impose. On se devra ici, par l'exigence de concision d'un mémoire, de faire tant l'économie des **(1)** supposés épistémologiques que des **(2)** axiomes de validité qui jalonnent le modèle de la justification¹⁵. En effet, le déploiement de l'éventail théorique de l'EG n'étant pas l'objectif premier de cette étude -on ne pourrait s'y risquer à ce stade-, nous nous intéresserons plutôt ici à sa forme la plus « simple¹⁶ » en confrontant, notamment, le modèle de la justification à ces effets pratiques¹⁷.

ETHIQUE, JUSTIFICATION ET ÉPREUVE

Il paraît sans doute peu commun pour le lecteur étranger à la nomenclature de l'EG, de saisir d'entrée de jeu les concepts de *justifications*, *d'épreuves*, et *cités*.

Que peuvent bien signifier ces derniers et en quoi peuvent-ils constituer un apport scientifique à une recherche en sciences de gestion ?

D'abord, traitons de la seconde interrogation.

Commençons par dire brièvement que le modèle l'EG s'insère dans un projet de recherche conventionnaliste qui cherche, entre autres, à démontrer l'importance de la **coordination entre acteurs** par « *la référence à des valeurs partagées* ». (Amougou & de Nanteuil, 2022 : 223 ; Lévesque, 2001 ; Boltanski, 2002). Comment les acteurs économiques peuvent-ils coordonner leurs agissements dans un cadre de référence de commun lorsqu'ils adhèrent à des univers de références différents ? Il ne va pas sans dire qu'une telle approche invite forcément à la **réflexion éthique**. (Amougou & de Nanteuil, 2002). Non sans nier la dimension « marchande » des

¹⁵ Ceux-ci pourraient faire l'objet d'une brève mention s'ils s'avèrent consolider notre élucidation.

¹⁶ En omettant, en autres, la septième cité du *nouvel esprit du capitalisme* (1999).

¹⁷ Nous nous approprions de manière assumée cette critique que le Pr. de Nanteuil proposait à un séminaire scientifique (VauCOTTES-CriDIS) menée le 24/04/2024

phénomènes économiques, ce questionnement moral donne tout son poids à « *l'infrastructure éthique* » qui supportent ces dernières ¹⁸(de Nanteuil, 2016).

La première interrogation ensuite.

Dans des **situations** où sont confrontées les personnes dans leur rapport aux valeurs, -et/ou on peut s'en douter, l'un à l'autre- il s'agira de construire des **accords** pour coordonner des actions dans un cadre commun, ou encore de « **rendre justice** » (Jacquemain, 2001 ; de Nanteuil, 2016). C'est bien donc le conflit de valeurs, le litige ou **l'épreuve** qui constitue l'unité de mesure des EG¹⁹. Le dénouement de ces épreuves s'opère par le déploiement de « *ressources argumentatives* » ou **justifications** (Jacquemain, 2001). Car **justifier**, équivaudrait à dire, dans cette perspective savante, que les personnes entrent dans un processus d' « *argumentation [...] pour faire faire valoir un point de vue, défendre une assertion ou une action pour en montrer le bien-fondé et lui conférer une certaine légitimité.* » (Nachi, 2022).

Dans ce modèle « fort », (Gautier, 2001 ; Boltanski & Thévenot, 1991), les acteurs ne sauraient être réduits par la seule recherche de leur intérêts respectifs ou de *l'appât du gain*, mais sont plutôt envisagés comme des êtres dotés de « **compétences morales** », lesquelles sont mobilisables par les personnes en dispute et qui, dans l'exercice de justification ou d'**épreuve de justification**, permettent de faire émerger des catégories communes d'objets ou de personnes : les **mises en équivalence**- que nous évacuerons plus tard- (Jacquemain, 2001 ; Nachi, 2006, de Nanteuil, 2016, Orléan, 2005 ; Amougou & de Nanteuil, 2022). Ces compétences morales (ou compétence *au jugement*) ne sont pas à entendre comme un simple *sens moral* abstrait construit *à priori* par les acteurs, mais plutôt comme « *capacité du « général » dont font preuve les acteurs pour dépasser les particularismes, se détacher des*

¹⁸ C'est d'ailleurs en tant que contribution majeure à la sociologie morale et politique que les travaux de Boltanski et Thévenot ont été reçus. (Nachi 2006 ; Boltanski, 2001)

¹⁹ Un choix méthodique ici se doit être précisé puisqu'il est crucial à la validité du modèle. Notons que seul nous importera le régime d'action de *dispute en justice*, c'est-à-dire celui où les personnes rentrent dans une argumentation où chacun fait valoir le *bien commun* auquel il se réfère. Les disputes en violences et situations de paix n'ont ici, aucun intérêt dans l'étude et sont donc volontairement omis.

circonstances, pour opérer des rapprochements et s'accorder sur des formes de généralité, constituant les fondements d'un accord [...] » (Nachi, 2006 : III. ; Berten, 1993).

En d'autres termes, et on pourrait étendre, cela signifie que les personnes, dotées de compétences morales, s'appuient, en situation d'épreuve, sur **des principes supérieurs de bien communs**, c'est-à-dire des « règles générales » communément acceptées par ses partisans, car agissant pour le « bien commun » de tous -ou répondant à une conception du *juste*-. (Amougou & de Nanteuil, 2022 ; Jacquemain, 2001). Ces « principes de justice » confèrent une -certaine- **légitimité** d'action à ceux qui y adhèrent et sont donc irréductibles de la seule recherche d'intérêt individuel. (Amougou & de Nanteuil, 2022 ; Jacquemain, 2001)

Cette opération d'argumentation du « *particulier au général* », est ce qu'appellent Boltanski et Thévenot la **montée en généralité**, où chaque personne, rapproche (**mise en équivalence**) par l'exercice d'argumentation (**justification**), la singularité de sa situation *sui generis* au **principe de bien commun** « général » auquel elle se réfère, et qu'elle trouve donc juste d'invoquer *en cours d'action*. (Amougou & de Nanteuil, 2022 : 224 ; Jacquemain, 2001) On peut imaginer que cette **montée en généralité** balise les fondements d'un accord, puisque « *si les acteurs n'arrivent pas à se mettre d'accord sur un principe, ils peuvent tenter de « remonter » à un principe supérieur, qu'ils auraient en commun* » (Jacquemain, 2001 : 9)

LES CITÉS : ENTRE JUSTIFICATIONS ET GRANDEURS

L'échafaudage théorique étant posé, nous nous devons ici d'apporter quelques clarifications au modèle de la justification (EG), lesquelles permettront des applications empiriques sur notre terrain d'enquête. Après tout, le modèle ne se veut-il pas une « *pragmatique de la réflexion ?* » (Piteau, 1992 ; Boltanski Thévenot, 1991) Comment en situation, les personnes peuvent-elles **concrètement** accommoder leur conception du *juste* ou de *l'injuste* pour se coordonner. (Amougou & de Nanteuil, 2022 ; Desmarez, 1989 ; Thévenot, 1996) ?

Or, c'est ce que veulent précisément, les concepts de **grandeurs** et de **cités/mondes** puisqu'ils permettent de **lier les justifications publiques des personnes à des répertoires axiologiques en situation concrète**.

Premièrement, le principe **de mise en équivalence** susmentionné est, rappelons-le, ce qui permet un rapprochement entre objets, personnes et principes de justice. Rapprochement qui passe nécessairement par un travail d'évaluation ou de *qualification* dans lequel les personnes en situation de dispute se doivent de « mesurer » la valeur des choses et des personnes en fonction des principes moraux qu'ils énoncent (Amougou & de Nanteuil, 2022). Par exemple : « *l'ordinateur le plus performant au meilleur informaticien, [...] la médaille à celui qui en est le plus digne, etc.* » (Jacquemain, 2001 :11). Ces opérations de « qualification » impliquent donc, par **mise en équivalence**, une « *classification* » et une « *hiérarchisation* » des objets et des personnes et ce, toujours proportionnellement aux **principes supérieurs de bien commun**. (Amougou & de Nanteuil, 2022 ; Jacquemain, 2001) L'ordonnance des objets et des personnes selon des principes de justice est appelé ici « **ordre des grandeurs** ». Dans ce modèle, l'état de « **grandeur** » d'une chose ou d'une personne est donc son *positionnement* par rapport au **principe de bien commun** sur lequel il se repose. (Jacquemain, 2001). Sera « **grand** » celui qui aura satisfait au mieux l'une ou l'autre de bien commun en situation de litige²⁰. (Desmarez, 1989, Jacquemain, 2001). Plus pratiquement, chaque personne dans la dispute établit une « *échelle de valeur* », un **ordre de grandeur** lui permettant de qualifier, juger et hiérarchiser la « **grandeur** » des choses et des personnes « *conformément à des exigences pragmatiques de justice et d'ordre* » (Nachi, 2006 : III)

Ainsi, revenons-nous en à dire que l'accord ou la *justice*, dans le modèle de la justification n'est pas réduit essentiellement à l'adhésion à un principe partagé mais qu'il s'agit plus précisément, par **mise en équivalence**, d'une attribution *juste*, en situation des personnes et des objets par rapport à des **principes supérieurs communs** invoqués. A l'inverse, la « **dispute en justice** » revêt comme une dysmétrie dans les **ordres de grandeurs** : les objets et les personnes sont, pour l'une ou l'autre partie, « mal distribuées » au regard des principes de justice auxquels ils sont rattachés. (Jaquemain, 2001 ; Desmarez, 1989 ; Gautier, 2001)

²⁰ On aurait pu apparier de manière très schématique « *grandeur=valeur (morale)* ». Néanmoins la construction théorique se veut plus subtile dans le sens où les grandeurs sont attachées aux situations les valeurs, elles aux individus. Or, rappelons que le modèle de la justification est une théorie circonscrite dans le moment de l'épreuve, pas dans les individus *per se*. (Jacquemain, 2001)

Comment cette opération se traduit-elle concrètement auprès des personnes en dispute ? Poursuivons la réflexion.

Par la suite, le modèle des **économies des grandeurs** (EG) ne saurait ni composer des accords satisfaisants, ni exploiter tout son potentiel empirique sans le concept clé de « **cité** ».

Puisque jusqu'ici, on n'a encore rien dit sur le *cadre commun* d'analyse qui peut, sans nier la spécificité de chacune, joindre des formes de bien communs très diverses chez les acteurs²¹ (Nachi, 2006). C'est à cette lacune que la mobilisation du concept de « **cité/monde** » apporte des éléments pragmatiques.

Le « **modèle des cités** » en établit six. Six formes de conceptions du juste, qui sont des constructions « longues » -issues des grandes philosophies politiques- sont appelées **cités ou mondes** . (Amougou & de Nanteuil, 2022 ; Boltanski, 2002).²²

1. La **Cité Marchande** , qui valorise *l'intérêt, l'accumulation de bien matériels et la compétitivité*.
2. La **Cité Industrielle** , son bien commun est *l'efficacité*.
3. La **Cité Domestique** , sa « grandeur » associée est *le lien de proximité, la Tradition, le respect de procédure*.
4. La **Cité Inspirée** , dont le principe de bien commune repose sur *la grâce, « la vie intérieure »*
5. La **Cité Civique** , qui repose sur la *collectivité, l'intérêt général*.
6. La **Cité de l'Opinion** , son bien commun est la *renommée, la notoriété*.

(de Nanteuil, 2016 ; Nachi, 2006 : III ; Jacquemain, 2001 ; Harai et al., 2008)

²¹ Les auteurs insistent sur un principe de symétrie, sur lequel repose le modèle. Cela veut synthétiquement dire que les différents répertoires axiologiques sont pris sur un même pied d'égalité par les chercheurs. (Nachi, 2006) Nous le mentionnerons en contexte plus loin.

²² Une remarque importante. Tandis que les cités sont des abstractions théoriques, les mondes sont des applications « matérielles » du sens de la justice. Les mondes sont à certains égards, des « *extensions* » des cités. (Ridouan, 2021 ; Nachi, 2006 ; Rougemont, 2017) Nous nous sommes permis l'approximation par souci de simplicité.

Mode de coordination	Évaluation	Information pertinente	Objets communs (repères)	Relation élémentaire	Qualification des personnes (grandeur)
Marchand	prix	monnaie	marchandise	échange, concurrence	pouvoir d'achat, état désirable
Industriel	efficacité	écrit, statistique	objets et normes techniques	fonctionnalité	compétence professionnelle
Domestique	réputation	exemple, anecdote orale	capital spécifique, patrimoine, territoire	confiance, fidélité	autorité
Civique	intérêt général	règlement, légalité	règles et lois	solidarité	représentativité de l'intérêt général
Inspiré	originalité, innovation	spontanéité, émotion	singularité	passion	créativité
Opinion	diffusion dans l'opinion	croissance	signes, support d'information	communication	notoriété

Cité par Kessous (2012)

D'après L. Thévenot (1993)

Qu'est-ce que tout ceci signifie ?

Une **cité** serait, comme Jacquemain (2001) le schématise très bien une « *logique de justification basée sur une conception du bien commun* » ou un « *kit de justification* » (Jacquemain, 2001 : 13). Plus expressément, les **cités/mondes** sont des « *ordres légitimes* », des formes de *bien commun* qui soutiennent les justifications publiques des acteurs en dispute. (Desmarez, 1989 ; Boltanski, 2002 ; Godechot, 2009) A chacune des **cités** , sont attachés des « *univers d'argumentations* », des ordres de justice et des compétences mobilisées, lesquels dépendront tous forcément de la nature de l'épreuve. (Nachi, 2006 ; Piteau, 1992)

Essayons-nous ici à dessiner l'« *architecture* » des **cités** en incorporant synthétiquement la taxinomie des EG évoquée jusque ici. (Nachi, 2006)

Or, on comprend par construction, que **grandeurs** et **cités** sont indissociables puisqu'à chaque **cité** son **principe supérieur de bien commun** typique et donc son **ordre de grandeur** . La cité permet, par **mise en équivalence** , la classification hiérarchisée des états de **grandeurs (ordre des grandeurs)** au regard des **principes supérieurs** . Cette classification prend appui ici sur les **justifications publiques** et les compétences mobilisées en situation concrète par les personnes (Jacquemain, 2001 ; Nachi, 2006 ; Gautier, 2001).

En pratique, cela signifie qu'en situation de dispute (**épreuve**), les personnes font valoir, par les **justifications** qu'elles avancent, leurs revendications singulières qu'ils généralisent (**montée en généralité**) pour en appuyer la **légitimité**. Ils se réfèrent donc à des **principes supérieurs de bien commun** qui dépassent la contingence de la situation et s'inscrivent donc dans une **cité** qui rend légitime leurs justifications. Ce faisant, ils attribuent, selon le principe de bien commun au cœur de la **cité** , une valeur aux objets et aux personnes (**mise en équivalence**) : la **grandeur** . Pour résoudre la dispute, il faudra premièrement déterminer dans quelle cité prend place le jeu argumentatif. Il s'agira ensuite de s'accorder dans une même **cité** , sur la distribution équitable des **grandeurs** . (Jacquemain, 2001)

3.3 OPÉRATIONNALISATION DU MODÈLE DE LA JUSTIFICATION

L'EG COMME CADRE D'ÉVALUATION COMMUN DES PRATIQUES ÉCONOMIQUES DES ENTREPRENEURS MUSULMANS BRUXELLOIS

Le **modèle de la justification** ou modèle de cités (EG) est loin sans faut, une explicitation théorique intelligible. Nous avons fait remarquer au lecteur en avant-propos (3.2) que ce qui nous importe dans ce mémoire, est moins la construction théorique de Boltanski & Thévenot (1991) que sa mobilisation *pragmatique* en situation. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes permis des omissions et des raccourcis qui n'auraient pas échappé au lecteur du modèle « orthodoxe ».

Or, la méthode de cette étude n'est nullement distincte de celle utilisée par A. Ridouan (2021), lequel, rappelons-le, analysait les raisons (*rationale*) morales des conseillers financiers lorsque ceux-ci s'engagent dans la Finance Islamique et ce, par l'étalement de leurs « *logiques argumentatives* ». (Ridouan, 2021 ; Jacquemain, 2001). Seuls en seront changés l'objet d'étude (**le prêt sans crédit**) et le contexte dans lequel ce dernier se déploie (**les entreprises musulmanes/commerces ethnoreligieux**).

Nous importeront donc d'avantage les usages empiriques du modèle que ses énonciations théoriques. C'est d'ailleurs la spécificité-même du dense programme de recherche qu'est l'EG (Gautier, 2001 ; Jacquemain, 2001 ; Nachi, 2006, Lévesque et

al., 2001). Quoiqu'il en soit, gardons simplement en tête que le « modèle des cités » n'a de valeur heuristique ici qu'en ce qu'il constitue une « **grille empirique d'analyse des justifications publiques.** » (Jacquemin, 2001 : 22) Cela veut dire qu'érigé en véritable « *perspective pragmatique* » (Ridouan, 2021 ; Nachi, 2006 ; de Nanteuil, 2016, Amougou & de Nanteuil, 2022 ; Thévenot, 1996), le modèle de Boltanski et Thévenot (1991) nous permettra, au mieux, de décrire comment les acteurs qualifient le *juste* ou l'*injuste* face à une situation conflictuelle et leurs méthodes de résolution ; au moins, d'interpréter les motivations des personnes à agir (ou ne pas agir) par le biais des justifications qu'ils se -ou nous- donnent. (Amougou de Nanteuil, 2022)

Est-ce suffisant ? Pas si sûr.

Nachi (2022) écrit : « *Les arguments en eux-mêmes nous apprennent peu de choses sans le contexte d'usage dans lesquels ils se déploient.* » (Nachi, 2022)

Par ailleurs : « *Il y a, par conséquent, intérêt à adopter une démarche pragmatique permettant de replacer les formes de justification dans leurs contextes de déploiement et d'intégrer, pour leur compréhension, la situation du locuteur/auteur et les dispositifs engagés dans la situation.* » (Nachi, 2022)

Cela implique que les concepts de la théorie de la justification seuls ne nous seraient pas d'un grand usage s'ils n'étaient pas confrontés à des réalités pratiques. Plus loin encore, la validité du modèle dépendrait en grande partie de ces dernières (Jacquemain, 2001). Car, soumis aux « **contraintes de la justification** », les prétentions invoquées des acteurs épuiserait aussitôt leur **légitimité** si elles n'étaient pas situées *en contexte*. (Nachi, 2022 ; Jacquemain, 2001)

L'ÉPREUVE, LE LIEU, LES PERSONNES ET LES OBJETS COMME POINTS DE DÉPART

L'opérationnalisation des concepts du modèle des cités a comme pour point nodal la dispute (**l'épreuve**). Ici, on spécifiera préalablement que le désaccord émerge quand les entrepreneurs musulmans sont confrontés à un choix éthique : **contracter un prêt avec intérêt** alors que cette dernière est proscrite par la loi commerciale Islamique (Benaïssa, 2016) . Mieux vaut préciser préalablement que ce mémoire ne s'interrogera pas sur les divergences qui traversent tant les débats

juridiques de l'islam que la littérature scientifique. Selon Benaïssa (2016) les contournements et exceptions qui dérogent aux impératifs de la *Shariah** (Loi Islamique) ne font que « **confirmer la règle générale connue de tous** » (Benaïssa, 2016 : 65). Les références scripturaires (*ahadith** et versets du Coran) serviront néanmoins d'appui pour les entrepreneurs. On les mentionnera à ce moment-là. On peut peut-être reprendre les principes fondamentaux dans la Finance islamique. (Ridouan, 2021)

- ❌ Interdiction of *Riba** - interest rates;
- ❌ Interdiction of *Maysir** (speculation, gambling) and interdiction of *Gharar** (excessive contractual uncertainty);
- ❌ Interdiction to invest in a non-authorized sector (alcohol, gambling, adult industry);
- ✅ Asset-backed finance: every transaction must be backed with a tangible underlying asset;
- ✅ Profit and loss sharing (PLS): That there must be a profit and loss sharing ratio between the stakeholders of any operation.

(Ridouan, 2021 :85)

Le lieu ensuite. Contentons-nous de dire ici que l'**espace conflictuel** est apparié à l'organisation **ethnoreligieuse**, laquelle, par-delà sa dimension commerciale, « traduit certains aspects de la foi » (Dassetto, 2001 :112). A titre d'exemple, le refus, par conviction religieuse, de vendre de l'alcool chez les entrepreneurs musulmans. Ces lieux peuvent être l'expression d'une multitude de « logiques argumentatives » conjointes ou contradictoires.

A présent, reconsidérons une observation faite plus haut à propos des **personnes**. Les acteurs dans le modèle de la justification ne sont – même si on en imagine la pertinence- ni réduits à leur rôle d' « **entrepreneur** », ni à leur statut de « **musulman** » en tant que « sens moral abstrait » (Nachi, 2006 ; Jacquemain, 2001). Or, cette remarque prévaut davantage ici puisque les entrepreneurs musulmans, dotés de cette « *métaphysique* » ne seront pas -puisque le modèle nous l'y interdit- être traités comme étant « naturellement moraux » (Jacquemain, 2001 ; Lévesque et al., 2001) **En revanche, il s'agira d'évaluer comment leur référence au religieux- s'il y'en a une- se manifeste pratiquement en cours d'action.**

Ensuite, on pourra spécifier que l'**objet** qui « *fait dispute* » est le **prêt à intérêt**. Ici encore, il nous incombe de formuler de quoi on parle. Dans ce mémoire, on ne focalisera pas tant notre attention sur les différents types de crédit utilisés par les entreprises en Belgique (SAFE BCE, 2022), ni même sur les formalités techniques de tels financements- *i.e le TAEG*-. En revanche, on se satisfera ici d'une définition « **large** » du crédit. Benaïssa (2016) dans son étude sur les entrepreneurs musulmans français, apparaissait alors « *prêt à intérêt* » avec « *crédit d'investissement* », lesquels renvoient *grosso modo* à une acception « commune » du prêt à intérêt : le **prêt bancaire**.

On pourra très bien s'inscrire ici dans cette approche figurative du prêt à intérêt, c'est-à-dire qui renvoie au moins à une forme de *rationalité économique* basée sur la *prévision* et le *calcul* (Benaïssa, 2016 ; Amougou & de Nanteuil, 2022) Conscients qu'il s'agit là d'une position méthodologique pour le moins « forte », nous nous devons de préciser que **cette question sera reprise plus tard dans l'analyse des résultats**.

LES GRANDEURS LES CITÉS : UNE ÉCONOMIE DES PRATIQUES DE PRÊT SANS INTÉRÊT DES ENTREPRENEURS MUSULMANS

On pourra replacer, par les opérations de « *codification* » et « *traduction* » que nous suggère le modèle, les **grandeurs** et **cités** spécifiques à chaque justification publique des personnes en dispute. (Gautier, 2001)

On ne s'étonnerait pas de voir dans des configurations telles que spécifiées plus haut (objets, personnes, lieu) la rencontre -ou la tension- entre plusieurs Cités. Par exemple, la ***cité marchande*** qui valorise le gain dans les affaires, et la ***cité inspirée*** qui se veut respecter des exigences de la foi. (de Nanteuil, 2016). C'est précisément cette lecture plurielle des « rationalités » -pour paraphraser Weber- qui nous intéressera dans l'analyse des données empiriques.

Pouvons-nous ici joindre l'esquisse de notre travail d'opérationnalisation :

Table d'opérationnalisation

Modèle	Concept	Elément empirique (observable)
Modèle de la justification Boltanski & Thévenot (1991)	« <i>Epreuve de justification</i> »	Engagement avec prêt à intérêt
	« <i>Espace conflictuel</i> »	Entreprise/organisation <i>ethnoreligieuse</i> (Dassetto, 2011)
	« <i>Personne</i> »	Entrepreneur musulman (Benaïssa, 2016)
	« <i>Objet</i> »	Le prêt à intérêt (Benaïssa, 2016)
	« <i>Grandeur</i> »	A déterminer : principes mobilisés en situation (Jacquemain, 2001)
	« <i>Cité</i> »	A déterminer : logiques argumentatives mobilisées en situation (Jacquemain, 2001 ; Desmarez, 1989)



Opérationnalisation

Ces perspectives de recherche seront évacuées juste après l'exhibition de la méthode de collecte de données.

MOBILISATION DES EG CHEZ LES ENTREPRENEURS BRUXELLOIS MUSULMANS

Revenons-nous au fait. Somme toute, il s'agira dans ce mémoire, de *traduire*, par un travail interprétatif que nous demande le modèle des EG (Piteau, 1992), les raisons morales que donnent les **entrepreneurs musulmans bruxellois** lorsque, face à des situations de besoin financiers, ces derniers sont amenés à contracter un **prêt avec/sans intérêt** et ce, en **donnant une prépondérance exclusive aux justifications, aux logiques argumentatives (cités) et aux dispositifs concrets sur lesquels ces derniers s'appuient**. *Que disent les acteurs économiques musulmans, en situation, du prêt usurier (riba*) qui leur est proscrit ? Comment ces derniers agissent de manière pratique quand ils sont conduits à emprunter ? Comment surmontent-ils ces conflits valoriels ? Quels ajustements individuels, compromis sont envisagés par/entre les entrepreneurs ? Quels effets pratiques sur les entrepreneurs de ces organisations ethnoreligieuses ?*

IV. MÉTHODOLOGIE

Il s'agira, dans ce chapitre, d'expliciter les méthodes de collectes de données empiriques ainsi que le terrain dans lequel ces dernières sont exploitées.

4.1 CONTEXTE D'USAGE

Si le travail d'opérationnalisation nous a servi de première introduction aux orientations méthodologiques de ce mémoire, il n'en reste pas moins qu'il demeure une ambiguïté sur le travail d'enquête *en soi*.

Rappelons ici au lecteur que le travail argumentatif des enquêtés ne peut gagner en cohérence – ou en **légitimité** pourrait-on dire- que s'il est situé en **situation**. (Nachi, 2022) Or, c'est précisément ce que cette section souhaite clarifier.

LE TERRAIN D'ENQUÊTE : DES QUARTIERS À MAJORITÉ MUSULMANE EN TERRITOIRE URBAIN BRUXELLOIS

Les premières approches de terrain remontent peu avant -et pendant- le mois du Ramadan 2024, laquelle correspond, à notre connaissance²³, et au regard des productions scientifiques (Torrekens, 2008), à une période de **pleine activité commerciale**. Une aubaine que nous avons tenté d'exploiter en tant que « client moyen », c'est-à-dire en tant qu'acheteur de confession musulmane, jeune belgo-marocain descendant de trajectoires migratoires, socialisé en territoire urbain bruxellois. Il est indéniable qu'en présentant ces caractéristiques, nous nous sommes vu octroyer certains accès privilégiés aux réalités sociales du terrain. Opportunisme²⁴, qui de manière assumée s'est révélé être très utile dans la collecte de données *i.e langue, codes socioculturels, faveurs...*

²³ A cet égard, nous souhaitons remercier le Pr. Farid El Asri (UCL) pour ses remarques très instructives sur l'approche anthropologique des terrains à fréquentation musulmane.

²⁴ Cette idée d' « opportunisme assumé », nous l'avons empruntée à la doctorante Marie-Elodie Laurent (Université Paris Dauphine-PSL/UCLouvain) dans le cadre d'un séminaire à VauCOTTES (CriDIS). (15/05/24) Cette idée était mobilisée dans le contexte de recherche de terrain.

Ces premières explorations se sont avérées déterminantes, en partie parce qu'elles permettraient d'identifier les lieux d'enquête à aborder, lesquels étaient situés, pour la plupart d'entre eux, dans des **quartiers bruxellois à majorité musulmane**. On a vu plus haut que ces espaces urbains comportent une **forte concentration des populations musulmanes** et que ceux-ci, non seulement organisent -notamment **par le commerce** (Dassetto, 2011 ; Torrekens, 2008) - mais traduisent également certains aspects de la « *vie quotidienne* » musulmane-*i.e besoins collectifs, respect des exigences de la foi, sociabilité*. (Dassetto, 2011 : Torrekens, 2008) Ainsi, ces espaces, comme la *rue de Brabant, la chaussée de Gand, le quartier Lemonnier-Midi, la chaussée de Ninove* etc²⁵. seront investis comme « *points de référence dans la ville* » tout au long du travail d'enquête, et ce, même si les entretiens se déroulaient hors de ces limites spatiales. (Dassetto, 2011 : 112)

A ce propos, nous espérons, dans la mesure de nos moyens, préserver « l'authenticité » du matériel empirique en le replaçant dans le **lieu** dans lequel il se déploie. C'est là également une exigence souhaitée par le **modèle de la justification**. (Nachi, 2022)

Nous avons fourni au lecteur une cartographie de quelques quartiers sollicités. Il est possible que pour des raisons d'anonymat, certains ont été volontairement écartés ou approximés.

MÉTHODE ET RÉCOLTE DE DONNÉES : ENTRE OBSERVATIONS PARTICIPANTES ET ENTRETIENS SEMI-DIRECTIFS

Cependant, notre premier entretien « réel » commença malgré nous, le 3 mai 2024 après la prière rituelle du vendredi (*jumua**) au **Centre Culturel Averroès Jettois**. Un membre de la mosquée-auquel nous avons demandé quelques temps plus tôt d'accéder au réseau de connaissances dans l'entrepreneuriat musulman local- vint à nous pour nous présenter à un « commerçant » musulman.

Arrêtons-nous quelques instants sur cette appellation particulière. En effet, l'objet de ce mémoire, qui ne cessa de se distiller au fil des années académiques 2022-2023 et

²⁵ Les *abattoirs d'Anderlecht* sont également pris en compte. Cependant, l'entrepreneur qui y a fait affaires nous a accordé un entretien en dehors de ces lieux.

2023-2024, portait initialement sur les « *commerçants bruxellois* ». Néanmoins, insatisfaits de la seule dimension « commerciale » chez les acteurs économiques musulmans, nous nous sommes finalement penchés sur une catégorie plus souple, à savoir celle de l'« **entrepreneur musulman** », laquelle pouvait regrouper divers statuts comme des indépendants, des commerçants, commerçants de proximité, commerçants avec possibilité d'acheter en ligne, des gérants, des indépendants complémentaires, *retailers*, stylistes, ...La réponse à cette interrogation étant elle-même déléguée aux questionnés dans les entretiens.

Ainsi, pris au dépourvu, -et quoique- mal préparé pour guider une interview « formelle »²⁶, notre premier entretien semi-directif, avait pour but de récolter le plus d'informations sur la pratique de prêt à intérêt, sur les exigences religieuses qui sont rattachées à celle-ci, des lieux à privilégier pour l'enquête etc. On pourrait qualifier ce dernier échange d'exploratoire.

La suite du travail d'enquête fut loin d'être un long fleuve tranquille. En effet, ce dernier était confronté à bien des obstacles qu'il nous semble important de recenser ici. La difficulté principale que nous avons rencontrée fut, sans doute, faute de temps ou de confiance, le fait que beaucoup d'**entrepreneurs musulmans était peu accessibles**. Il n'était pas impossible de (1) se voir refuser l'accès à un entretien ou (2) de voir la durée de ce dernier se raccourcir- même inachevée dans un cas-, (3) d'être interrompu par des clients, des fournisseurs/associés, que (4) l'entrepreneur, pris par le temps, délègue la tâche à son employé... Il n'est d'ailleurs pas impossible de retrouver des **données fragmentées, omises ou manquantes** pour les raisons que nous avons citées.

²⁶ Nous avons, à ce stade du travail, seulement quelques intuitions théoriques sur notre terrain d'enquête. Heureusement, les apports du Dr. Alaa Ridouan (LSM) et du Pr. Brigitte Maréchal (IACCHOS) se sont avérés être très éclairants tant dans les connaissances scientifiques sur les populations musulmanes belges (pour le Pr. Maréchal) et le management (pour le Dr. Ridouan), que dans les méthodes de récolte de données. Le Pr. B. Maréchal nous suggérait dans un entretien en novembre 2023, de commencer le plus tôt possible par le travail d'enquête. Ainsi, elle nous invitait, à juste titre, de favoriser une approche empirico-inductive puisque le manque de données sur le terrain était évident.

Dans tous les cas, l'**activation de notre répertoire** de proches, d'amis, famille était certainement le moyen le plus prompt à surmonter ces problèmes²⁷. Ce réseau de proches nous autorisait alors à tisser des liens de **proximité et de confiance** avec les entrepreneurs. On n'aurait pas pu imaginer une telle qualité de recherche sans ces **acteurs-ponts**.

Finalement, c'est près d'une **dizaine d'entretiens qualitatifs** que nous avons réussi à réaliser après environ **deux mois de travail de terrain**. Ces derniers se sont matérialisés par un mouvement itératif continu tant dans la construction du questionnaire, que dans la formulation des hypothèses.

Deux méthodes de récolte de données complémentaires ont été mobilisées à cet effet. **(1)** La **première**, plus utilisée, est **l'entretien semi-directif**, lequel sera détaillé dans la prochaine section.

(2) La **seconde méthode**, conjointe à la première, est **l'observation participante**. Ici, force est de constater que ce mode d'opération s'est instauré, on pourrait dire, « *naturellement* » dans nos entretiens. Il fut n'était pas rare d'aider à ranger les articles d'une boutique, d'échanger sympathiquement avec certains fournisseurs/clients. Nous étions, pour ainsi dire, à la fois enquêteur **et acteur du cadre de l'entretien** car, inclus dans l'activité que l'on tentait d'évaluer. Si nous avons décidé d'inclure cette méthode, c'est parce que certains résultats collectés par le biais de *modus operandi* seront, on le verra, pertinents pour le sujet de recherche.

LE QUESTIONNAIRE : UNE ENTREPRISE EN PERPÉTUEL MOUVEMENT

Malgré des modifications qui n'auront cessé d'affiner la recherche, les thématiques du questionnaire gardèrent une forme plus ou moins « stable ». Ces dernières, s'articulaient autour de quatre axes. Nous en retiendrons ici **trois**, tout simplement parce que l'une des thématiques (qui traduisait une de nos perspectives de recherche initiale) a été peu à peu écartée de la recherche. Nous y reviendrons dans l'analyse de résultats.

²⁷ Je me permettrai ici de remercier encore tous ceux qui de près ou de loin, nous ont facilité l'accès au terrain : Oussama, Ayoub, Marwan, Meriem, Naïl, ...

Quoiqu'il en soit, les thématiques²⁸ mobilisées se présentent dans le questionnaire comme suit :

Thématique N°1 : Éléments d'identification sur la personne (*âge, genre, profession, nationalité, statut civil, niveau d'étude, religion*), le **commerce/l'entreprise** (*lieu d'établissement, statut juridique, type d'activités, industrie/secteur*) ainsi que les **débuts et les motivations** qui ont alimenté le projet entrepreneurial.

Thématique N°2 : Les pratiques d'emprunt et leurs modalités (*à qui prêter, à qui emprunter, formalité i.e. contrat écrit, oral, reconnaissance de dettes...*)

Thématique N°3 : Perceptions sur les prescriptions religieuses en matière d'emprunt commercial (*riba*, crédit, usure, références aux sources scripturaires...*) et les **tensions éthiques** que ces dernières peuvent ou non engendrer (*médiation, compromis, aménagement...*)

Enfin, pouvons-nous préciser que le questionnaire, à l'image d'un entretien semi-directif, ne servait que de support matériel : il était permis -voire souhaitable- d'adapter nos questions à la situation.

4.2 UNE TRIPARTITION DANS LA MÉTHODE : ENTRE DESCRIPTIF, COMPRÉHENSIF ET CRITIQUE

En clair, cette recherche entend porter un regard **triple** à la question de recherche qu'elle tente d'élucider :

(1) D'abord, la première orientation méthodologique est **descriptive**. Dans cette partie, on cherchera à déterminer si certaines des variables qualitatives²⁹ - l'âge, le

²⁸ Nous avons fourni au lecteur intéressé le matériel d'enquête en annexe.

genre le type d'activités entre autres- peuvent nous aider à expliquer le phénomène de prêt à intérêt. Certains éléments comme les conditions d'emprunt peuvent également venir aiguïser notre réflexion. Il s'agira ainsi, de reprendre les **tendances** dessinées en cours d'entretien. Ces données renvoient principalement, dans notre questionnaire, **aux Thématiques 1 & 2.**

(2) Cependant, c'est par sa visée **compréhensive** que ce mémoire se veut le plus éclairant. Puisque, rappelons-le, l'objectif de ce mémoire est de **comprendre les raisons morales** de contracter -ou de ne pas contracter-un prêt à intérêt. A cet égard, **le modèle de la justification nous servira de support analytique dans cette partie compréhensive**. Puisé dans un « *style pragmatique* », l'étude aspire premièrement à mettre à jour les justifications invoquées en matière d'emprunt usurier -collectées dans des **entretiens semi-directifs**- et ce, sans catégorie construite *a priori* (Ridouan, 2021 ; Nachi, 2006). Quelles justifications les acteurs donnent-ils à leur agir en matière d'emprunt-avec ou sans intérêt- ? Quels principes sous-tendent ces justifications ? C'est ici un travail interprétatif des « *motifs moraux* » des entrepreneurs musulmans en situation (Boltanski, 2002 ; Piteau, 1992). Il est probable que de telles **justifications publiques** nous renvoient aux orientations **éthiques religieuses** des acteurs. Cependant, on confrontera ici les **justifications plurielles** des acteurs, qui, selon le principe de **symétrie** du modèle, doivent être traitées **équitablement**. (Nachi, 2006 ; Nachi, 2022) Plus précisément, il s'agira ici de soumettre les justifications au « *codage* » du modèle en attachant, en autres, ces dernières à des **grandeurs** et des **cités** (Ridouan, 2021 ; Gautier, 2001). Les justifications et prétentions invoquées des entrepreneurs musulmans sont abordées, pour la grande majorité, dans la **Thématique 3** de nos entretiens.

(3) Enfin, la dimension **critique** apparait comme conséquence « naturelle » du travail compréhensif, elle en est même sa condition puisque c'est en donnant toute sa crédibilité aux **critiques** des acteurs qu'on est le mieux à même de comprendre les motivations des acteurs. (Boltanski, 2002) La justification est une « *activité critique* »

²⁹ Attention, nous devons mettre en garde le lecteur sur un point essentiel : il ne s'agira pas de faire de la statistique inférentielle ! L' « échantillon » serait trop petit pour d'un tel usage. Néanmoins, une recherche quantitative sur le prêt à intérêt serait l'ébauche d'une orientation de recherche intéressante.

– *i.e.* l'évaluation critique des grandeurs - qui permet aux acteurs de fonder des accords stabilisés. (de Nanteuil, 2016 ; Gautier, 2001) Cette dernière partie, bien que fondamentale dans le modèle de la justification ne sera pas exploitée. Nous la mentionnons ici pour rappeler au lecteur que dans le modèle de la justification-qui, d'ailleurs, est un projet-pionnier dans la sociologie de la critique-(Boltanski, 2002 ; Boltanski, 1990) la **critique** est envisagée comme **compétence inhérente** aux acteurs sociaux. (Jacquemain, 2001 ; Nachi, 2006)

Le tableau ci-dessous reprend ce que nous avons tantôt développé.

Plan de Méthode

Outil-Modèle	Orientation Méthodique	Type de données analysée
Analyse tendancielle & descriptive	Descriptive	Thématique 1 & 2 qui reprennent (I) les caractéristiques des entrepreneurs musulmans & leur projet (II) Les pratiques d'emprunt & leurs modalités
Modèle de la justification (EG) Boltanski & Thévenot (1991)	Compréhensive (& Critique)	Thématique 3 qui traduit les justifications publiques des acteurs en matière de prêt à intérêt.

Intérêt premier de la recherche

DESCRIPTIF ET COMPRÉHENSIF : UNE CONTRADICTION DES APPROCHES ?

Le lecteur attentif n'aura pas manqué de faire remarquer qu'il est, nul doute, une contradiction entre les deux méthodes de recherche susmentionnées. Comment le

« **modèle des cités** » (1991) pourrait-il, alors qu'il le proscrit formellement, admettre la réduction des personnes aux *statuts*, aux *rôles* et d'autres caractéristiques-*i.e les données d'identification des personnes*- qu'elles endossent (Jacquemain, 2001) ?

Nuançons ici que cette opposition tient probablement du fait que le modèle de la justification a pour une unité fondamentale, la **situation** et non la **personne** (Jacquemain, 2001). Ce postulat théorique exigeant inscrit par conséquent, l'individu dans un « *temps synchronique* » (**la situation**) qu'on pourrait qualifier de « court ». Ce faisant, on décharge les personnes, à la fois (1) de forces inconscientes qui les - pré- détermineraient et (2) **de leurs trajectoires historiques**. (Boltanski, 2002 ; Gautier, 2001) C'est d'ailleurs là une critique adressée au modèle. (Boltanski, 2002 ; Gautier, 2001)

Si seules importent les **justifications en situation**, comment traiter ceux qui les formulent ?

Un premier élément de réponse, théorique, serait de rappeler que le **contexte de déploiement** des justifications doit être évacué s'il on veut saisir les formes de bien communs (**grandeurs**) employées par les auteurs. Les données descriptives comme l'âge, le genre etc. peuvent donc appuyer les justifications.

Le second élément de réponse, plus personnel, serait de dire qu'on ne pourrait pas se satisfaire ici d'une soumission « aveugle » aux exigences hypothétiques du modèle. Van Campenhoudt et al. (2022) rappelaient, dans leur « *Manuel de Recherche en Sciences Sociales* », l'écueil de mobiliser « *de manière artificielle & dogmatique* » un concept théorique. (Van Campenhoudt et al., 2022 : 91)

Les entrepreneurs musulmans interrogés, nous ont transmis, durant près de deux mois, une richesse d'information que l'on ne pourrait tout simplement pas balayer à coup de baguette théorique. Ceux-ci nous ont donné accès à leur réalité quotidienne, leur savoir-faire, leurs histoires, leurs difficultés, qui, non seulement nous sont chère mais qui, s'ils étaient omis, ne permettraient pas de fournir la littérature scientifique sur les pratiques économiques musulmanes européennes. Or, envisageons-nous ici le modèle de la justification comme **grille de lecture empirique** à travers laquelle on tente d'expliquer un phénomène socio-économique. (Jacquemain, 2001 ; Van Campenhoudt et al., 2022)

Ces pour ces raisons susmentionnées, que nous avons décidé de **départager le travail descriptif de l'analyse compréhensive**. Cette division n'est que d'ordre méthodique : elle aidera simplement à organiser les résultats mais pourra au moins, réduire la tension entre les deux approches, au plus, permettre une **vision plus « holistique »** sur la pratique du prêt à intérêt chez les entrepreneurs musulmans bruxellois.

V. RÉSULTATS & ANALYSES DE L'ENQUÊTE

La présentation des résultats et des analyses correspondantes s'articule, comme explicité dans la méthode (4.2), autour de deux axes.

Le **premier**, fait écho au travail descriptif. On y recense d'une part **(5.1)**, les **variables** susceptibles d'expliquer le phénomène de prêt. De l'autre **(5.2)**, les tendances en matière d'emprunt, dont les formalités de prêt.

Le **second** pilier compréhensif **(5.3)**, le plus mobilisé dans cette recherche, cherche, à partir de la grille analytique du **modèle de la justification** (3.3), à évaluer les **supports normatifs** auxquels les acteurs se réfèrent quand ils ont recours au prêt à/sans intérêt.

PARTIE I : DE LA DESCRIPTION DES PRATIQUES DE PRÊT

5.1 QUELQUES CARACTÉRISTIQUES SUR LES ENTREPRENEURS MUSULMANS BRUXELLOIS, NOTAMMENT EN MATIÈRE D'EMPRUNT

DES ACTIVITÉS ENTREPREUNARIALES HÉTÉROGÈNES AVEC UNE RÉFÉRENCE À L'ISLAM

La première observation notable que l'on peut rapporter du travail d'enquête est la **disparité de la population étudiée**. Ainsi, pouvons-nous compter, parmi les 10 personnes interrogées, pas moins de **9** activités distinctes :

1. *prêt à porter (hijab, robes longues, tuniques* – précisions ici que pour Naïma, X ans, il est une différence notable entre modélisation, production, et prêt à porter-
2. *alimentation générale,*
3. *psychothérapie*³⁰,
4. *librairie Islamique*
- 5.

³⁰ Nous avons accepté d'inclure cette profession dans la catégorie d'« entrepreneur », puisque Fatiha, 48 ans, nous a explicitement fait remarquer qu'elle tenait (souvent via des intermédiaires) la gestion, la comptabilité, le marketing etc. de son activité. Bref, toutes des sphères d'activités qui correspondent aux agir d'un entrepreneur.

parfumerie/cosmétique, 6. restauration 7. marchand ambulant (bijouterie/horlogerie), 8. commerce de détail, 9. boutique d' « items Islamiques. »

Ces activités, pour la plupart d'entre elles, ont une référence revendiquée à l'Islam. Cette référence se traduit souvent, soit (1) par la **nature des activités** i.e vente de *hijab*, vente de livres ayant pour référence l'Islam..., soit (2) par l'exigence de **certains principes** de foi/ juridiques :

« Je respectais les critères islamiques [dans la confection de vêtements] Parce que les critères Islamiques, c'est quoi ? C'est pas être moulant, pas porter du moulant, pas porter du transparent et pas porter du court. Après, libre choix à ton imagination.

» [Naïma, X ans, entretien réalisé le 4 juin 2024]

En revanche, certains entrepreneurs, comme *Gérant*³¹ en restauration, 30 ans, ou Alaa, 54 ans ne s'en réclament pas publiquement :

« Tu vois, c'est pour ça que j'essaye aussi de dissocier religion & business, c'est-à-dire que moi c'est vrai que je vends un produit qui est halal, mais je l'affiche pas [...]

Les établissement dans lesquels je travaille, j'ai pas besoin d'écrire en grand :

« halal » « halal » « halal » ... » [Gérant, 30 ans, entretien réalisé le 6 juin 2024]

Nous remarquons que-bien que ces résultats méritent d'être nuancés-lorsque la référence à l'Islam n'est **pas clairement revendiquée dans les activités commerciales**, la pratique de prêt à intérêt peut être légitimée. Dans **5 cas sur 10**, l'introduction de référents islamiques dans les activités commerciales n'est pas exhibée, elle peut être même non souhaitée (comme pour *Gérant*, 30 ans). C'est dans **trois** de ces mêmes cas, que le recours à intérêt pourrait -même s'il n'est pas utilisé en pratique- être rendu légitime. Cependant, ce lien ne garantit en rien, l'existence d'une relation causale.

EMPRUNT & NATIONALITÉ : PRÊT CULTUREL ?

Notre population compte une nationalité d'origine -ou binationalité pour être plus exact- majoritaire. Conséquence d'un *opportunisme assumé* (cf. méthode) ou, au

³¹ Lorsque le nom de l'interviewé se devra d'être gardé anonyme, on en mentionnera seulement la fonction et l'âge (s'il est indiqué).

pire des cas, biais statistique, **8 entrepreneurs sur 10** se disent être de nationalité **belgo-marocaine** -dont un qui inclut, de surcroît, la nationalité italienne-. Les deux autres nationalités minoritaires de notre « échantillon³² », **égyptienne** et **palestinienne** -mis à part le fait que les entretiens rattachés à ces deux identités sont les seuls à avoir été conduits en arabe- ne nous disent, en principe, pas grand-chose sur notre question de recherche.

Ainsi, ces résultats ne nous permettent pas, au vu de l'insuffisance numérique de l'« échantillon » étudié, d'apporter une quelconque conclusion relative à la pratique du prêt.

LE PRÊT À INTÉRÊT ET L'ÂGE : UNE PRATIQUE GÉNÉRATIONNELLE ?

Deux cas peuvent ici retenir notre attention. Deux entrepreneurs Ismael, 24 ans et *Gérant*, 30 ans, légitiment la pratique de prêt à intérêt. Si ce n'était pour *Vendeuse de hijab*, 25 ans, on aurait pu démontrer -toutefois avec précaution- comme Benaissa (2016) que la socialisation en territoire urbain bruxellois, a un effet sur l'utilisation de l'intérêt. Puisqu'en effet, les jeunes entrepreneurs, qui ont, généralement plus intégré les codes de la « *société d'accueil* » -ou de l'entreprise- que leurs parents, peuvent se montrer plus enclins à la pratique du prêt à intérêt.

Néanmoins, ce résultat se confronte non seulement au manque de données, mais également à l'exception qu'est *Vendeuse de hijab*, 25 ans.

LA PRATIQUE DE PRÊT À INTÉRÊT COMME PRATIQUE GENRÉE ?

S'il est une chose certaine, c'est que **toutes les femmes entrepreneuses (3)**, refusent catégoriquement le recours à l'intérêt. Pourtant, il reste difficile d'interpréter ce résultat et le prendre comme *fait absolu*. S'agit-il là d'une *piété* plus prononcée, un sens des affaires plus raisonné -ou raisonnable- ?

La seconde partie compréhensive pourrait peut-être nous permettre d'affiner ces résultats.

³² Sous peine de perturber le lecteur, rappelons ici qu'on ne pourrait prendre au sérieux le terme « échantillon » puisqu'il ne s'agit pas, en principe, d'affilier cette première partie à une analyse statistique.

5.2 LES PRATIQUES DE PRÊT SANS INTÉRÊT CHEZ LES ENTREPRENEURS : MODALITÉS ET FORMES

MODALITÉS D'EMPRUNT : CHEZ QUI EMPRUNTER ? A QUI PRÊTER ?

Il est intéressant ici de souligner que le recours à *riba** n'est, en pratique, **jamais mentionné**. Ce résultat peut paraître surprenant puisqu'on sait que 4 entrepreneurs sur 10 ne sont pas explicitement opposés à la pratique de prêt à intérêt :

« J'ai toujours mis de mes fonds-propres et je me suis arrangé en donnant tous les mois, petit à petit puisque je connaissais le X, mais, personnellement, je serais pas contre de faire un crédit pour par exemple acheter un appartement comme investissement tu vois ? » [Gérant en restauration, 30 ans]

En effet, les entrepreneurs préfèrent mobiliser leurs **ressources propres** comme la **famille** (Alaa, 54 ans ; *Gérant de boutique islamique, X ans*), les **amis** (*Gérant en restauration, 30 ans*), ou le **réseau de proches** (Naïma, X ans ; Fatiha, 48 ans ; Ridouan, 53 ans) s'ils sont en nécessité financière, que ce soit dans le but de pallier à une difficulté d'argent, ou dans le cadre d'un investissement onéreux.

Une remarque ici doit être fait au sujet de la **famille**, laquelle préfère être évitée quand il s'agit d'emprunt monétaire. Certains entrepreneurs comme *Gérant en restauration, 30 ans* et Naïma, X ans, dont l'histoire est racontée ici :

*« Je préfère considérer qu'ils sont partis [l'argent prêté] Fî sabîlilÂh*³³ que de me battre, parce que quand c'est famille (généralement c'est la famille). Autrement, tu rentres dans des guerres. Ici c'est des choix : ou tu rentres en **guerre** ou tu restes en vie. » [Naïma, X ans]*

D'un autre côté, on se doit de mentionner l'importance des **créances commerciales**. Bien qu'elles ne soient pas considérées, *stricto sensu*, comme des phénomènes monétaires, les créances commerciales donnent souvent lieux à des **arrangements**

³³ Littéralement, « dans la Voie de Dieu ». Cette expression fait référence ici à un acte dévotionnel pour le Divin : perdre de l'argent, et espérer le récupérer, sous une autre forme *i.e. la grâce*.

entre commerçants et fournisseurs. Entre autres, des avances, ou des paiements différés, des notes d'envoi, des factures...

Selon Alaa, 54 ans, il s'agit d'une opération commerciale tout à fait « normale », propre au milieu de l'entreprise. Donc jusque-là, rien de neuf.

Cependant, notre curiosité fut attisée par certains managers, dont *Libraire*, X ans, qui nous fera part de **délais de paiement plus long accordés par les fournisseurs musulmans.** (2-3-4 mois pour les fournisseurs musulmans et un seul mois pour une maison d'édition non-musulmane)

Simple fait de confiance (Ismael, 24 ans ; *Gérant en restauration*, 30 ans) ou affinité de foi, l'**identité musulmane** est, dans ce dernier cas, un attribut qui **change la nature de la relation commerciale.**

Enfin, il n'est pas rare de voir des **prêts accordés** à la clientèle fidèle du magasin par les entrepreneurs eux-mêmes. C'est le cas d'Ismael, 24 ans, qui nous raconte son expérience avec un client français. Ce dernier peut s'endetter jusqu'à **40-50** euros mais rembourse toujours le montant dû. On ne pourrait manquer d'omettre que ce prêt est, lui-même **conditionné par une formalité écrite** puisqu'il est comptabilisé en « *ticket en attente* » par la machine en caisse.

Néanmoins, des formes de solidarité comme des **cadeaux**, des **dons** monétaires s'expriment -couramment- sur le terrain étudié.

A cet égard, l'**observation participante** nous a permis de relater plusieurs cas. Par exemple, *Gérant de boutique islamique*, X ans, qui **sortit de l'argent de sa propre caisse pour le donner à une personne dans le besoin.** On a pu, bénéficier nous-même de ces actes de générosité *i.e cosmétiques offerts* par Alaa, 54 ans.

FORMALITÉS D'EMPRUNT : ENTRE CONFIANCE, FOI & ÉCRITS

Sur base des résultats précédents, on comprend que le prêt **se matérialise sous des formes diverses.** On sait également que ces formalités d'emprunt disent forcément quelque chose sur la relation de ceux qui en ont recours-notamment par rapport à la confiance- (Madoui, 2007 ; Benaïssa, 2016 ; Albert & Ternon, 2013). Or, les résultats de cette étude n'échappent pas à la règle. On abordera ici le contrat au sens large du terme pour déboucher ensuite sur l'écrit en soit.

Contrats d'abord. On a vu plus haut que les **créances commerciales** étaient « affaires courantes ». Dans ce cas-ci, « *le papier, c'est la base* » dirait Ismael, 24 ans. Ces types d'opération impliquent, pour des raisons de comptabilité, des **formalités écrites** : contrat, facture, note d'envoi... La relation avec des **associés non-musulmans** - « *des français, des italiens...* »- pourrait être également mise en cause. Aussi, le cas de *Gérant de boutique islamique*, X ans, fait exception puisque l'utilisation d'un **contrat oral** est envisageable pour des **petits fournisseurs**. Les grands partenaires commerciaux comme des « *vendeurs de parfums à Dubai* » requièrent toujours un **contrat écrit**, sous entendant donc que ces investisseurs étrangers supposent une proximité moindre.

L'**écrit** ensuite. La « reconnaissance de dettes », ou l'« *arrangement sous contrat* » structure également les **échanges strictement monétaires**. Deux commentaires sont fournis à cet égard.

D'une part, le contrat écrit est, une **prescription religieuse**. Certains entrepreneurs font référence, entre autres, à l'**obligation coranique** d'écrire les dettes³⁴ (Ridouan, 53 ans), ou à des **prescriptions juridiques de l'Islam**³⁵ (Naïma, X ans).

« Normalement le verset il te dit, tu dois écrire [Ecrivez : dit en arabe]. Tu prêtes de l'argent, y'a un contrat entre vous, vous écrivez. Vous écrivez combien (la somme), les témoins, et combien de temps. » [Ridouan, 53 ans]

De l'autre, le contrat écrit, est outre (Fatiha, 48 ans), ou sans (*Gérant en restauration*, 30 ans) l'impératif religieux, une **sécurité** pour les parties :

Pour l'une : « *Je te prête devant **Dieu d'abord, et puis avec documents**. Et je mets toute de suite les choses à l'aise, en disant aux gens : « Je n'ai pas juste peur de toi, j'ai aussi peur de moi-même » parce que l'oubli fait partie des choses. Ou même, je peux décéder demain. Et ça c'est quelque chose que je conclus d'office...* » [Fatiha, 48 ans]

³⁴ « *Ô les croyants ! Quand vous contractez une dette à échéance déterminée, mettez-la en écrit...* » [Verset 2 : 280 : Traduction classique (Oregon State University)] <https://coran-seul.com/index.php/verset?sourate=2&verset=282>

³⁵ Découlant elles-mêmes de la Tradition Coranique.

Pour l'autre, *Gérant en restauration*, 30 ans : « [Imite une conversation entre un créancier et débiteur] « -Oui, mais c'est au nom de Aymane hein « -Oui Mais Aymane, je lui ai prêté 100 000 » « -Vous avez noté tout ça ? » « -Oui mais je lui faisais confiance » Frère, c'est là que les problèmes ils commencent... »

PARTIE II : DE LA JUSTIFICATION. DES PRATIQUES DE PRÊT

5.3 UNE ÉCONOMIE DES GRANDEURS : LE CAS DES ENTREPRENEURS MUSULMANS EN TERRITOIRE URBAIN BRUXELLOIS

Pouvons-nous enfin rentrer dans le cœur du sujet de cette étude, laquelle vise à comprendre les raisons morales de la pratique du prêt à intérêt. Si l'on voulait caricaturer, cela reviendrait à répondre aux questions « *Pourquoi recourir à l'intérêt ? Pourquoi pas ?* ». Or, on a pu constater que la première partie de ce chapitre a pu, dans un sens, poser les premières balises de cette réflexion éthique (de Nanteuil, 2020). Il est donc possible que certains éléments susmentionnés -comme l'utilisation de l'écrit-soient approfondis dans leur dimension éthique.

Néanmoins, cette seconde partie compréhensive, conjointe à la première, s'intéresse davantage aux perceptions, aux motivations et aux « *appuis normatifs* » des entrepreneurs musulmans bruxellois (Kessous, 2012). Elle le fait, en mobilisant la **grille de lecture empirique de Boltanski & Thévenot** (1991) qui donne son plein cours aux **justifications** et aux « **logiques argumentatives** » des personnes en situation (Jacquemain, 2001).

INTÉRÊT/RIBA*: L'ESQUISSE DE JUSTIFICATIONS

On pourrait, en guise d'introduction pratique au modèle de la justification, rappeler les **évoctions**, les **images**, les **mots** et les **perceptions** que nous ont donnés les entrepreneurs musulmans lorsque le terme « *riba** » ou « *prêt à intérêt* » leur est proposé.

Dans le chapitre 3 (3.3), nous avons décidé de laisser le choix aux enquêtés de clarifier eux-mêmes l'indéfinition qui pèse sur le terme « *intérêt* ». Nous pensions en effet, que les « *acteurs-macros* » étaient les mieux situés pour définir leurs pratiques (Lévesque et al., 2001). Si on s'est permis une ellipse aussi longue de « l'intérêt », c'est parce qu'on s'est rendu compte que sa **définition est souvent rapportée à sa**

dimension morale. Il nous paraissait donc logique de le reporter ici, dans la partie compréhensive. De plus, ce constat est de fait un résultat en soi. Il sera repris dans notre construction théorique.

Soit. On pourrait commencer par dire que le terme « *riba** » est **polysémique** dans la mesure où il renvoie à plusieurs sens et usages qu'en font les entrepreneurs. Nous pouvons, au regard de notre travail d'enquête, déceler **trois « grandes » catégories d'usage.**

I. DES RÉFÉRENCES « PÉRIPHÉRIQUES »

Dans un premier temps, l'un des constats significatifs est la transposition du **crédit hypothécaire** dans le domaine commercial. A maintes reprises, on a dû recadrer l'enquête vers l'épicentre de l'objet de recherche avant de se rendre compte qu'il s'agissait probablement d'une réponse *en soi*. Les personnes interrogées y font souvent référence, s'appuient sur l'exemple de **l'achat immobilier** -à des fins **privées** souvent- par emprunt hypothécaire :

« *Dans *riba** aussi qui me vient [en tête] et que j'ai cherché pendant longtemps aussi parce que j'avais un **prêt hypothécaire** pour ma maison à X ... » [Fatih, 48 ans, entretien réalisé le 5 juin 2024]*

« *Comment aujourd'hui dans le système dans lequel on vit (européen), tu peux acheter un appartement à 150-250 300 000 euros sans *riba** ? C'est totalement impossible. A part si tu touches un héritage. A part, si t'es un sportif qui cartonne ou t'as une société qui cartonne (et encore) ... » [Gérard, 30 ans]*

A défaut d'inférer sur un sujet qui est hors des limites de ce mémoire, on se contentera ici de ces observations préliminaires. Néanmoins, il s'agit peut-être là de l'ébauche d'une avenue de recherche pour la littérature scientifique³⁶.

³⁶ Cette remarque fait écho au commentaire du Pr. Maréchal. Lorsque nous lui avons présenté notre projet sur l'intérêt, elle nous renvoya vers la fatwa du Dr. Yusuf Qardawi, lequel, sous des conditions strictes, permettait le crédit pour l'achat d'un bien immobilier. Il est évident que cette fatwa ait eu une incidence sur les représentations des musulmans sur le crédit immobilier -ou l'intérêt de manière plus large- en Europe. D'ailleurs, un de nos interviewés parle de cette fatwa. Nous ne rentrerons pas dans ces détails mais ce résultat pourra faire l'objet d'une recherche.

De surcroît, parler d'emprunt dans le contexte de l'intérêt renvoie souvent vers **les établissements de crédit** comme la banque :

« [...] Et moi j'avais des principes religieux qui voilà... je ne toucherai pas aux **banques**, suite aux intérêts etc. » [Naïma, X ans]

« J'ai besoin d'argent, j'ai besoin d'augmenter mon capital pour investir... je dois aller chercher de l'argent ? Comment aller chercher de l'argent ? Faut demander un emprunt. Et quelle est la voie la plus directe ? C'est la **banque**. Ça c'est pour quelqu'un qui ne fait pas attention au caractère licite ou illicite, tu vois ? » [Ridouan, 53 ans, entretien réalisé le 11 juin 2024]

II. LE PRÊT ENTRE PARTICULIERS : ŒIL POUR ŒIL, DENT POUR DENT

Ensuite, on a demandé aux entrepreneurs³⁷ s'ils voyaient une différence entre le « crédit », l'« intérêt », l'« usure » et « riba* ».

Là encore, une tendance semble se creuser autour du terme « **crédit** », lequel exige une précision de la part des entrepreneurs :

« Quand tu parles de **crédit**, tu parles **crédit** à la banque ou crédit chez quelqu'un ? [...] C'est un crédit avec intérêt, c'est pas un crédit... c'est usuraire dans la conception islamique. Eux, évidemment c'est pas usuraire pour eux. Eux, ils te disent : « -c'est normal je te prête de l'argent, manquerait plus que je gagne rien » » [Ridouan, 53 ans]

« Alors moi je demande toujours de développer les termes. **Crédit** au niveau d'une banque ? **Crédit** au niveau des amis ? Crédit au niveau de ? Alors oui, on va dire c'est pas un **crédit** ça s'appellerait un prêt au niveau des amis. Mais quand on va à la banque, ça ne s'appelle pas un crédit, ça s'appelle un prêt aussi... C'est qu'est-ce qu'on met derrière ce mot » [Fatima, 48 ans]

Il est sans doute possible de faire un crédit, un prêt entre particuliers -notamment entre proches- à condition que la somme prêtée doit être **strictement** égale à la somme due.

³⁷ On se doit de préciser, que cette question n'a pas toujours été posée systématiquement. C'est notamment le cas quand le locuteur prend la définition de l'intérêt ou du crédit pour acquis.

Libraire, X ans, nous confiera par exemple : « 15 000 c'est 15 000 »³⁸. [Libraire, X ans, entretien réalisé le 26 juin 2024]

Ridouan, 53 ans : « Oui des proches mais 1000 euros, [tapote sur la table : entend par là l'égalité] 1000 euros. [...] Si tu veux prêter de l'argent, ça doit être le même. Maintenant, si c'est quelque chose d'autre, ça doit être équivalent, ça doit être dans une équivalence. »

*Naïma, X ans : « Le **crédit** en soi, pour moi, tu me fais un crédit, c'est entre moi et toi, y'a pas de supplément, y'a pas de problèmes. Tu achètes un vêtement, tu prends [ton gain : dit en darija], tu me le vends, y'a pas de problème. »*

Dans le cas contraire, on rentrerait dans un régime d'intérêt, ou de « *riba** » :

« Riba c'est quand c'est **conditionné** i.e. 5 euros prêtés en valent 7 remboursés.³⁹ » [Alaa, 54 ans].*

On peut comprendre qu'il ne soit pas désiré que le « **crédit** », central aux opérations commerciales et de gestion -notamment en matière de comptabilité- soit associé à la pratique de prêt à intérêt. C'est peut-être l'une des raisons pour laquelle les entrepreneurs réclament « *justesse* » dans l'utilisation du vocable, surtout s'ils sont opposés à la pratique du prêt à intérêt. (Jacquemain, 2001) Il faut toutefois préciser que le cas d'Ismael, 24 ans, déroge à la règle puisqu'il ne voit pas de différence entre « crédit » et « *riba** ».

Enfin, il n'y a généralement **pas de différence significative** entre l'emploi des termes « *usure* » « *intérêt* » et « *riba** » excepté pour deux cas qui méritent qu'on s'y arrête dans la section qui suit.

III. DES RÉFÉRENTIELS RELIGIEUX

On ne saurait être étonné par les positionnements **fréquents** des entrepreneurs musulmans par rapport à leur interprétation de la foi. Ces références sont

³⁸ L'enregistrement de cet entretien étant manquant, nous nous sommes fiés à nos notes qui étaient incomplètes ou incohérentes. Il est possible que le montant qui ait été dit par le libraire était : « 150 000 » et non « 15 000 ».

³⁹ Approximation dans la traduction. Nous remercions encore Ahmed qui, non seulement, nous a présenté à Alaa, mais qui s'est donné la peine pour traduire cet entretien.

diversifiées : elles renvoient à des versets coraniques, des *ahadith*^{*40}, la « Tradition Islamique⁴¹ », l'ici-bas et l'au-delà... L'entreprise théologico-juridique n'étant ni de notre ressort, ni dans le cadre du modèle de la justification, nous contiendrons ici de synthétiser le contenu qui nous parvient des entretiens.

Par ailleurs, on pourra se permettre pour des soucis de clarté, de séparer notre population en deux : **(A) les entrepreneurs qui sont opposés** à la pratique d'intérêt et **(B) ceux qui n'y sont pas, ou peu opposés**. Cette division n'est pas à prendre « sérieusement » puisque, comme on l'a vu, il serait difficile de catégoriser de manière définie les acteurs. Des allers-retours continuels entre « pour » ou « contre » l'intérêt semblent s'opérer -en particulier pour ceux qui légitiment *riba*^{*} uniquement de manière circonstancielle-. Quoiqu'il en soit, ces « idéaux-types » nous permettent une représentation schématisée de la mobilisation des références au religieux. (McIntosh,1977)

A. LES ENTREPRENEURS MUSULMANS QUI SONT OPPOSÉS À LA PRATIQUE D'INTÉRÊT

Les « contre » d'abord.

(1) Le premier référentiel est strictement **prescriptif**. Il fait à écho des **versets coraniques**, des *ahadith*^{*} ou des **principes de jurisprudence** qui découlent des deux derniers.

A titre d'exemple, le verset qui prévoit une « *guerre de la part d'Allah et Son Prophète [PBSL]*⁴² » contre ceux qui s'engagent dans l'échange usuraire. Les **entrepreneurs musulmans** comme *Gérant de boutique islamique*, X ans le mobilisent souvent en premier lieu, lorsqu'on leur demande ce que « *riba*^{*} » leur évoque.

⁴⁰ Traduit de l'arabe, ce terme se réfère au corpus de traditions prophétiques. Il est la seconde source juridique de l'Islam après le Coran.

⁴¹ Dans le sens diachronique du terme. L'Islam dans sa perspective historique « longue ».

⁴² Verset coranique [2 : 279] : « *Si vous ne le faites pas, attendez-vous à une guerre de la part d'Allah et de Son Messager. Et si vous vous repentez, vous aurez toujours vos capitaux : vous ne lézerez point et vous ne serez point lésés.* » (Traduction Montada Islamic Foundation)

« Celui qui fait *riba**, c'est comme s'il **prenait les armes**, et il va combattre Allâh.

« Bon chance » comme on dit dans le film. » [Ridouan, 53 ans]

« Bah déjà *riba**, la première chose qui me revient c'est la *aya**⁴³ du Coran. Moi ce qui m'interpelle dans *riba**, c'est que c'est le seul péché où tu **déclares la guerre**

[avec Allâh : dit en *darija*] » [Naïma, X ans]

Nous avons demandé, à ceux qui en faisaient mention, ce que signifie « faire la guerre avec Allâh ».

« Y a quelque chose de pire ? Tu peux combattre quelqu'un. T'es dans le péché mais tu vas aller le combattre, tu peux gagner, t'as une chance de gagner. Là tu dis je vais aller combattre Allâh et Son Prophète... » [Ridouan, 53 ans]

« Ah non mais je veux pas. Pas de guerre [rires] » [Naïma, X ans]

On pourra se permettre ici, de faire l'économie d'autres références coraniques. Cela ne veut pas dire qu'elles sont moins importantes. (*Libraire*, X ans)

D'autres principes normatifs, comme des *ahadith** et préceptes juridiques sont sollicités comme évidence :

« Il y a des **ahadith*** qui disent... » [Ridouan, 53 ans]

« Quand c'est *riba**, c'est clair : ça vient **jurisprudence**, ça vient... »

[Fatiha, 48 ans]

Pouvons-nous aussi revenir l'importance suscitée (5.2) sur des **accords écrits** qui **cadrent et régulent les pratiques d'emprunt sans intérêt**. Ces formalités d'emprunt sont également puisées dans des préceptes de la Loi.

« Je te prête devant Dieu d'abord, et puis **avec documents**... » [Fatiha, 48 ans]

(2) Néanmoins, il ne s'agit pas d'un simple impératif juridique. Pour les entrepreneurs la seule énonciation textuelle de la Loi n'est pas, loin s'en faut, suffisante. Elle revêt plus particulièrement d'une « **conduite de vie** » ou d'une **orientation éthique** (Weber, 2013). Weber l'aurait probablement appelé « *éthique de disposition*

⁴³ Aya, de l'arabe, signifie verset ou preuve.

d'esprit » c'est-à-dire une attitude qui dépasse le simple mimétisme des règles religieuses (Weber, 2013 : 392-393). Nous la qualifions ici d'**exigence spirituelle**. C'est la **seconde référence** au religieux. Elle inclut entre autres, la « **crainte révérencielle de Dieu** » :

« *La crainte de Dieu. Crainte qui est légitime, c'est normal. Légitime dans mon sens, c'est qui est imposé par Allâh parce que **ce n'est pas qu'une prescription d'Allâh.*** » [Fatima, 48 ans]

ou la recherche de la **Satisfaction Divine** (*ridâ**) :

« *Quand tu fais le choix de **plaire à Allâh** [Exalté soit-Il : dit en arabe] et d'essayer de faire ce que nous on nous demande de faire, c'est impensable de rentrer dans *riba**. Impensable.* » [Naïma, X ans]

(3) Or, cette « *systématisation* » de l'éthique religieuse, traduit ici par l'**exigence spirituelle** -ou « *intériorisation des croyances* » - (Benaïssa, 2016 : 86 ; Weber, 2013 : 67), porte aussi des **effets sur la « vie terrestre » des entrepreneurs qui y croient**, le prêt à intérêt étant l'**origine** de ces effets. C'est la **troisième catégorie** que l'on recense en termes de références au religieux. Celle-ci explicite notamment la **perte de la grâce divine** (*baraka**) comme pour *Libraire*, X ans et *Gérant de boutique islamique*, X ans, le **malheur terrestre, des problèmes, l'anxiété** etc.

Vendeuse de hijab, 25 ans note par exemple : « *On vivra malheureux.* »

« *C'est, pour, moi, ça porte tout son... ça porte ses fruits parce qu'à la longue on en voit les dégâts...* » [Fatima, 48 ans]

« *Parce qu'après tu es plus dans ton **bien terrestre.*** » [Naïma, X ans]

« *Quand tu touches à ça, tu ... en fait y'a pas de **baraka*** [...] La **famille, les enfants, les maladies, les accidents.** Tu dois payer.* » [Ridouan, 53 ans]

Remarquons ici que les conséquences « terrestres » ou « *intramondaines* » (Weber, 2013) du prêt à intérêt n'engagent pas uniquement les « affaires » de l'entrepreneur - la personnalité morale on pourrait dire- mais elles affectent aussi son cadre **privé i.e famille, maladie, stress**. C'est peut-être là une raison d'y prêter doublement attention.

B. LES ENTREPRENEURS QUI N'Y SONT PAS OU PEU OPPOSÉS À L'INTÉRÊT

Les « pour » ensuite. Les références au religieux prennent ici un autre tournant.

Le premier constat est l'**approximation**, volontaire ou non, du référent coranique et prophétique mentionné plus haut. En effet, la plupart des acteurs ici ne citent pas clairement les textes de l'Islam ou n'en connaissent pas l'exactitude.

« **Non je connais pas par cœur, mais je sais que c'est voilà, c'est haram, c'est attends, non je connais pas par cœur. Mais je sais, voilà tu pratique le riba* je sais que le Paradis n'est pas... [rires] n'est pas fait pour toi mais par cœur non je connais pas... Ou y'en a un j'crois je connais : riba* tu mets en colère Allâh ou un truc comme ça.** » [Ismael, 24 ans]

Et s'ils le font, (comme pour *Retailor*, X ans), les références scripturaires sont **différentes** de celles préétablies.

Cela ne veut pas dire que la conscience à une éthique religieuse est écartée- loin de là- elle **prend simplement d'autres formes**.

Arrêtons-ici pour le moment au risque d'empiéter sur le travail d'interprétatif que nous exige le modèle de la justification.

LA DÉFINITION DE L'INTÉRÊT COMME LOGIQUE ARGUMENTATIVE EN SOI : UN RÉFLEXE INNÉ ?

Qu'il appartienne au champ économique, religieux ou autre, on a remarqué que l'intérêt peut signifier plusieurs choses. Il renvoie bien souvent à des préceptes, une **éthique religieuse** ou d'autres **registres moraux**.

On pourrait maintenant se poser la question suivante : « *Comment interpréter tous ces résultats à la lumière du modèle des cités ?* »

En fait, les retours des entretiens obtenus ci-dessus sont peut-être l'esquisse d'une **logique justificative**, puisque poser la question de *riba** renvoie souvent, comme on l'a vu au point III, à des préceptes de la foi (**dispositifs**) ou à la **personne** qui en ferait usage. Quand ils sont questionnés à ce sujet, les entrepreneurs musulmans, rentrent de fait dans des **procédés argumentatifs** où ils tenteront de justifier le « *bien-fondé* » de leurs pratiques (Nachi, 2022).

Ce qui est remarquable, c'est que, dans la plupart des cas, la simple évocation du mot « *riba** » ou le travail de sa définition, déclenche l'**épreuve de justification**, et ce, même lorsqu'on ne demande **pas explicitement** à l'entrepreneur de justifier sa pratique. Le travail de **qualification** se fait donc **conjointement**- on pourrait conjecturer « par réflexe » - au travail de **définition** de l'intérêt : **définir, c'est peut-être déjà qualifier le juste ou l'injuste de l'intérêt**. (Amougou & de Nanteuil, 2022) Cette tendance « réactionnaire » est d'autant plus importante que lorsqu'elle s'applique aux entrepreneurs qui seraient catégoriquement opposés à la pratique du prêt à intérêt.

Or, si l'action de définir l'intérêt suppose aussi de le condamner ou de le légitimer, cela implique que, nous avons déjà un matériau empirique suffisamment bien fourni, mais peut-être insuffisant, pour traiter les justifications des entrepreneurs musulmans.

En effet, reste à savoir s'il existe d'autres « **répertoires axiologiques** » ou d'autres **logiques de justification** qui nous permettent de mieux comprendre le positionnement moral des entrepreneurs face à la pratique de *riba**. (Amougou & de Nanteuil, 2022) C'est ce qu'on tentera de décoder maintenant.

LA PRATIQUE DU PRÊT À INTÉRÊT : L'INDICATEUR D'UNE PLURALITÉ DES CITÉS

Réapproprions-nous ici quelques énonciations théoriques du chapitre conceptuel (3.3).

Le modèle de la justification (Boltanski & Thévenot, 1991) opère par « **traduction** » et « **interprétation** » des **justifications publiques** des **personnes** en **situation d'épreuve**. (Gautier, 2001) Ces justifications marquent en effet l'adhésion à des **grandeurs** et **cités**.

Concrètement, il s'agira ici d'attacher **(1)** le matériau argumentatif explicité plus haut (Lê & de Nanteuil, 2021) - plus particulièrement celui attachés aux normes religieuses-et **(2)** et d'autres justifications pertinentes, à leurs **cités respectives**.

UNE DISTRIBUTION DOMINANTE DES « CITÉS INSPIRÉES » ET DES « CITÉS MARCHANDES »

On l'aura intuitivement deviné, les résultats de notre enquête montrent par le biais des justifications des entrepreneurs- des principes éthiques de type « **inspiré** » qui sont profondément mus par la **tradition musulmane**. Comme on l'a vu, -point III- ces valeurs religieuses prennent **trois** directions possibles : il s'agit soit **(1)** d'un **respect strict à un impératif religieux (2)** soit d'une **exigence spirituelle** qui, au-delà du suivi strident de la règle, accentue le sens que l'on porte sur ses pratiques (Weber, 2013) **(3)** ou d'une **croissance**, qui, lorsqu'intériorisée (Benaïssa, 2016 ; Weber, 2013 ; Lê & de Nanteuil, 2021) -ou rationalisée pour reciter Weber- **porte des effets sur le monde matériel**, ou la « vie terrestre ».

Ces principes qui présentent la relation au Divin, Sa Grâce et Sa Crainte et Son Amour Son Support s'appuient sur des **dispositifs concrets** comme des **versets coraniques**, des **traditions prophétiques** ou d'autres **sources juridiques** de l'Islam. L'entretien avec Ridouan, 53 ans est on ne peut plus clair : ce dernier mobilise scrupuleusement des **objets** (son téléphone) avec lequel il cite une à une les diverses sources textuelles qui proscrivent l'intérêt usuraire, espérant donc **légitimer son désengagement de la pratique de prêt à intérêt**. Les dispositifs « concrets » sur lesquels s'appuient peuvent être aussi **spirituels**, leur symbolique étant parfois « cachée des yeux de tous » *i.e* *grâces divines (baraka*)*, *Satisfaction Divine (rida*)* etc. « *Mais y'a d'autres paramètres que tu vois pas.* » appuiera Ridouan, 53 ans.

La particularité de la cité inspirée est qu'elle agit chez les entrepreneurs comme « régulateur de l'activité économique » puisque la **préoccupation de ces citoyens est moins tournée vers le gain (cité marchande) que la crainte révérencielle (cité inspirée)**. Plus loin encore, **la cité inspirée peut inclure la dimension économique dans le religieux** (Gautier, 2001).

Il arrive de fait, que la dimension « marchande » est même **légitimée** par « l'inspiration » -que représente l'Islam-. Par exemple, les entrepreneurs comme Naïma, X ans, n'hésitent pas à prendre appui sur des **figures de la tradition musulmane** comme Khadija, femme du Prophète [PBSL], **laquelle symbolise, et**

rend donc légitime les **principes de bien communs** des deux cités « inspirée » et « marchande » :

« *Khadija [que Dieu soit satisfait d'elle : dit en arabe], elle était une grande commerçante. Une **grande commerçante. Riche**, et c'est elle qui aidait le Prophète [que la Grâce d'Allâh et Sa Paix soient sur lui : dit en arabe] pour arriver là où il était. Je sais pas si on est conscient de ça.* » [Naïma, X ans]

En effet, pour autant que les entrepreneurs soient « inspirés », faire des affaires est loin d'être **illégitime**, ou **injuste**. Il serait irraisonné -et même blâmable- de ne s'en tenir qu'à des exigences de foi **sans action économique concrète**. Aussi, si l'usage de l'intérêt est prohibé, cela ne veut pas dire, loin s'en faut, que la rationalité économique (« cite marchande ») des entrepreneurs musulmans s'en retrouve diminuée -ou démunie. Elle est seulement **contenue** par des **préceptes**, des **exigences de la foi**.

ENTRE FOI ET RATIONALITÉ ÉCONOMIQUE : LE SACRIFICE DES CHOIX CONVICTIIONNELS

Il peut arriver cependant que les entrepreneurs musulmans, guidés par leur foi, rentrent dans un conflit valoriel. Après tout n'est-il pas vrai que : « *Plus l'éthique reçoit une forme rationnelle de systématisation et s'oriente d'un point de vue religieux, vers la représentation d'un cosmos, plus la tension qui l'oppose aux ordres intramondains peut devenir une tension de fond* » (Weber, 2013 : 393-394) ?

Que nous disent donc les acteurs quand ils sont confrontés à un « *dilemme éthique* » qui fait appel à **plusieurs ordres de grandeur -également légitimes-** ? (de Nanteuil, 2016 : 206) C'est là tout l'enjeu du modèle des cités.

Dans les citations qui suivent, cette « **tension de fond** » entre cités « marchande » et « inspirée » est palpable :

« *Ça veut dire que dès que tu commences jeune étudiant, tous tes sous partent là-dedans, se mettent pour un projet un jour qui va démarrer et je mets de l'argent dedans. Est-ce qu'humainement, on peut y arriver ? **Est-ce qu'on ne va jamais faillir à se laisser...** En même temps la société joue là-dessus : on est dans une société qui nous **pousse beaucoup à la consommation** et qui pousse les gens à faire des **crédits...*** » [Fatiha, 48 ans]

« Parce que moi quand j'ai ouvert au début, on a eu des commerçants qui sont venus vers nous et ils nous disaient : « **-essayez de pas craquer**, parce que nous on a craqué ». Je peux les comprendre. Attention, je peux les comprendre, parce que moi quand j'étais endettée, j'aurais pu faire un emprunt à la banque et remettre petit à petit la banque, et payer directement à la personne. **Mais c'est pas quelque chose qui était envisageable.** » [Naïma, X ans]

Par ailleurs, une **épreuve de justification** se résout toujours par : **(1)** le choix de la **cité la plus « adéquate »** à mobiliser en situation **(2)** par la **distribution, juste des grandeurs** dans chaque **cité**. Or, ce choix a un prix. Il nécessite toujours un sacrifice, une « **formule d'investissement** » diront Boltanski & Thévenot (Jacquemain, 2001). Car, se saisir d'un bien commun, requière, en principe d'en perdre un autre. En d'autres termes, être « **grand** » dans une **cité** implique forcément d'être « **petit** » dans une autre puisqu'il serait **impensable** d'adhérer à **toute forme de bien commun (grandeur)**. (Jacquemain, 2001)

Ainsi, les entrepreneurs, conscients des **registres religieux** qui les **orientent**, se heurtent bien souvent aux exigences **économiques** du « monde tragique » -qui sans doute encourage et légitime le recours à l'intérêt- (Weber, 2013 : 62). Les entrepreneurs musulmans, tirés par deux forces opposées- on reviendra bien évidemment sur ceux remettent en cause ce postulat-, préfèrent dans la plupart des cas **s'appuyer sur des principes de type « inspiré »** plutôt que d'investir dans de l'argent « sale » ou « *harâm*^{*44} » (**cité marchande**).

Ce choix de ne pas recourir à l'intérêt s'accompagne bien souvent -via l'« **axiome d'investissement** » (Jacquemain, 2001) - de **maux**, de **difficultés matérielles**, des **exclusions** etc. Choses qui seraient pour le moins contre-intuitives pour le « **citoyen marchand** » orthodoxe. Nous prenons ici quelques exemples qui étayent ces « sacrifices ».

« J'ai eu énormément d'épreuves. Attention, c'est pas facile [...] J'ai toujours été éprouvée dans les finances » [Naïma, X ans]

⁴⁴ Signifie illicite en arabe.

Libraire, X ans, nous avouera que la banque KBC, à laquelle il était affilié pendant 35 ans, l'« *ont mis à la porte* » parce qu'il n'était pas un « bon client », -ou rentable-.

Le cas de *Manager de boutique Islamique*, X ans, nous révèle que le recours à l'usure par un fournisseur, ou un autre commerçant musulman **peut être aussi un motif de rupture dans les relations commerciales**. Si ce cas est certes extrême, il reste toutefois pertinent d'être mentionné puisqu'il montre deux choses. Un, que la proscription de l'intérêt n'est pas essentiellement individuelle- de *soi à soi* on pourrait dire- mais peut dans certaines circonstances, être un choix individuel dont la portée est **collective, quasi punitive**. Deux, que certains n'hésitent **pas à mettre une croix sur leurs avantages économiques au nom d'autres principes de bien supérieurs**.

Pour conclure cette section -décisive dans ce mémoire-, on pourrait peut-être suggérer ici le concept d « **arrangement spirituel** » (Nachi, 2022). Bien que ce dernier ne fasse pas partie intégrante du modèle des grandeurs, il fait néanmoins écho à la notion de « compromis », lequel représente la pierre angulaire d'une « *éthique du compromis* » (de Nanteuil, 2016). L'« **arrangement spirituel avec le Créateur** » (Boltanski, 2004) correspondrait, au regard de nos résultats, à une « *relativisation* » des entrepreneurs musulmans qui permet de « *réduire la tension* » entre les cités « inspirée » et « marchande » et donc, de surmonter l'épreuve (Nachi, 2022). En d'autres mots, les entrepreneurs musulmans conscients d'un double répertoire économique et spirituel, favorisent l'accommodation à des exigences de foi qui proscrivent l'intérêt. Un impératif religieux qui entraîne dans la plupart des cas un « don de soi », un sacrifice de biens matériels, soit la **petitesse dans la cité marchande**. Par ailleurs, cette « **grandeur** » dans la cité inspirée prévoit, pour ceux qui y adhèrent, un **bien supérieur commun**. Il pourrait s'agir de la **Grâce**, de l'**Amour divin** ou d'une **rétribution soit matérielle** dans l'**ici-bas** *i.e récupérer un autre bien parce qu'on s'est montré patient face à l'épreuve, se protéger du mal de riba** etc. ou **spirituelle** *i.e la délivrance dans l'au-delà, le Pardon...* C'est ce qu'on pourrait appeler un ici « **arrangement spirituel avec le Créateur** ». (Nachi, 2022 ; Boltanski, 2004)

Attention, cela ne veut pas dire que des considérations marchandes sont à jamais exclues dans l'entreprise ou de l'organisation *ethnoreligieuse* (Dassetto, 2011). On

ne pourrait le supporter dans le milieu marchand. Néanmoins, les préoccupations économiques, lorsqu'elles sont mises à l'épreuve par des exigences spirituelles sont aussitôt nuancées. Cette configuration « asymétrique » des cités -ou des rationalités- marchandes et inspirée peut être analysée dans l'extrait qui suit (Lê & de Nanteuil, 2021) :

« En fait, si tu fais de **l'économie et des mathématiques**, tu vas emprunter de l'argent, c'est vrai, tu vas **gagner plus**. [...] C'est des calculs, c'est vrai, quand tu fais des maths, il est gagnant. Mais y'a d'autres **paramètres que toi tu vois pas en fait**. Ces paramètres là c'est quoi ? C'est, ou y'a pas de **barakah*** [...] Alors y'a d'autres calculs qui rentrent pas en considération, c'est pas des maths : c'est la famille, les enfants, les maladies, les accidents... Tu dois payer. Allâh va te faire payer. » [Ridouan, 53 ans]

■ **Justification de type « marchand » lié à la rationalité économique calculatrice**

■ **Justification de type « inspiré » lié aux exigences de la foi**

JUSTIFICATIONS « INSPIRÉES » POUR LÉGITIMER L'INTÉRÊT ?

Conclure maintenant ne permettrait pas de rendre compte de toutes les justifications publiques des acteurs. Or, ce serait sans doute trahir les axiomes les plus fondamentaux du modèle des cités : **(1) la pluralité des justifications (2) le traitement symétrique des justifications**. Plus haut (III), nous avons rappelé que les entrepreneurs qui étaient favorables, **-bien qu'ils ne l'utilisent pas en pratique-** à l'intérêt (*riba**), s'appuyaient sur d'**autres principes** religieux propres à l'Islam. Nous n'avons pas précisé le contenu de ces ressources sur lesquelles les acteurs s'appuient au risque de précipiter le travail compréhensif du modèle des cités.

Parmi ces **principes religieux**, on retrouve l'attachement à l'**histoire de la Tradition islamique**. *Gérant en restauration*, X ans observe : « *Et du coup, souvent quand on me dit « riba* », on m'explique l'histoire de ce mot.* » Cette référence historique met en lumière **un jeu de deux temporalités** :

La **première** ancienne, inactuelle - ou « *dépassée* » pour certains- inscrit l'intérêt dans un contexte **préislamique**. C'est notamment dans ce contexte particulier, que le mot « *riba** » prend un **sens négatif** : il est apparié à des conditions **d'exploitation** : « *iqtâ'iyah** », comme nous dit *Gérant retail*, X ans, ou « *dégelasses* » pour *Gérant en restauration*, 30 ans. Cela veut dire que pour les entrepreneurs concernés, les **conditions d'emprunt** étaient, dans le contexte

préislamique, discriminatoires et injustes. On relate l'exemple donné par *Gérant retail*, X ans, lequel raconte l'histoire des *Quraysh*^{45*} qui, en période préislamique, n'hésitaient pas à doubler l'intérêt de la somme prêtée aux débiteurs si ceux-ci n'arrivaient pas à rembourser le capital (Rahman, 1964).

La **seconde temporalité**, « actuelle » et **sensible aux enjeux contemporains de l'époque**, met en exergue des **besoins individuels du temps présent** comme la **sécurité**, le **confort de vie** etc.

Ainsi, c'est peut-être l'existence de cette dualité du temps (ancienne-moderne) qui pourrait légitimer-en partie- le besoin de recourir à l'intérêt :

*« Ça veut dire que, selon moi, le **système aujourd'hui, comparé à avant, il est différent**. Après y'en a qui vont me dire « -Non, bien sûr c'est interdit » ... » [Gérant en restauration, 30 ans]*

De plus, la référence à des **penseurs contemporains de la finance islamique (FI)** (Ridouan, 2021) comme Abdou ou Al-Isfahâni traduit, non seulement ce passage de l'« ancien » au « nouveau » - ou l'économie « moderne » on pourrait dire- mais il constitue *en soi* **une source religieuse** sur laquelle on peut se reposer pour légitimer sa pratique. Si l'on se rappelle bien, on avait évoqué une **logique argumentative** similaire à celle-ci : **s'appuyer sur une figure de l'Islam** (cf. Khadija) pour justifier ses agirs. Néanmoins, il faut noter que cette référence symbolique revêt d'un tout autre caractère. Dans la première mention, c'est la **vertue pieuse (cité inspirée)** qui fait l'« **assise éthique** » : la dimension économique (**cité marchande**) pouvant étayer, si l'on se montre « exemplaire » dans le commerce et que l'on respecte ses règles-notamment le refus du crédit-, cette dévotion à Allâh. Dans le dernier exemple, la référence aux penseurs musulmans contemporains de la finance islamique permet au moins, d'**atténuer la tension entre le commerce et le religieux**, au « mieux », de légitimer la pratique de l'intérêt, puisque, comme nous dit *Gérant retail*, X ans, certaines figures de la FI refusent de superposer l'intérêt bancaire aux intérêts « coraniques ».

⁴⁵ Dans la Tradition islamique, il s'agit d'une tribu arabe, sur laquelle la dernière Révélation abrahamique (Islam) fut descendue. Le Prophète Muhammad [PBSL] étant lui-même issu de cette tribu. (b, 2002)

Peut-on parler d'une **légitimation de l'intérêt par le religieux** ? Difficile à dire. En revanche, ce qui est certain, c'est que c'est la **diversité des interprétations du corpus religieux qui permet la pluralité des justifications que l'on se donne**. Nous reporterons ce résultat pour plus tard.

UNE DISTRIBUTION ASSYMETRIQUE DES CITÉS « MARCHANDE », « INDUSTRIELLE » ET « INSPIRÉE »

Au-delà du référentiel religieux, on observe chez la moitié de ceux qui légitiment le prêt à intérêt une **séparation explicite entre les affaires et le religieux**.

Par exemple, Alaa, 54 ans et Ismael, 24 ans qualifient leurs activités commerciales comme *halâl**, dans la mesure où ils se réfèrent à une **éthique religieuse**. Cela peut se traduire par exemple- comme on l'a vu au point 5.1- dans le **choix des produits** que l'on décide de vendre *i.e. pas d'alcool, cigarettes etc.* ou dans des **valeurs pieuses**, comme l'équité et l'honnêteté, auxquelles on s'accrocherait du mieux qu'on peut. (*Gérant retail*, X ans) Cependant, les affaires de l'entrepreneur et ses préoccupations économiques (**cité marchande**) peuvent -dans certains cas- opérer en quelque sorte comme une inhibition du religieux, ce qui traduit une « **petitesse** » dans la **cité inspirée**. Cette préséance économique sur les considérations religieuses s'établit dans la justification que nous donne *Gérant restauration*, X ans :

« *J'essaye vraiment de dissocier religion et business. [...] Ce qui m'importe c'est faire des affaires. [...] Je vais pas parler religion, parce que ça m'intéresse pas. Ce qui m'intéresse de faire avec eux c'est des affaires.* » [*Gérant restauration*, 30 ans]

Par conséquent, il est possible que cette « **séparation des biens inspirés et marchands** » soit l'expression d'une **stratégie argumentative** qui légitimerait le recours à l'intérêt.

Plus concrètement, l'**intérêt** est perçu, dans les **configurations contemporaines**, comme un moyen rapide, efficace pour éventuellement satisfaire les nécessités des entrepreneurs, ou accroître sa richesse : « ... *Tu gagnes du temps. Au lieu d'économiser pendant 10 ans, tu peux l'avoir en une minute tu vois [...] Tu peux*

construire un empire. » Il est certain que ces **justifications** exhibent des **grandeurs** d'**efficacité** et de **gain**. On les catégorisera donc, -et ceux qui formulent des justifications similaires comme *Gérant restauration*, 30 ans- respectivement dans les **cités « industrielle »** et **« marchande »**.

La mobilisation d'**objets concrets (dispositifs)** matérialise les principes de **gain** et d'**efficacité**, rendant ces derniers pragmatiquement légitimes. Ainsi, *Gérant restauration*, 30 ans, se saisira d'une **calculatrice** et entrera dans un procédé **mathématique** qui déploie son « goût pour les affaires ».

D'autre part, certains entrepreneurs justifient le recours à l'intérêt par les **exigences économiques du temps**-ce qui fait une fois de plus écho à la dyade temporelle mentionnée plus haut-. Ces dernières traduisent, entre autres, la **sécurité matérielle** (Ismael, 24 ans), l'**assimilation ou l'acculturation à une société d'accueil** comme pour Alaa, 54 ans -ce qui, dans ce contexte, veut dire s'adapter aux « **règles du jeu** » entrepreneurial belge (Reynaud, 1997) -, des **investissements** que l'on ne pourrait reporter, des **enjeux de compétitivité** etc. « *T'as pas le choix* » nous confiera *Gérant restauration*, X ans. Or, pouvons-nous inclure, sans trop de risque, ces justifications dans la **cité marchande** puisqu'il s'agit toujours des principes d'accumulation ou de compétitivité : « *jouer à armes égales* » dira Alaa, 54 ans.

Cette nécessité résonne en effet comme la manifestation d'un « **esprit du capitalisme** », lequel était amorcé par Weber un siècle plus tôt : « ... « *je travaille pour mes enfants et mes petits-enfants.* " Mais le plus souvent - car ce motif ne leur est pas particulier : il anime aussi le traditionaliste - ils répondront, avec plus d'exactitude, que leur affaire, avec son activité sans trêve, est tout simplement devenue **indispensable** à leur existence » (Weber, 2002 : 39)

Les prémices d'une rationalité économique musulmane ?

« **EMPRUNTER COÛTE DE L'ARGENT** » : LE CHOIX LOURD D'UNE CITÉ « **INDUSTRIELLE-MARCHANDE** »

Il serait difficile ici d'établir le « coût d'opportunité » qu'occasionne l'adhésion à la cité marchande. Si les entrepreneurs opposés au crédit perdent parfois beaucoup sur le plan matériel (**petitesse** dans la **cité marchande**), les entrepreneurs qui y sont

favorables devraient, en principe, eux aussi « sacrifier » une autre **grandeur**.

L'extrait suivant peut peut-être nous suggérer une piste :

« Ça veut dire que [riba*] c'est bien, et pas bien. **Je sais que je vais me faire des ennemis avec ça** [...] Non mais je veux dire, j'ai déjà eu le débat par exemple avec des amis à moi ou de la famille, et eux qui sont à fond contre riba* » [Gérant restauration, X ans]

C'est sans doute ici que la notion de dispute épouse son sens le plus fort. Dans cet extrait, l'entrepreneur nous confie sa propre **épreuve de justification** qu'il a eue avec des proches -qui sont vraisemblablement opposés à l'intérêt-. Alors que l'un défend des principes de **gain** et d'**efficience**, les autres en reviennent sur une application stricte des règles commerciales islamiques qui, -selon eux-, proscrivent l'intérêt (**cité inspirée**).

Comment peut-on se soustraire à ces épreuves qui engagent des **formes de bien commun** contradictoires (Nachi, 2022) ? A cette question, deux compromis s'offrent aux entrepreneurs qui ne sont **pas** complètement opposés au crédit.

La **première stratégie justificative** qui permet de surmonter la mise à l'épreuve est de **s'approprier une interprétation légale ou historique de la règle religieuse** - qui permettrait le recours au crédit-. C'est le résultat que nous avons déjà mis en évidence plus haut *i.e la référence aux penseurs musulmans de la FI, une fatwa ou une interprétation circonstancielle de l'Histoire islamique*. C'est en fait, une tentative de compromis : pénétrer la **cité inspirée** pour, peut-être⁴⁶- rien ne nous permet de l'affirmer- légitimer le recours à l'intérêt.

Or, cette appropriation de la règle-qui traduit une **grandeur « inspirée »**- **se limite paradoxalement toujours à soi**. « C'est mon avis » insiste Gérant retail, X ans. De fait, la catégorie **majoritaire** des entrepreneurs -qui, rappelons-le est opposée à l'intérêt- parle toujours au nom d'une **Tradition**, du **Juste** comme principe de vertu universel (de Nanteuil, 2020), ou plus globalement, de ce « qu'Allâh attend de Ses serviteurs ». C'est d'ailleurs peut-être une attitude qui s'aligne aux **exigences**

⁴⁶ On n'en n'est pas sûr. Rappelons-le, aucune évidence du recours à l'intérêt n'a été explicitée par les entrepreneurs. Même ceux qui le légitimerait.

spirituelles de ceux qui y adhèrent : éteindre (*fanâ**) son ego et suivre la « Voie d'Allâh et de Son Prophète [PBSL] ».

C'est moins ce que l'on remarque dans la seconde catégorie, qui préfère ramener la règle sur un plan uniquement **limité par soi**. C'est peut-être aussi là les signes d'un « **compromis** » : les « entrepreneurs pour », voulant éviter les disputes -souvent véhémentes- avec les « pieux » **inspirés**, préfèrent nuancer leur interprétation du corpus religieux, la ramenant souvent à leur **seule responsabilité personnelle** : on n'engage **que soi dans la pratique d'intérêt**. Ce résultat peut être contre-intuitif aux yeux du modèle de la justification puisqu'en effet, les personnes, doivent, par **mise en équivalence**, se rattacher à un bien commun qui dépasse leur propre « *soi* ».

On peut également, au regard de ce qui vient d'être dit, comprendre que le « prix à payer » de l'**enrichissement (cité marchande)** peut être également-puisque les justifications doivent être traitées symétriquement- lourd. La **formule d'investissement** « inspiration-marchand » peut se résulter en une **rupture avec des membres de sa communauté de foi ou ses proches** (cité civique/inspirée) - à supposer qu'on ose s'y confronter -. Le choix du silence ou de la dispute est, en tout cas, un sacrifice lourd pour les entrepreneurs qui seraient en partie favorables à l'intérêt – ou du moins pas opposés. Or, cette observation corrobore avec les résultats de Benaïssa (2016) qui prévoyait : « *cette conversion [des dispositions « solidaires » héritées des sociétés d'origine, aux dispositions capitalistes individualisantes de la société d'accueil] ne peut se faire qu'avec **douleur et déchirement**, car elle nécessite de déshonorer d'une manière ou d'une autre des parents, une généalogie, qui n'ont que l'honneur pour perspective.* » (Benaïssa, 2016 : 91)

Attention, l'**épreuve de justification** ne peut **jamais** aboutir à la violence. (Jacquemain, 2001) Ce n'est pas ce qu'on montre ici. Cela ne veut pas dire non plus que les « entrepreneurs pour » seraient moins pieux que les autres puisque le modèle ne se limite qu'aux seules prétentions des « **personnes morales** » (Jacquemain, 2001). En effet, le « **déchirement** » dont il est question ici est moins la conséquence d'une violence en dispute que l'expression d'une **formule d'investissement** « inspiration-marchand », c'est-à-dire une translation des grandeurs en jeu.

UNE UMMAH* DÉSUNIE : LE REJET D'UNE « CITÉ CIVIQUE »

Revenons enfin sur une hypothèse faite plus haut. (4.1) Nous avons supposé- à tort, il faut le reconnaître- que les entrepreneurs musulmans, à l'aune des sociétés d'origine d'où eux ou leurs parents sont issus (Sinaceur, 1977 ; Kuran, 2000), **s'entraidaient couramment dans le cadre de leurs activités commerciales - spécifiquement dans leurs besoins de capitaux-**. Néanmoins, cette perspective de recherche s'est vue très vite dissoute face à la réalité du terrain.

En cause, l'« **individualisme** », la « **suspicion** », « **jalousie** » etc. D'ailleurs, ces derniers sont souvent contrastés avec l'**esprit d'unité et de solidarité de la ummah*** :

« *Nous nous mélangeons pas aux autres commerçants* » écrira⁴⁷ *Vendeuse de hijabs & tuniques*, 25 ans [entretien complété le 11 juin 2024].

« *C'est très rare [...] Nous on est musulman de... Le cœur il est pas encore...* » [Ridouan, 53 ans].

« *Par contre y'a pas d'entraide. Entre les musulmans, y'a pas d'entraide. [...] Quelqu'un qui a les moyens, normalement, Allâh [Exalté soit-Il : dit en arabe] quand Il te donne les moyens, Il te les donnent pas pour toi tout seul. On a pas compris ça. On croit qu'on est riche, on est riche pour soi. [...] Mais normalement, tu **dois aider la ummah**⁴⁸. [Sans même parler de l'aumône : dit en darija] tu dois créer des choses, tu dois créer une structure, tu dois aider.* » [Naïma, X ans].

« *Et je me suis dit mais en fait, je comprenais des amis à moi qui étaient convertis à l'Islam et qui me disaient : « -Mais Fatiha, nous quand on s'est converti, on pensait qu'il y'avait vraiment une communauté. » Mais y'a pas de communauté. Il y a juste une image communautaire, mais y'a rien. **Et c'est très contradictoire par rapport à ce qu'on lit dans le Coran, dans la Sunnah***. Et là j'ai commencé à comprendre ces gens qui avaient cette vision-là. Je me suis dit en fait, finalement, dès qu'on*

⁴⁷ En son absence, l'entrepreneuse de cette boutique de voiles et diverses tenues pour femme demanda à son employée de compléter par écrit le questionnaire que nous lui avons tendu.

⁴⁸ Traduit de l'arabe, qui signifie « *communauté de foi* ».

touche à des choses de dunya^{49}, la communauté elle explose. Y'a plus d'entraide... » [Fatiha, 48 ans].*

Par ailleurs, Fatiha nous partagera un retour négatif sur son expérience avec les **hommes de la ummah* masculine** à qui elle sollicita l'aide financière :

« Dans la communauté, les hommes ont dit : « une femme, c'est pas solvable. » [...] Et je me suis rendu compte que y'avait une espèce d'entraide au niveau musulmane très masculine et très peu d'entraide féminine... »

En général, bien que les relations entre commerçants soient cordiales (Naïma, X ans) voire amicales (*Libraire, X ans ; Ridouan, 53 ans* lequel raconte l'histoire d'un voyage avec un commerçant à la Mecque), **elles n'engagent à priori pas d'argent** - sauf pour un cas-. On pourrait se permettre donc de rejeter l'hypothèse de « l'emprunt intra-communautaire » (Madoui, 2007 : 308) et par la même occasion, écarter les principes de solidarité, propres à la « **cité civique** » dans le phénomène de l'emprunt sans intérêt. Avarice ou individualisme ? On ne saurait le dire avec exactitude.

⁴⁹ Traduit de l'arabe, *dunya** représente, dans la terminologie coranique, la « *vie de l'ici-bas* ».

VI. DISCUSSION ET CONCLUSIONS

Comment conclure la myriade des résultats obtenus ? Sans doute par rappeler premièrement la question de recherche à laquelle elle est attachée.

L'objet de ce mémoire en sciences de gestion porte en effet sur les **pratiques de prêt sans intérêt** chez les **entrepreneurs musulmans bruxellois**.

(1) Dans un **premier temps**, nous avons proposé, à partir d'**entretiens semi-directifs**, une première **lecture descriptive** du phénomène de prêt à intérêt. Notre intention était de poser les premières balises exploratoires sur le terrain urbain bruxellois. En effet, nous nous sommes rendu compte que, au regard de la littérature scientifique, aucune étude sur la pratique de prêt dans le domaine commercial « local » n'avait été proposée jusqu'ici. Il s'agit dans la plupart des cas d'études sectorielles sur la finance islamique -dont le prêt sans intérêt constitue l'objet central.

Néanmoins, cette première partie « statistique » reste très limitée. En effet, le manque de données tient probablement de la **difficulté d'accès au terrain**. Reste à savoir donc si d'autres **approches quantitatives** peuvent fournir nos résultats préliminaires, lesquels pourraient -pour l'instant-difficilement proposer des conclusions définitives. On aurait en effet tout à y gagner. Entre autres, la relation du **genre** et le **recours à l'intérêt**. C'est, il nous semble, un des résultats les plus « convaincants » de cette étude, car unanime. Les variables étudiées comme **l'âge** et les **affiliations nationales** méritent une attention égale. A cet égard, nous proposons, pour ceux qui s'y intéresseraient, de confronter les divergences en termes juridiques islamiques (*fiqh**) - qui sont souvent attribuées à des régions géographiques- à leurs comportements d'emprunt « effectifs » (Manço, 2008). D'autres facteurs comme le **niveau d'éducation** pourraient étayer ces résultats.

De surcroît, cette première partie couvre également les **modalités d'emprunt** des entrepreneurs. Le résultat le plus surprenant de cette étude, **c'est qu'aucun d'eux**, même s'ils en légitimeraient la pratique, **ne recourt concrètement au crédit bancaire**. D'autres **formes d'emprunt** à la **famille**, aux **proches** sont chose courante dans le milieu. Les **créances commerciales** aussi. Jusqu'ici, rien neuf.

Néanmoins, ces dernières peuvent faire l'objet de délais plus longs si le **fournisseur est musulman**. Simple fait de proximité ou « crédit communautaire » ? Difficile à dire. Peut-être là l'ébauche d'une orientation de recherche pour l'économie solidaire ?

En revanche, ce qui est sûr, c'est que l'emprunt se soumet aux exigences de la **traçabilité comptable** et est donc, majoritairement **régulé par l'écrit**. Cependant, les intentions peuvent être croisées. En effet, si la formalité du contrat permet la **sécurité** des parties, il est aussi une **prescription de la *Sharīah**** que les entrepreneurs suivent. On voit ici les premières manifestations de **l'éthique religieuse** dans la pratique du prêt.

(2) Dans la seconde partie de ce mémoire -la plus importante-, nous nous sommes penchés sur les **motifs moraux** des entrepreneurs musulmans pour s'engager ou ne pas s'engager dans la pratique de l'intérêt. En effet, parler de prêt « sans » intérêt implique forcément son contraire. Le **prêt à intérêt**, qui, prohibé, par la foi, est susceptible d'orienter le choix économique des acteurs (Benaissa, 2016). Or, la -seule- influence de l'éthique religieuse n'étant pas l'objectif de ce mémoire, on a tenté de mobiliser le **modèle de la justification de Boltanski & Thévenot (1991)** pour rendre compte symétriquement de la **pluralité des principes normatifs (grandeurs) et les dispositifs** sur lesquels les acteurs économiques s'appuient en situation (Jacquemain, 2001). Ce faisant, nous espérons au moins, de faire apparaître les « **logiques argumentatives** » des entrepreneurs, au mieux, de traduire les raisons morales derrière la pratique du prêt.

L'un des premiers constats de cette étude compréhensive est que « l'intérêt » renvoie à **trois catégories d'usages**. Un, le **crédit hypothécaire**. Deux, le **crédit entre particuliers**-où la somme prêtée doit toujours être égale à la somme remboursée-. Trois, au **référentiel religieux**, lequel se décline en trois formes : I. **La prescription textuelle (Coran, *ahādīth*...)** II. **L'exigence spirituelle *i.e la crainte révérencielle, la Grâce Divine Son Amour* etc.** III. **Les conséquence spirituelles sur la vie matérielle des entrepreneurs *i.e maladie, perte de barakah**...** Par ailleurs, la référence au religieux montre que **la définition de l'intérêt est conjointe à sa qualification morale**. Les entrepreneurs musulmans questionnés sur la définition du prêt ne pourraient, à quelques exceptions près, s'empêcher de **mobiliser leur**

appartenance à une éthique religieuse. Définir l'intérêt c'est déjà « qualifier », c'est démontrer le « **bien-fondé** » de sa prétention. (Nachi, 2022 ; Amougou & de Nanteuil, 2022 ; Jacquemain, 2001)

Dans tous les cas, **l'enrichissement** est, en tout cas- et on en comprend évidemment la pertinence dans le domaine entrepreneurial-, permis et même encouragé. On pourrait donc raisonnablement attacher les considérations de chaque entrepreneur à la **cité marchande**. Cependant, il ne faut pas se méprendre, **l'introduction de l'intérêt usuraire** dans le domaine entrepreneurial change significativement la donne – ce qui se traduit ici dans les justifications -.

Pour les uns, **l'attachement aux exigences de la foi** rend impossible le recours au crédit et ce, au détriment de gains économiques. Cette tension **entre cités** (tension de fond) traduit conceptuellement une « **grandeur** » dans la **cité inspirée** et une « **petitesse** » dans la **cité marchande**. Or, la perte économique -due au refus du recours à l'intérêt- est lourde pour les entrepreneurs. Nous avons suggéré le concept d'« **arrangement spirituel avec le Créateur** » (Boltanski, 2004 ; Nachi, 2022) qui permet de « *réduire* », si ce n'est d'« *arranger* », la tension valorielle qui traverse les entrepreneurs musulmans (Nachi, 2022 ; Amougou & de Nanteuil, 2022).

Les autres entrepreneurs musulmans, non opposés, ou favorables à l'intérêt usuraire, exhibent des principes de **gain** et d'**efficacité**. On pourrait donc penser qu'ils sont fervents défenseurs de l'« *appât du gain* ». Or, l'étude nuance ce postulat en articulant trois choses. **I.** Ces entrepreneurs sont également **conscients d'un référentiel « inspiré »**. Ils se réfèrent néanmoins à **des références religieuses** qui sont différentes de la catégorie modale *i.e Histoire de l'Islam, penseurs de la finance islamique (FI)*. Il est possible que le renvoi à ces sources pourrait être l'expression d'une **légitimation religieuse du recours à l'intérêt pour des principes de bien économiques**. **II.** Une autre **stratégie justificative** est ce que l'on appelé la « **séparation des biens** », laquelle montre une tentative de **séparation des « affaires » et des « principes religieux »**. Chose qui serait, aux yeux de la figure « inspirée », inconcevable. **III.** Enfin, le **sens de la « nécessité »** peut également justifier, c'est-à-dire rendre correct, la pratique du prêt à intérêt (Nachi, 2022 ; Amougou & de Nanteuil 2022). Il reste toutefois **incertain** que les trois éléments enchevêtrés traduisent une **rationalité économique « capitaliste »**.

Enfin, l'**hypothèse d'une communauté de foi (ummah*) solidaire** dans le domaine entrepreneurial doit être rejetée. Cette piste pourrait néanmoins soutenir la thèse de Roy (2009) -et vraisemblablement de Mauss (2019) -, en ce qu'elle constitue une « **démarche individualisante** » du religieux en contexte occidental (Hamès, 2003). L'esprit solidaire de la *futuwwa**, ou de la guilde marchande musulmane semble donc être mutée -ou éteinte diront certains- en contexte occidental. La maxime « *ithat ala nafsih* » : « *place l'autre Homme avant ta propre personne* » semble avoir épuisé sa profondeur spirituelle des temps jadis (Arnakis, 1953 : 237).

Reposons la question : que peut-on en conclure ?

Tout porte à croire que la pratique de prêt n'est pas un simple « **acte froid** », condition nécessaire à l'enrichissement d'investisseurs (de Nanteuil, 2016). Mauss mettait déjà en garde contre cet écueil. Le prêt à intérêt chez Benaïssa (2016) est, *a minima*, une pratique économique « **symbolique** » qui situe son usager dans un rapport au temps et à l'espace propre au « *cosmos capitaliste* », au plus, une condition matérielle essentielle et inhérente au développement de l'« *entreprise capitaliste* ». (Benaïssa, 2016 : 65). Ainsi, les thèses de Weber sont donc encore bel et bien actuelles : la **pluralité des « rationalités »** qu'il mettait en lumière un siècle plus tôt est fondamentale dans ce mémoire. D'ailleurs, le **modèle des grandeurs** qu'on a mobilisé ici n'est rien d'autre qu'une reprise de l'héritage webérien (Amougou & de Nanteuil, 2022).

Quoiqu'il en soit, on se doit de souligner un point essentiel : **l'irréductibilité de l'échange marchand à l'intérêt économique et donc, l'importance des valeurs dans les conventions économiques.** (Amougou & de Nanteuil, 2022).

Les **entrepreneurs musulmans** semblent, malgré leur diversité, corroborer ce caractère **éthique**. Leur foi les nourrit, les transforme et les oriente dans leurs choix économiques. En effet, on a longtemps cru que l'intérêt pécunier seul suffit à créer une entente (des conventions) Or, ce mémoire en sciences de gestion est une peut-être une ressource supplémentaire qui réfute la théorie de l'économie standard. (Orléan, 2005)

Par conséquent, ce constat peut faire l'objet d'implications managériales et stratégiques que l'on se gardera de développer ici. (Darbi et al., 2016).

VII. BIBLIOGRAPHIE

- Albert, A. & Ternon, M. (2013). Lien de crédit, lien de confiance. *Hypothèses*, 16, 79-91. <https://doi.org/10.3917/hyp.121.0079>
- Alter, N. (2002). Théorie du don et sociologie du monde du travail. *Revue du MAUSS*, n^o(sup> 20), 263-285. <https://doi.org/10.3917/rdm.020.0263>
- Amougou, T., & De Nanteuil, M. (2022). *Introduction à la sociologie économique*. De Boeck Supérieur.
- Arara, R., & Tadlaoui, J.-E. (2023) « Familles et associations : lieux de transmissions des Marocains en Belgique », *Analyses de l'IRFAM*, n°4, 2023.
- Arnakis, G. G. (1953). Futuwwa Traditions in the Ottoman Empire Akhis, Bektashi Dervishes, and Craftsmen. *Journal of Near Eastern Studies*, 12(4), 232–247. <http://www.jstor.org/stable/542945>
- Bastienier, 2010 Religion et immigration : l'Islam en Europe *Revue Nouvelle* 2 février 2010
- Battegay, A. (2003). Les recompositions d'une centralité commerçante immigrée : la Place du Pont à Lyon. *Revue Européenne De Migrations Internationales*, 19(2), 9–22. <https://doi.org/10.4000/remi.432>
- Benaïssa, H. (2015). Islam et capitalisme. Les entrepreneurs musulmans en France. *Entreprises et histoire*, 81, 111-125. <https://doi.org/10.3917/eh.081.0111>
- Benaïssa, H. (2016). Le « prêt à intérêt » ou la pratique économique symbolique d'une économie des pratiques. In *RELIGIOLOGIQUES* (Issue no 33, pp. 57–96) [Journal-article]. https://www.religiologiques.uqam.ca/no33/33_057-096_Benaïssa.pdf
- Bergeaud-Blackler, F. (2006). Halal : d'une norme communautaire à une norme institutionnelle. *Journal Des Anthropologues*, 106–107, 77–103. <https://doi.org/10.4000/jda.1270>
- Berten André (1993), « D'une sociologie de la justice à une sociologie du droit: À propos des travaux de Luc Boltanski et Laurent Thévenot », *Recherches sociologiques*, vol. 24, n° 1-2, p. 69-89.
- Boltanski Luc. Sociologie critique et sociologie de la critique. In: *Politix*, vol. 3, n°10-11, Deuxième et troisième trimestre 1990. Codification(s) sous la direction de Bastien François et Jean-Philippe Heurtin. pp. 124-134.
- Boltanski, L. (2002). Nécessité et justification. *Revue économique*, 53, 275-289. <https://doi.org/10.3917/reco.532.0273>

Boltanski, L. (2004). *La condition foetale: une sociologie de l'engendrement et de l'avortement*. Editions Gallimard.

Boltanski, L., & Chiapello, E. (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*. Editions Gallimard.

Boltanski, L., & Thévenot, L. (1991). *De la justification: les économies de la grandeur*. Editions Gallimard.

Bousetta, H., & Martiniello, M. (2003). Marocains de Belgique : du travailleur immigré au citoyen transnational. *Hommes & migrations*, 1242(1), 94-106. <https://doi.org/10.3406/homig.2003.3977>

Bruce, Benjamin. (2013). Not Quite In, Not Quite Out: Islamic Organizations in France and Germany and Their Ties to Their States of Origin. 10.1057/9781137305589_8.

Chessel, M., & Pelletier, D. (2016). L'entreprise et les religions. Max Weber, Baby Loup et le bricolage. *Entreprises Et Histoire*, n° 81(4), 5–14. <https://doi.org/10.3917/eh.081.0005>

Çiçek, K. (2000). *Islamic influences on the Ottoman guilds*. In K. Çiçek (Ed.), *The great Ottoman-Turkish civilization* (Vol. 2, pp. 43–59). Yeni Türkiye.

Constant Hamès, « Olivier Roy, *L'islam mondialisé* », *Archives de sciences sociales des religions*, 122 | 2003, 59-157.

Corinne Torrekens. (2007). « Concentration des populations musulmanes et structuration de l'associatif musulman à Bruxelles », *Brussels Studies* [En ligne], Collection générale, n° 4, mis en ligne le 05 mars 2007, consulté le 07 juin 2024. URL : <http://journals.openedition.org/brussels/369>

Darbi, W. P. K., Hall, C. M., & Knott, P. (2016). The Informal Sector: A Review and Agenda for Management Research. *International Journal of Management Reviews*, 20(2), 301–324. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12131>

Dassetto, F. (2011). 8. L'Islam et l'économie. In *L'iris et le croissant* (1–). Presses universitaires de Louvain. <https://books.openedition.org/pucl/1339>

Felice Dassetto. (2017) « Effet Molenbeek : au-delà du mythe, les faits », *Oasis* [En ligne], mis en ligne le 21 février 2017, URL: <https://www.oasiscenter.eu/fr/effet-molenbeek-au-dela-du-mythe-les-faits>.

de Nanteuil-Miribel, M. (2016). *Rendre justice au travail: Éthique et politique dans les organisations*. Presses Universitaires de France. <https://doi.org/10.3917/puf.nante.2016.03>

de Nanteuil-Miribel, M. (2020). Éthique et travail : pour une approche contextuelle de la justice sociale. Dans : Edwige Rude-Antoine éd., *La recherche et l'enseignement*

en éthique: Un état des lieux (pp. 55-71). Paris: L'Harmattan. <https://doi.org/10.3917/har.rude.2020.01.0055>

Desmarez Pierre (1989). Luc Boltanski, Laurent Thévenot, *les Économies de la grandeur*, numéro spécial des Cahiers du centre d'études de emploi (n° 31), 1987. In: *Sociologie du travail*, 31^e année n°3, Juillet-septembre 1989. pp. 407-410.

Erik S. Ohlander (2013) Inner-Worldly Religiosity, Social Structuring and Fraternal Incorporation in a Time of Uncertainty: The Futuwwat-nāma of Najmal-Dīn Zarkūb of Tabriz, *British Journal of Middle Eastern Studies*, 40:1, 14-35, DOI:10.1080/13530194.2012.734956

Faggion, L., & Verdon, L. (eds.). (2010). *Le don et le contre-don* (1–). Presses universitaires de Provence. <https://doi.org/10.4000/books.pup.5502>

Ferrié, C. (2018). L'agonistique sociale du don/contre-don. *Revue Du MAUSS*, n° 52(2), 57–73. <https://doi.org/10.3917/rdm.052.0057>

Gauthier Catherine, Mantry Véronique. (1997). « *Les arabes de France dans l'économie mondiale souterraine* », Alain Tarrus en collaboration avec Lamia Missaoul. In: *Horizons Maghrébins - Le droit à la mémoire*, N°33-34, 1997. Itinérances. Art contemporain marocain. La question de la critique d'art. pp. 134-136.

Godechot, O. (2009). Book Review: Luc Boltanski and Laurent Thévenot (translated by Catherine Porter) *On Justification: Economies of Worth* Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2006, £23.95 pbk, 400 pp. ISBN: 0—691—12516—3. *Cultural Sociology*, 3(1), 193-195. <https://doi.org/10.1177/17499755090030010902>

Haenni, P. (2005). *L'islam de marché: l'autre révolution conservatrice*.

Hamès, C. (2003). Olivier Roy, *L'Islam mondialisé*. *Archives De Sciences Sociales Des Religions*, 122, 59–157. <https://doi.org/10.4000/assr.1311>

Harai, D. & Rameix, S. (2008). La justification: Approches et enjeux historiographiques. *Hypothèses*, 11, 75-86. <https://doi.org/10.3917/hyp.071.0075>

Huff, T. E., & Schluchter, W. (1999). *Max Weber & Islam*. Transaction Publishers.

Humaidi, M. N., & Muchtar, A. M. (2020). The Salient Features of Medina Market in the Early Islam and its Relevance Today. *El Barka*, 3(2), 162–188. <https://doi.org/10.21154/elbarka.v3i2.2434>

Jacquemain, M. (2001). « Les cités et les mondes de Luc Boltanski ». (Sociologie de la connaissance).

Kagné, B., & Martiniello, M. (2001). L'immigration subsaharienne en Belgique. *Courrier Hebdomadaire*, n° 1721(16), 5–49. <https://doi.org/10.3917/cris.1721.0005>

Kastoryano R. (1986) *Être Turc en France : réflexions sur familles et communauté*, Paris, L'Harmattan.

Kastoryano R. 1992. – « Être Turc en France et en Allemagne », *Cahiers d'études sur la Méditerranée orientale et le monde turco-iranien*, 13, pp. 5-19.

Kessous, E. (2012). 8 - Le modèle des cités. Dans : E. Kessous, *L'attention au monde: Sociologie des données personnelles à l'ère numérique* (pp. 151-162). Paris: Armand Colin.

La libre (27 Janvier 2020) Colruyt s'intéresse au marché du halal. *La Libre.be*. <https://www.lalibre.be/economie/entreprises-startup/2020/01/27/colruyt-sinteresse-au-marche-du-halal-JIF4CUDGBZAVNNUOHZRM5TZITE/>

Lallement, E. (2010). *La ville marchande, enquête à Barbès*.

Lê, T. & de Nanteuil, M. (2021). De l'identité au travail au sens de la justice. Les pratiques de formation professionnelle continue dans les organisations vietnamiennes : nouveaux regards sur la justice sociale à l'heure de la globalisation. *Sociologies pratiques*, H-, 91-103. <https://doi.org/10.3917/sopr.hs03.0091>

Lecker, M. (2014). The Constitution of Medina [Dataset]. In *Oxford Bibliographies Online Datasets*. <https://doi.org/10.1093/obo/9780195390155-0209>

Lévesque, B., Bourque, G. L., & Forgues, E. (2001). La nouvelle sociologie économique : originalité et diversité des approches. In *Desclée de Brouwer eBooks*. <https://ci.nii.ac.jp/ncid/BA73569740>

Lewis, B. (1937). The Islamic Guilds. *The Economic History Review*, 8(1), 20–37. <https://doi.org/10.2307/2590356>

Lings, M. (2006). *Muhammad: His Life Based on the Earliest Sources*. Inner Traditions.

Manço, A. A. (1994). Turcs de Belgique : une «insertion dialectique»? *Hommes & Migrations*, 1172(1), 79–83. <https://doi.org/10.3406/homig.1994.2150>

Manço, Altay. (2017). Implantation et reconnaissance de l'islam en Belgique : la problématique du financement et du contrôle.

Manço, U. (éd.). (2000). *Voix et voies musulmanes de Belgique* (1-). Presses universitaires Saint-Louis Bruxelles. <https://doi.org/10.4000/books.pusl.11501>

Marquet, J., Van Campenhout, L. & Quivy, R. (2022). Troisième étape. La problématique. Dans : J. Marquet, L. Van Campenhout & R. Quivy (Dir), *Manuel de recherche en sciences sociales* (pp. 89-126). Paris: Armand Colin.

Mauss, M. (2019). *La prière*. PUF.

McIntosh, D. (1977). The Objective Bases of Max Weber's Ideal Types. *History and Theory*, 16(3), 265–279. <https://doi.org/10.2307/2504833>

Nachi, Mohamed. *Introduction à la sociologie pragmatique*. Armand Colin, 2006

Nachi, M. (2022). Justification (théorie de la) . In G. Petit, L. Blondiaux, I. Casillo, J.-M. Fourniau, G. Gourgues, S. Hayat, R. Lefebvre, S. Rui, S. Wojcik, & J. Zetlaoui-

Léger (Éds.), Dictionnaire critique et interdisciplinaire de la Participation, DicoPart (2ème édition). GIS Démocratie et Participation. <https://www.dicopart.fr/justification-theorie-de-la-2022>

Nachi, Mohamed. (2022). Arrangement. *Anthropen*. 10.47854/anthropen.v1i1.51550.

Nasr, S. H. (2000). *Ideals and realities of Islam*. A B C International Group, Incorporated.

Omero Marongiu-Perria, 2010 « *Un portrait sociologique de l'Islam en Europe* »

Orléan, A. (2005). La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales. *L'Année sociologique*, 55, 279-305. <https://doi.org/10.3917/anso.052.0279>

Phalet, K., & Swyngedouw, M. (2001). Les représentations sociales de la citoyenneté et de la nationalité : une comparaison entre immigrés Turcs et Marocains et Belges peu scolarisés à Bruxelles. *Revue Internationale De Politique Comparée*, 8(1), 109. <https://doi.org/10.3917/ripc.081.0109>

RAHMAN, F. (1964). RIBĀ AND INTEREST. *Islamic Studies*, 3(1), 1–43. <http://www.jstor.org/stable/20832724>

Reynaud, J.-D. (1997). Les règles du jeu : l'action collective et la régulation sociale. In *Armand Colin*. https://labo.nonmarchand.org/pmwiki/uploads/Textes/JeanDanielReynaudLesReglesDuJeu/JeanDanielReynaud_LesReglesDuJeu.pdf

Ridouan, Allaa. (2021) « Essays on Islamic finance. The stakes and interest for its stakeholders : a study on the Belgian retail demand and the financial supply. Hybrid research in management science » .

Rougemont, H. (2017). Un monde à (re)trouver ? Essai en faveur d'une cité verte. *Pensée plurielle*, 45, 31-46. <https://doi.org/10.3917/pp.045.0031>

Roy, O. (2004). *Globalized Islam: The Search for a New Ummah*. Columbia University Press.

Safi, M. (2006). Le processus d'intégration des immigrés en France : inégalités et segmentation. *Revue française de sociologie*, 47, 3-48. <https://doi.org/10.3917/rfs.471.0003>

Sägesser, C. & Torrekens, C. (2008). La représentation de l'islam. *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 1996-1997, 5-55. <https://doi.org/10.3917/cris.1996.0005>

Saint-Blancat, C. (2012). Felice Dassetto, L'Iris et le croissant. Bruxelles et l'Islam au défi de la co-inclusion: Louvain-la-Neuve, Presses universitaires de Louvain (UCL), coll. « Islams contemporains », 2011, 376 p.. *Archives de sciences sociales des religions*, 160, 155-156. <https://doi.org/10.4000/assr.24296>

Faux, Jean Marie. (2012). Musulmans de Bruxelles. In fédération Wallonie-Bruxelles & La Pensée et les Hommes, Documents D'analyse Et De Réflexion. <https://www.centreavec.be/wp-content/uploads/2019/06/Musulmans-de-Bruxelles.pdf>

Soulet, M. (2014). Justesse, justice et justification. Les embarras de l'action sociale. Dans : François Dubet éd., *Inégalités et justice sociale* (pp. 227-241). Paris: La Découverte. <https://doi.org/10.3917/dec.dubet.2014.01.0227>

Thévenot, Laurent. (1996). « Justification : justification et compromis », in M. Canto-Sperber (dir.), *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale*, Paris, P.U.F, 1996, pp. 789-794.

Torrekens C., 2008, *La visibilité de l'Islam au sein de l'espace public bruxellois : transaction, reconnaissance et identité*, Thèse de doctorat, Université libre de Bruxelles.

Turner, B. (2016). Max Weber and the Sociology of Islam. *Revue internationale de philosophie*, 276, 213-229. <https://doi.org/10.3917/rip.276.0213>

Types de financement. (n.d⁵⁰). SPF Economie.

<https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/acces-au-financement-des-pme/types-de-financement>

Weber, M. (2002). éthique protestante et l'esprit du capitalisme. In *Classiques des sciences sociales*. <https://doi.org/10.1522/cla.wem.eth>

Weber, M. (2013). *Sociologie de la religion: économie et société*.

Wilkins, C. (2010). "Chapter Four. Solidarity And Leadership In The Guilds". In *Forging Urban Solidarities*. Leiden, The Netherlands: Brill. <https://doi.org/10.1163/ej.9789004169074.i-328.30>

⁵⁰ Les résultats semblent se référer à l'année 2022.

VIII. ANNEXES

A. Exemple de guide d'entretien

Partie I : Eléments d'Identification du commerce et relations périphériques

- 1. Est-ce que vous seriez vous présenter ? En quoi consiste vos activités commerciales/marchandes ?**
- 2. Votre commerce ? (Début, Motivations...) Capital emprunté ? ou fonds propres ? Banques ?**
- 3. Est-ce que vous connaissez bien les commerçants du coin ? (Parler/Fréquenter en dehors du commerce ? Raconter une expérience ?)**

4. Est-ce que ça s'est déjà fait avec un autre commerçant/Fournisseur proche dans le quartier ? Est-ce que c'est une pratique connue ou pas du tout ? Pourquoi ?

5. Est-ce qu'il y'a (1) un esprit de solidarité pour toi dans le commerce ? entre commerçant ?(2) méfiance ?

6. Est-ce que vous avez déjà emprunter ou prêter à quelqu'un qui n'était pas dans musulman ou de votre nationalité ? Pourquoi ? Pourquoi pas ?

B. Cartographie des quartiers étudiés

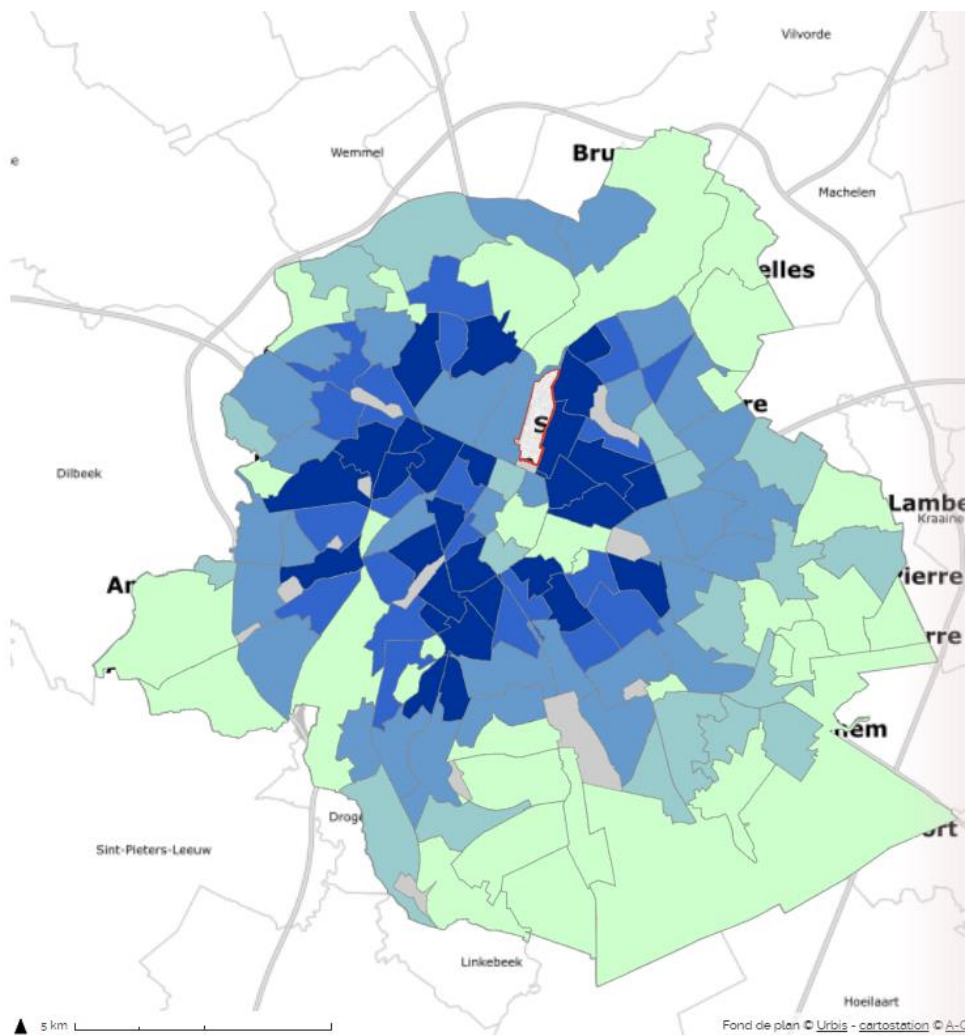


Figure 1 Quartier Brabant (Source : Monitoring des Quartiers de Bruxelles)

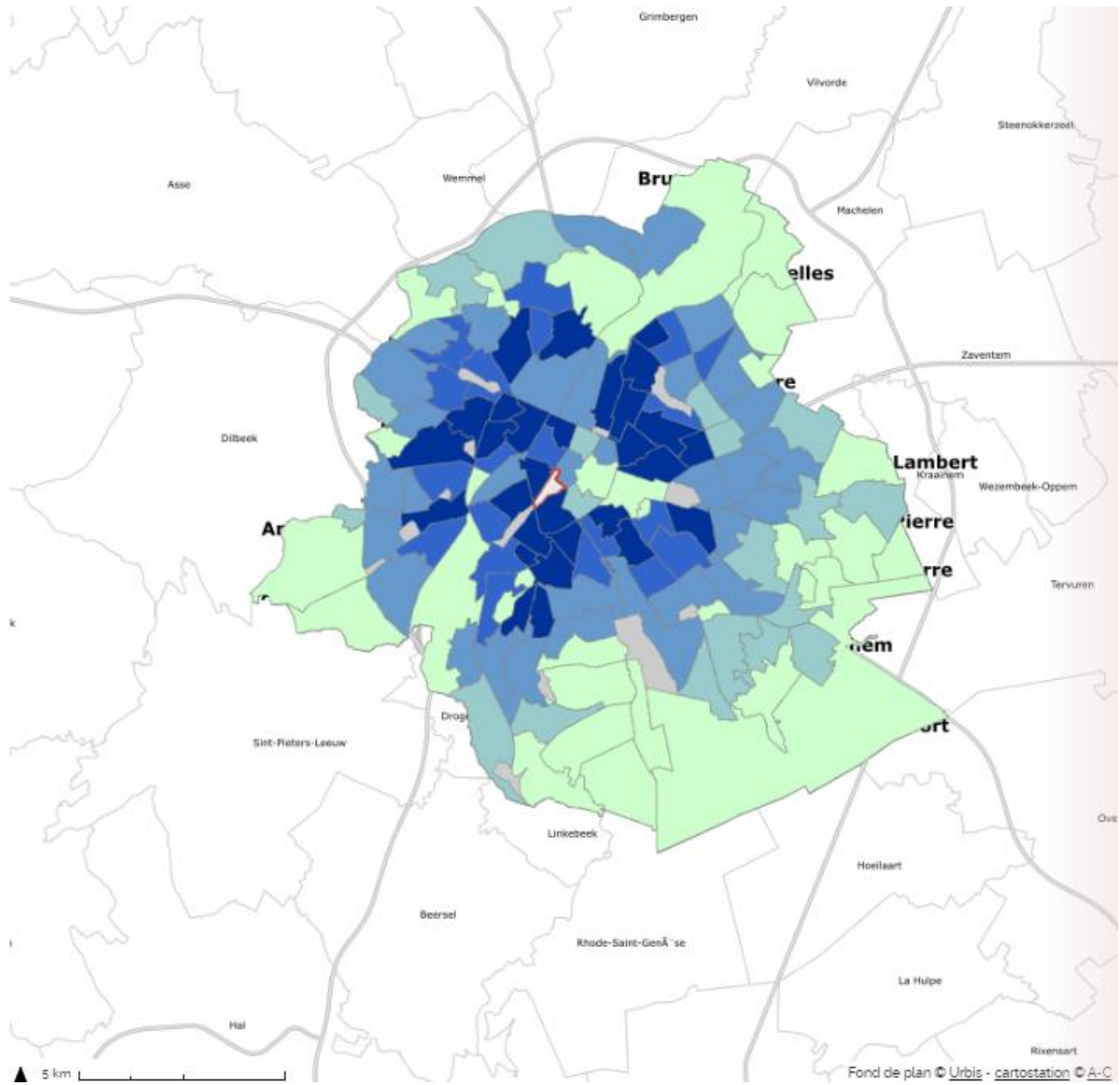


Figure 2 Quartier Stalingrad-Lemonnier (Source : Monitoring des Quartiers de Bruxelles)

Résumé :

Ce mémoire en sciences de gestion s'intéresse aux pratiques de prêt sans intérêt chez les entrepreneurs musulmans en territoire urbain bruxellois. Dans une première partie descriptive, l'étude exhibe les conditions dans lesquelles ces pratiques économiques locales se déploient matériellement. Il s'agit ici, entre autres, de rendre compte des modes d'emprunt ainsi que les formalités attachées à ces derniers. La deuxième partie de cette recherche est compréhensive. Elle s'interroge sur les raisons morales pour contracter-ou ne pas contracter- un crédit bancaire. Pour ce faire, elle mobilise le modèle de la justification (Boltanski & Thévenot, 1991) qui tente d'évaluer la pluralité des « ordres de justice » des acteurs économiques en situation. Plus particulièrement, l'étude récolte, via des entretiens semi-directifs, les justifications plurielles des acteurs et tente de les lier à leur principe normatif (cité), dont le registre religieux. Ce faisant, le mémoire espère mettre à jour l'importance de la dimension éthique des phénomènes économiques, laquelle est nuancée dans son contexte d'usage.

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Louvain School of Management

Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve
Boulevard Emile Devreux 6, 6000 Charleroi, Belgique
Chaussée de Binche 151, 7000 Mons, Belgique

www.uclouvain.be/lsm

