

La Mobilité de la Notion de Face dans la Pratique du Restaurant des Chinois The Notional Changing of Face in the Practice of the Chinese Restaurant

YANG Xiaomin^{[a],*}

^[a]Docteur en sciences humaines et sociales de l'Université Paris V, Associate professor à l'Université des Etudes étrangères du Guangdong, Chine; Doctor of Humanities and Social Sciences of the University Paris V, Associate Professor at Guangdong University of Foreign Studies, China.

*Corresponding author.

Received 20 March 2012; accepted 14 August 2012

Abstract

The restaurant is an important public place in Chinese daily life. It is as much family sociability and friendly sociability that professional. This is also the place where you can observe all interactions stimulated by the notion of face. Through the choice of restaurant and the dishes, individuals and work units are all trying to “give face” and at the same time to “turn up the face”.

Key words: Face; Chinese; Restaurant; Mobility; Network

Résumé

Le restaurant est un lieu public important dans la vie quotidienne des Chinois. Il relève autant de la sociabilité familiale et amicale que de la sociabilité professionnelle. C'est également le lieu où l'on peut observer toutes les interactions stimulées par la notion de face. A travers le choix du restaurant et le choix des plats, les individus ainsi que les unités de travail essaient tous de «donner la face» et en même temps de «se faire monter la face».

Mots-clés: Face; Chinois; Restaurant; Mobilité; Réseau

YANG Xiaomin (2012). La Mobilité de la Notion de Face dans la Pratique du Restaurant des Chinois. *Canadian Social Science*, 8(4), 267-271. Available from <http://www.cscanada.net/index.php/css/article/view/j.css.1923669720120804.1259> DOI: <http://dx.doi.org/10.3968/j.css.1923669720120804.1259>.

La pratique des repas pris à l'extérieur, c'est-à-dire dans les restaurants haut de gamme, de moyenne gamme et bas de gamme, a subi une forte croissance en Chine depuis une vingtaine d'années¹. Ceci ne veut pas dire que la pratique du restaurant est une pratique entièrement nouvelle, puisqu'elle a déjà existé dans l'histoire de la Chine. Pendant la période de création de la Chine populaire entre 1949 et 1979, la pratique du restaurant était plutôt réservée aux cadres du parti et il n'existait pratiquement que des restaurants d'Etat pour les restaurants haut de gamme. A partir des années 80 et surtout des années 90, les restaurants haut de gamme et de moyenne gamme se sont par contre fortement développés. Aujourd'hui aller au restaurant est une pratique de plus en plus fréquente, quels que soient l'âge et l'appartenance sociale. Cependant, le sens du repas à l'extérieur varie suivant que les Chinois que nous avons interviewés décrivent leurs pratiques à Guangzhou ou à Paris². A Guangzhou, le sens du restaurant est au fond assez classique, voire « universel ». Il relève autant de la sociabilité familiale et amicale que de la sociabilité professionnelle. Par contre, à Paris, c'est la nostalgie qui pousse les Chinois à aller au restaurant de leur pays natal et c'est aussi un mécanisme fréquent quand quelqu'un habite à l'étranger et qu'il va au restaurant. Quand les Chinois vont au restaurant, ils recherchent

¹ Il est à préciser que le contexte général dans lequel s'inscrit cette étude est celui de la transformation économique lancée par Deng Xiaoping (1904-1997) sous le nom de « la politique de réforme et d'ouverture » et qui a débuté en Chine en 1979.

² Depuis 1998, l'auteur travaille sur la vie quotidienne des Chinois à Paris (France) et à Guangzhou (Chine), en visant spécialement l'alimentation, l'habitat et les pratiques liées aux soins du corps. De nombreuses enquêtes de terrain ont été réalisées par l'équipe de recherches interculturelles de l'Université des Etudes étrangères du Guangdong dont l'auteur fait partie.

bien sûr de la sociabilité, mais surtout ils recherchent une identité collective³, une ambiance qui leur rappelle leur pays d'origine. Finalement, suivant que les repas sont pris en Chine ou en France, notre étude montre que le repas au restaurant prend deux sens dominants mais non exclusifs : renouer le lien social en Chine, retrouver une partie de son identité à Paris (Yang, 2010).

La Face, Les Réseaux Sociaux et Le Restaurant

Le choix du restaurant est finalement assez stratégique. Il relève du jeu de l'intimité et du lien social par rapport à la famille, aux amis et aux relations professionnelles. Ce choix dépend de l'objectif du repas, des moyens financiers des hôtes, des contraintes socioculturelles, de l'intérêt personnel. Un élément décisif peut beaucoup influencer ce choix: la notion de face des Chinois. Dans un de ses articles, Monsieur Zheng (2002) distingue trois types de face chinoise: «*le premier, représenté par le caractère [chinois] 'Lian3', se réfère à la réputation morale, c'est-à-dire à la qualité qu'un individu doit posséder pour être inséré dans la société et qui fait partie intégrante de sa personnalité...Le second type de face, traduit par les caractères [chinois] 'Mian4 Zi', désigne plutôt le prestige social que la société reconnaît à un groupe ou à un individu...Le troisième type de face, terme ici traduit par 'Mian4 Zi', 'Ren2 Qing2' ou encore 'Qing2 Mian4' [trois mots chinois équivalents] renvoie lui au sentiment personnel issu d'une relation sociale.*» La notion de face peut paraître abstraite, mais elle se niche dans tous les petits détails de la vie quotidienne, ainsi pouvons-nous la découvrir à travers les comportements alimentaires. Avant d'analyser le fonctionnement de la notion de face des Chinois, nous voudrions distinguer deux cadres: le cadre familial plus étroit et le cadre social plus large. Ces deux cadres sont différents tout en se recoupant dans la vie quotidienne.

Au sein de la famille, la face d'une personne dépend de sa génération, de son âge et de sa profession. Les parents les plus âgés de la famille comme les grands-parents sont censés avoir la face la plus importante, vu leur âge et leur contribution à la famille. Les autres membres de la famille doivent les respecter et leur obéir selon les règles de la piété filiale (*Xiao4 Dao4*). Ainsi, pour organiser un repas pour les plus âgés, comme dans le cas de leur anniversaire, il faut choisir un restaurant de bon niveau pour montrer l'importance et le respect que leur accordent les membres de la famille. Les plats doivent être choisis en fonction de la volonté des plus âgés. Les enfants, par respect, doivent

régler la note à la fin du repas. Si les parents insistent pour payer le repas pour tout le monde, les enfants ne peuvent pas les contredire à condition que le repas ne soit pas trop cher.

Parmi les membres de la famille de la même génération, celui qui est le plus âgé est censé avoir une face plus importante. Son statut familial lui demande de prendre soins des autres personnes, même au cours d'un repas. A la fin du repas, il doit régler la note. Ensuite, vient la personne la plus riche de la génération. En gagnant plus d'argent que ses frères et sœurs, cette personne doit prendre en charge des dépenses importantes familiales. C'est une manière de redistribuer en partie sa «fortune» dans sa famille. Ce comportement, exigé par la tradition chinoise, peut faire gagner au «payeur» plus de face et de reconnaissance de sa famille.

Les jeunes de la famille, ayant vécu longtemps sous la protection familiale, doivent montrer du respect et de la reconnaissance aux autres membres de la famille une fois devenus indépendants. Ces jeunes, dès qu'ils commencent à travailler, doivent commencer à rembourser leur «dette sentimentale» (*Qing2 Zhai4* : sentiment, dette) envers les parents. Autrefois, c'étaient les parents qui payaient leurs études et leurs dépenses quotidiennes ; maintenant, c'est à eux de prendre en charge la vie des parents. Offrir des repas aux parents est une façon de montrer symboliquement que les enfants sont «grands» et qu'ils peuvent assurer non seulement leur propre vie, mais aussi celle des parents. Les jeunes personnes de la famille doivent montrer également leur respect envers d'autres parents de la famille comme les oncles et tantes. Quand un parent vient de loin pour les voir, il faut l'inviter à un bon repas. Si le repas se passait à la maison, ce parent pourrait penser que les jeunes gens ne lui accordent pas assez d'importance et qu'ils ne veulent pas dépenser de l'argent pour lui. Le coût d'un repas pris à la maison est en effet souvent inférieur à celui d'un repas pris au restaurant. Ainsi, ce parent pourrait perdre sa face.

Dans la vie sociale, le statut social d'une personne décide l'importance de sa face. Ici, le concept de face (*Mian4 Zi*) paraît assez proche de celui de «capital social»⁴ en sociologie. Il signifie à la fois une position élevée et en même temps la possession d'un réseau social plutôt important. Dans la hiérarchie professionnelle, la personne qui occupe un poste plus important et mieux rémunéré a une face plus importante que les autres. Ainsi, dans une entreprise, le patron a une face plus importante que les

³ Dans le livre collectif *L'identité* coordonné par Jean-Claude Ruano-Borbalan(1999), on explique la notion et la construction de l'identité selon les différentes échelles d'observation : l'individu, le groupe et la société. «L'identité collective» réfère à celle du «groupe» qui est proche de la communauté ethnique.

⁴ Le capital social «repose sur les ressources qui, bien que détenues par les membres du réseau d'un individu et non par l'individu lui-même, sont mobilisables et mobilisées par cet individu pour atteindre un objectif lui permettant d'améliorer son bien-être» (cf. Dictionnaire de Sociologie, 1999, p.21). Selon nos enquêtes, la notion de face chez les Chinois peut avoir des sens plus larges et plus variables que des notions occidentales, telles que la réputation ou le capital social.

directeurs, les directeurs ont une face plus importante que les employés ordinaires. A tout moment, les gens au statut inférieur doivent montrer leur respect à leurs supérieurs : respecter leurs décisions, suivre leurs conseils et obéir à leurs ordres. Si le patron décide d'inviter ses employés au restaurant, les employés doivent y aller sans hésiter. Le fait de refuser l'invitation du patron fait perdre la face au patron. A la fin du repas, les employés ne sont pas autorisés à payer le repas car le patron est censé être le plus riche. La moindre tentative des employés de payer le repas sera prise pour un mépris du statut du patron. En payant le repas pour ses employés, le patron sera digne de son statut et de sa «grande face».

Entre amis, entre membres d'un groupe de pairs, plus ils sont proches, moins ils font attention à la notion de face. Pour les Chinois, les bons amis sont souvent considérés comme «membres de la famille». Inviter de bons amis à la maison ne fait pas perdre la face ni aux hôtes ni aux invités. Quand ils vont ensemble au restaurant, ils font plus attention à leur «gourmandise» qu'au standing du restaurant. Ainsi, de bons amis peuvent manger dans un restaurant bas de gamme qui propose une bonne cuisine sans se soucier de perdre la face. Quand les amis sont moins proches, on préfère inviter les amis au restaurant plutôt qu'à la maison. Moins leurs relations sont proches, plus ils choisissent minutieusement le restaurant. Ainsi, à Guangzhou, une interviewée nous explique que quand il s'agit d'une première rencontre entre de nouveaux amis, elle préfère un restaurant de style «occidental» qui demande de faire plus attention aux manières de table et donc de moins exposer son intimité à l'autre⁵. Ceci permet de marquer éventuellement un peu plus de «distance».

A Paris, les personnes enquêtées font très attention aux relations amicales. C'est soit à la maison soit au restaurant qu'ils passent entre amis presque toutes les fêtes traditionnelles (chinoises et françaises) et les fêtes personnelles telles que l'anniversaire ou la soutenance de thèse. Les interviewés, même ceux qui sont plus âgés et qui ont un statut social important en Chine, ne font plus autant de distinction entre la différence d'âge et de génération. Ils peuvent aller manger dans n'importe quel restaurant avec des compatriotes. Quand le repas se passe à la maison, tout le monde doit apporter son aide. Certains font les courses, d'autres proposent le lieu du repas, d'autres encore font la cuisine ou la vaisselle. Quand le repas se passe au restaurant, toutes les décisions doivent être prises collectivement. Il faut que tout le monde soit d'accord sur le choix du restaurant, le jour du repas et le choix des plats. Tous ces efforts relèvent la face de chaque participant. Une personne, qui fait tout le processus d'un

repas en négligeant l'avis de ses amis, risquera d'être exclue du groupe, même si le repas a pour objectif de fêter un événement personnel.

La «Face» des «Unités de Travail» (Dan1 Wei4)

Chacun protège sa face, aussi les individus que les organismes. De la mairie jusqu'au bureau de l'université en passant par les entreprises, toutes les unités de travail veulent gagner la face. Offrir un repas dans un grand restaurant est aussi une de leurs stratégies. L'objectif est de donner la face aux invités, mais en même temps d'être honoré. Pour eux comme pour les nouveaux riches, «dépense élevée équivaut à beaucoup de face»⁶. C'est la raison pour laquelle ces organismes sont les clients les plus importants des restaurants de niveau moyen et haut de gamme. Ces repas de travail ou d'affaires sont l'occasion de grosses dépenses. Même un organisme qui n'est pas riche doit prendre en charge ces frais pour ne pas perdre la face.

Pour les entreprises comme pour les individus, le choix du restaurant ne peut pas se faire au hasard. Les entreprises qui invitent des clients ou leurs propres directeurs, doivent prendre en compte plusieurs paramètres pour choisir le lieu du repas. S'il s'agit d'un directeur de l'entreprise cliente, il faut l'inviter dans un grand restaurant. Si l'invité vient d'une petite entreprise, un restaurant de niveau moyen suffira. Parfois, pour mettre en valeur l'entreprise cliente, même si la personne n'y occupe qu'une place médiocre, il est préférable de «prendre un bon restaurant pour montrer l'attitude sérieuse et respectueuse de l'entreprise qui invite»⁷.

Par rapport au choix du restaurant, le choix des plats n'a pas autant d'importance quand le repas se passe dans un restaurant haut de gamme, car le niveau du restaurant décide déjà de la qualité du repas. Par ailleurs, beaucoup de repas d'affaires pris au restaurant ne sont qu'un moment de travail en dehors du bureau, et l'objectif principal de ce repas reste toujours le travail. Quand les affaires discutées sont importantes, les directeurs laissent souvent leurs assistants choisir les plats. Ces derniers prennent les plats les plus courants pour ne pas avoir de surprise. Quant au repas pris entre les employés et le directeur d'une même entreprise, l'attention des convives se porte sur le goût et les préférences de chacun. Le repas est la récompense d'un travail accompli, donc les employés profitent de la bonne cuisine.

Si les entreprises accordent une grande attention au choix du restaurant, les autres institutions font de même. Pour inviter une délégation officielle⁸, le gouvernement local de Guangzhou choisit les meilleurs restaurants de la ville. Un seul restaurant de niveau moyen est sélectionné

⁵ Exemple cité par mademoiselle Yi, 24 ans, étudiante en formation continue à Guangzhou.

⁶ Propos de monsieur Liang, 35 ans, directeur d'un restaurant haut de gamme à Guangzhou.

⁷ Propos de mademoiselle Zeng, 26 ans, employée.

⁸ Exemple cité par madame Shu, 30 ans, interprète.

dans le programme du séjour des invités. L'objectif est de faire découvrir les restaurants authentiques de fruits de mer qui se trouvent au bord de la rivière des Perles. Pour récompenser le travail des enseignants, le directeur du département organise régulièrement des repas collectifs. Quand les grands professeurs y sont présents, le directeur se sent obligé de choisir de bons restaurants pour donner la face aux enseignants. Il réserve aussi des salles individuelles car les grands professeurs n'aiment pas le bruit de la grande salle. Pour les jeunes enseignants, même un petit restaurant populaire peut suffire.

Offrir un repas cher n'est pas suffisant pour que l'unité de travail gagne de la face. Cela dépend aussi des comportements et des attitudes des gens présents au repas. Une faute de petits détails au cours d'un repas peuvent susciter des commentaires. Prenons le petit exemple de la consommation de boissons alcoolisées. Selon le témoignage des enquêtés, c'est presque une obligation pour les gens de boire quand il y a une commande. Ceux qui ne finissent pas leur verre d'un seul coup comme les autres sont considérés comme manquant de sincérité. Savoir boire est essentiel pour chaque homme d'affaires, et aussi pour les employés de l'entreprise. Peu de gens peuvent se permettre de déroger à cette règle implicite dans le domaine des affaires en Chine.

Un autre point à signaler est que les hôtes de repas qui représentent ces organismes ne paient pas le repas de leurs poches. Par conséquent, un grand nombre d'entre eux ne font pas attention à ce qu'ils dépensent. C'est aussi le moment pour les hôtes d'en profiter pour avoir de bons plats, surtout des plats chers qui ne sont pas accessibles au quotidien. Le «repas de signature» (Qian1 Dan1) laisse la possibilité aux gens de profiter de l'argent de l'organisme pour satisfaire sa propre gourmandise ou encore sa propre face. Ils peuvent inviter leurs amis ou d'autres personnes à un grand repas qui ne leur coûtera aucun centime⁹. Les invités sont contents du repas et leur hôte gagne sa face.

Le Système de Paiement: la Stratégie pour «Donner la Face» et «Se Faire Monter la Face»

Certains interviewés chinois pensent que les Chinois n'aiment pas sortir leur portefeuille après le repas pour partager les frais. Pour eux, il s'agit d'une habitude française. Les Chinois, en réagissant de cette façon, vont perdre la face devant les autres personnes. Parfois, les hôtes et les invités peuvent «rivaliser pendant un certain moment» pour payer le repas, pourtant il ne s'agit là que d'un petit jeu de politesse. Beaucoup de choses ne sont que des mots qui ne sont pas suivis d'actes: ceux qui «doivent» réellement payer le repas réussissent toujours à le faire. Ce petit jeu servira à faire augmenter la face de celui qui paie le repas.

Même si, d'après ces témoignages, les Chinois ne semblent pas pratiquer le système de partage, de nombreuses observations, à Paris comme à Guangzhou, montrent que les Chinois partagent souvent les frais de repas. Seules les modalités changent selon les situations, ce qui permet à chacun de sauver la face. Le système de partage est forcément lié aux moyens de chacun. Entre les membres d'une même famille, ce sont souvent les plus argentés qui paient le repas. Ils le trouvent tout à fait logique et personne ne s'en plaint. Cela est surtout pratiqué au sein d'une même génération, par exemple entre les frères et sœurs. Entre les différentes générations, ce sont souvent les plus âgés qui paient pour les jeunes, car ils sont considérés plus riches. Pourtant, ces jeunes vont chercher une occasion ou une autre pour rendre cette «dette». Car, dans la conception chinoise, il s'agit bien d'une dette, une dette sentimentale.

C'est la même pratique entre bons amis. Ils partagent rarement les frais de repas, mais ce sont des invitations à tour de rôle. Ceux qui gagnent plus paient plus souvent le repas. Si un des employés a la possibilité de se faire payer le repas par son unité de travail, il en profite pour inviter ses amis. L'argent gagné est toujours partagé d'une façon ou d'une autre. Entre chercheurs sans ressources stables, le système AA (*A A Zhi4*: le système de partage) est fréquemment pratiqué. Ils n'ont aucune gêne à partager les frais sur place. Certains célibataires colocataires qui mangent souvent au restaurant notent les frais et font les comptes et partagent les dépenses à la maison et non devant les autres.

Le partage ne se fait pas que sur la base des moyens personnels, il est aussi influencé en partie par le statut familial ou social de chacun. Dans la famille ou entre amis, les plus âgés tiennent souvent à payer. Ils se croient responsables des plus jeunes, ainsi que des dépenses du repas avec les jeunes. Pourtant pour montrer leur respect envers les plus âgés ou les gens qui ont un statut supérieur, les plus jeunes qui ont un statut moindre peuvent montrer leur respect en payant un repas au restaurant, c'est le cas souvent entre les élèves et les anciens enseignants de l'école. Dans le cadre de l'entreprise, c'est le contraire qui se produit. Quand les employés vont au restaurant avec leur patron après le travail, ils n'osent jamais proposer de payer le repas. Qui peut se prétendre plus riche que le patron? La moindre tentative de payer le repas pour le patron relève d'un non-respect envers les supérieurs et les riches, et leur fait ainsi perdre la face.

Les interviewés qui pratiquent le plus souvent le système du partage se trouvent à Paris. Bien que certains d'entre eux aient envie de payer le repas pour tout le monde, leurs amis ne sont pas toujours d'accord. Quand

⁹ Durant l'entretien, madame Miao (28 ans, employée) raconte qu'un de ses anciens camarades, qui travaille aujourd'hui dans une grande entreprise nationale et qui a le droit de «signer le repas», invite de temps en temps ses anciens camarades au restaurant pour déguster des aliments atypiques qui coûtent souvent cher.

on vit dans un pays étranger, les soucis d'argent peuvent surgir d'un moment à l'autre. Même si l'on est dans une situation relativement plus aisée, on ne paie pas le repas des autres. Comme la plupart des personnes ont cette pratique, on n'accepte pas non plus facilement que les autres vous invitent, car l'on n'est pas sûr d'être à la hauteur pour «rembourser cette dette». Si l'on n'a pas les moyens à son tour d'inviter les autres, il vaut mieux ne pas accepter l'invitation de départ. En France, le pragmatisme des Chinois est encore plus perceptible qu'en Chine.

La question du partage ou de l'invitation ne se pose pas toujours de la même façon. Certains interviewés avouent qu'à chaque fois qu'ils vont au restaurant, ce sont souvent les autres qui paient. Comme ces personnes qui paient sont plus riches qu'eux, ces derniers n'ont qu'à garder leur rôle de «pauvres» et qu'à laisser les «riches» payer. Une autre occasion où certains enquêtés ne se battent pas pour payer le repas est le moment où ils mangent avec leur patron, et où il convient alors de toujours laisser ce dernier payer le repas.

CONCLUSION

A travers la pratique du restaurant des Chinois, nous découvrons la mobilité de la notion de face dans les sphères différentes (familiale, professionnelle ou amicale). Non seulement il y a une diversité de face (gagner ou perdre), mais en fonction des sphères ou situations d'interaction, c'est l'importance qu'on doit ou non accorder à la face. Dans la sphère professionnelle, la personne ayant un statut supérieur doit faire attention à sa face à tout moment d'interaction avec les collègues. Quand elle invite ses inférieurs au restaurant, elle doit choisir un restaurant qui s'accorde avec son statut. Elle doit aussi payer le repas puisqu'elle est censée être «la plus riche». Au sein de la famille, ce sont les personnes les plus âgées qui ont une face plus importante que les autres

membres. Ceux-ci doivent montrer leur respect aux plus âgés à travers les «petites choses» de la vie quotidienne comme par exemple suivre les conseils des parents concernant l'alimentation. Entre amis, la face dépend de la distance sentimentale. Plus la distance est importante, plus ils font attention à la face de chacun. Les repas au restaurant permettent aux interviewés d'entretenir leurs relations et d'en créer de nouvelles. En conclusion, nous constatons que le restaurant joue un rôle important dans la vie quotidienne des Chinois. C'est un endroit pour prendre des repas, mais aussi un endroit de communication. Le restaurant est une mise en scène de la hiérarchie familiale, sociale et professionnelle. Le haut standing du restaurant fait gagner la face aux hôtes du repas. Les clients ayant un statut social élevé marquent le prestige du restaurant. A travers le choix du restaurant et le choix des plats, nous pouvons observer les relations interpersonnelles entre les différents participants. Grossièrement, plus le restaurant s'approche du haut de gamme et plus le choix des plats est minutieux, plus la distance sociale ou sentimentale des gens est importante.

BIBLIOGRAPHIE

- Boudon, Raymond, Besnard, Philippe, Cherkaoui, Mohamed, & Lecuyer, Bernard-Pierre (1999). *Dictionnaire de Sociologie*, Paris, Larousse.
- YANG, Xiaomin (2010). Les Restaurants Chinois à Paris dans Les Interactions Interculturelles Franco-Chinoises. *Etudes Françaises*, (1), 76. Editions de l'Université de Wuhan, pp. 66-70.
- ZHENG, Lihua, & DESJEUX, Dominique (Eds.) (2002). *Entreprises et vie Quotidienne en Chine. Approche interculturelle*. Paris, l'Harmattan, Collection Logiques Sociales.
- RUANO-BORBALAN, Jean-Claude (coordonné par) (1999). *L'identité. L'individu, le Groupe, la Société*. Auxerre, Editions Sciences Humaines.