Cahiers des
*SCIENCES HUMAINES*
vol. 30 - n$^{os}$ 1-2 - 1994

# Marché et développement

# *Market and Development*

*Éditeurs scientifiques :*
Catherine AUBERTIN et Denis COGNEAU

**Éditions de l'Orstom**
INSTITUT FRANÇAIS DE RECHERCHE SCIENTIFIQUE
POUR LE DÉVELOPPEMENT EN COOPÉRATION
PARIS - 1994

*Photos de couverture,* de gauche à droite : Marché de moutons en Équateur (photo M. KOENER/Explorer). Marché au bord de la route, au Nigeria (photo G. BOUTIN/Explorer). Bourse de Tokyo (photo J. ARMAYA/Explorer).

Les numéros du volume 29 des *Cahiers des Sciences humaines* ont paru aux dates suivantes : n° 1 en juin 1993 ; n°s 2-3 en septembre 1993 ; n° 4 en février 1994.

*Manuscrits reçus au Secrétariat des Éditions de l'Orstom le 17 août 1993*

*Maquette de couverture :* Michelle SAINT-LÉGER

.....

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective », et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite (alinéa 1er de l'article 40).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal.

.....

© Orstom 1994

# PRÉSENTATION

Catherine AUBERTIN* et Denis COGNEAU**

Les numéros spéciaux des *Cahiers des Sciences humaines* ont coutume de porter sur les pratiques et les enjeux du développement. Ce Cahier, bien qu'il aborde un concept théorique cher aux économistes — *le Marché* —, n'échappe pas à la règle. En effet, depuis quinze ans, l'appel au Marché s'est fait entendre sur tous les continents, à travers les programmes d'ajustement structurel auxquels très peu de pays du Sud ont échappé et, plus récemment, à l'Est, à travers les politiques de « transition vers l'économie de marché ». La fiction rationnelle du Marché est sortie de son statut théorique pour devenir outil et objectif du développement. Elle côtoie, tout en prétendant les englober, les opérations touchant aux systèmes de production agricole, voire à la santé publique ou aux migrations[1].

À ce titre, le Marché fonde des politiques qui se réclament du Vrai, du Bien et de la Nécessité. Pourtant, la caractérisation d'une économie réelle de marché, ou même *la réalité* d'une économie de marché bien définie demeurent particulièrement problématiques. Le modèle d'équilibre général walrasien comme *l'état souhaitable* d'une société ne l'est pas moins, soit parce que l'on ne peut l'atteindre effectivement, soit parce que son optimalité est contestable. En outre, la traduction d'une optimalité internationale en autant d'optimums nationaux n'est guère résolue. Enfin, la mise en œuvre, même transitoire, de politiques ultra-libérales, bien que présentée comme *une nécessité*, car censée remettre les économies sur le chemin de la croissance, accompagne souvent les pays dans une récession de longue durée.

* *Économiste Orstom, LSS, 70, route d'Aulnay, 93143 Bondy cedex.*

** *Économiste Orstom, Dial, 14, boulevard Saint-Martin, 75010 Paris.*

[1] Tous thèmes récemment traités dans les *Cahiers des Sciences humaines* : Systèmes de production agricole en Afrique tropicale, nos 3-4 (1987), no 1 (1988) ; La pêche : enjeux de développement et objets de recherche, nos 1-2 (1989) ; Sociétés pastorales et développement, nos 1-2 (1990) ; Anthropologies et Santé publique, no 1 (1992) ; Mobilités spatiales et Urbanisation, nos 2-3 (1993).

Il n'en demeure pas moins que certains usages de la notion de Marché ont prouvé et prouvent encore leur fécondité en sciences sociales, et même hors de l'économie. On ne peut non plus ignorer que l'économie de marché, que les historiens identifient dans la longue période de l'Europe en la distinguant du capitalisme, contient quelque chose d'essentiel au fonctionnement des sociétés modernes. Enfin, la logique de compétition dans laquelle les économies nationales sont prises semble les contraindre chacune à s'ajuster par rapport à leurs concurrentes les plus libérales.

L'originalité de ce Cahier est sans doute de rassembler des contributions qui mêlent des observations effectuées à des échelles très différentes dans plusieurs pays. Les auteurs, chacun à leur façon et avec leurs instruments, ont choisi de s'interroger sur l'improbable liaison entre Marché et développement. Peut-on associer le développement des sociétés au déploiement du Marché en tant que système social autorégulateur ? Jusqu'à quel point le Marché convient-il pour décrire un certain type de société ? Jusqu'à quel point doit-on et peut-on créer le Marché ?

Les articles ont été rassemblés en trois groupes :
— un premier groupe de trois articles où le lien entre le Marché et le développement économique est situé dans la continuité de l'histoire des sociétés : Defalvard, Latouche, Robineau ;
— un second groupe de quatre articles d'inspiration macro-économique qui traitent des politiques contemporaines de transition ou d'ajustement et de leurs modèles sous-jacents : Holcblat, Husson, Roubaud, Valette ;
— enfin neuf articles reposent sur l'observation de la réalité des rapports marchands et des marchés concrets dont ils étudient le fonctionnement : Egg et Lambert, Fauroux, Gastellu et Baca, Guillermou, Labazée, Lautier et Marques Pereira, Lootvoet, Rey, Vuarin.

## DU MODÈLE AUX POLITIQUES : L'INUSABLE MARCHÉ WALRASIEN

Le Marché auquel se réfèrent les développeurs est un lointain cousin de celui que les premiers penseurs de l'économie libérale appelaient de leurs vœux. Le plus grand bonheur pour tous devait provenir d'un mécanisme scientifique, neutre, qui reconnaisse l'autonomie de l'individu et qui rompe avec l'obscurantisme de la religion, de la tradition et avec la soumission au pouvoir féodal. Ce mécanisme, formalisé par la suite par Walras, s'est imposé sous sa version la plus mathématisée (Arrow-Debreu). Le mécanisme de régulation sociale, initialement réponse aux problèmes non résolus par les théoriciens

du Contrat social[2], s'est définitivement émancipé du politique pour se transformer en un modèle mathématique à succès.

Les critiques internes et externes de ce modèle sont légion. Les faits macro-économiques ne cessent de démentir sa validité opératoire, ses hypothèses micro-économiques sont mises en question par l'anthropologie ou même l'éthologie, et, sans intention perfide, on peut évoquer les fissures qui gâtent sa perfection formelle. Comment expliquer alors la pérennité de cette fable théorique ?

Rappelons ses propriétés :
— à partir d'un état donné de la répartition des ressources dans l'économie et des comportements maximisateurs des agents, on peut toujours trouver un système de prix qui réalise l'égalité des offres et des demandes sur les différents marchés (des biens et services, du travail et des actifs monétaires) : l'équilibre de marché existe, qui réalise l'agrégation des logiques individuelles ;
— tout équilibre général concurrentiel est un optimum social au sens de Pareto[3] : l'équilibre de marché est optimal, en dépit des égoïsmes de chacun des agents ;
— enfin, pour tout optimum de Pareto on peut trouver un équilibre concurrentiel qui le réalise : l'optimum est un Marché.

Telle est la révélation du Marché dans sa perfection : les vices privés s'agencent en une vertu publique. Il n'est besoin ni d'altruisme individuel ni d'autorité supérieure pour que l'économie tourne rond : le Marché y pourvoit.

Néanmoins, l'un des problèmes formels qui subsistent, qu'on pourra juger bien secondaire au regard de l'irréalisme des autres hypothèses, tient au processus qui conduit à l'équilibre (dit « tâtonnement walrasien »). Il a été démontré (théorème de Sonnenschein) qu'à partir d'une répartition donnée des ressources, s'il existe bien un équilibre de marché correspondant, rien n'assure que le seul mouvement des prix y conduise[4]. Autrement dit, la flexibilité des prix, hypothèse essentielle du modèle, conjuguée avec la centralisation des offres et des demandes (autre hypothèse essentielle dite du

[2] Voir l'ouvrage de référence de ROSANVALLON (P.), 1989. — *Le libéralisme économique*, Paris, Seuil (coll. Points Politique).

[3] Rappelons que la définition de cet optimum est compatible avec l'existence de fortes inégalités de revenu.

[4] Ce qui s'exprime de manière plus technique par le fait que les fonctions de demande nette des agents ne peuvent prendre une forme quelconque en fonction des prix. Voir GUERRIEN (B.), 1985. — *La théorie néo-classique*, Paris, Economica.

« commissaire-priseur »), ne suffit pas à faire atteindre systématiquement l'équilibre de marché. Celui-ci reste suspendu au firmament de la voûte céleste des Idées, mais ne descend pas dans le monde sublunaire.

En dépit de cette impasse mathématique incontestée, à laquelle ne peuvent manquer d'être sensibles ses zélateurs, le modèle du marché walrasien a conservé sa position centrale. En effet, il ne lui a pas été trouvé de successeur doté d'aussi bonnes propriétés formelles, et surtout celles d'équilibre général et d'optimalité. L'économie néoclassique a fait de nombreux efforts pour relâcher certaines hypothèses micro-économiques irréalistes en formalisant des comportements individuels nettement plus complexes. Petit à petit, la prise en compte du temps et de l'incertitude, la reconnaissance d'asymétries dans l'information détenue par les agents et de situations oligopolistiques sur les marchés des biens, l'introduction des salaires d'efficience et des contrats de travail implicites, etc., sont venus « enrichir » le modèle. On a même essayé de prêter des formes de rationalité différentes — limitée, procédurale, etc. — à l'illustre *homo œconomicus*. Ces efforts n'ont abouti que dans le cadre de l'équilibre partiel d'un marché particulier, et au prix d'une diminution du nombre d'agents représentatifs pris en compte. Le Marché « imparfait » n'a pas vu le jour.

Pourtant, le modèle d'équilibre général concurrentiel (version Walras ou Arrow-Debreu) demeure une référence obligée pour qui se pose la question du Marché, au moins du point de vue de l'économiste. On ne peut certes lui retirer cette qualité de référence (soit comme attracteur soit comme repoussoir), qu'il doit en fait presque uniquement à sa simplicité et à son élégance.

La durée de vie exceptionnelle de ce modèle a contribué à faire du Marché un concept absorbant, devenu peu à peu synonyme d'économie et de modèle de société. Il faut cependant reconnaître que les échecs de l'économie planifiée, et surtout le repoussoir idéologique qu'ont constitué pour l'Occident le système nazi d'abord et plus encore le système communiste, puis l'écroulement de ce dernier, ont, sans doute bien davantage que la beauté formelle du modèle, contribué au succès du Marché.

Les politiques qui raisonnaient par plans et par projets n'ont donné que des résultats mitigés dans les économies en développement. Aujourd'hui les interventions pour le développement de la Banque mondiale ne privilégient plus la mise en œuvre de projets, mais la restauration du Marché. Sans doute en est-on confusément revenu au pressentiment des premiers économistes : les hommes ne savent pas régir leur destin collectif, il vaut mieux faire confiance à un mécanisme aveugle, sinon neutre.

## DU MODÈLE AUX POLITIQUES : LE MARCHÉ INVOQUÉ FACE AUX MARCHÉS RÉELS

Le Marché inspire donc les politiques économiques libérales, et imprègne le type d'économie appliquée (modèles calculables) qui sert à les concevoir (Husson, Roubaud, Valette). Loin d'ignorer le pouvoir fascinateur du modèle walrasien, les auteurs présents ici ne se sont pas attardés à le battre en brèche sur le plan théorique. Ce n'était pas leur propos. D'une part, les économies réelles des pays qu'ils ont étudiés s'écartent très largement de ce modèle, tant du point de vue des régulations macro-économiques que du point de vue des logiques micro-économiques effectivement à l'œuvre. D'autre part, les politiques censées conduire à « plus de Marché » (ajustement structurel ou politiques dites de transition) et les justifications scientifiques invoquées pour ces politiques (qui tiennent plus souvent du raisonnement circulaire que de la démonstration) révèlent, mieux que le modèle théorique, la conception de l'économie de marché qui est mobilisée là. On ne sait alors plus bien de quel Marché il s'agit, s'il lui faut une majuscule[5] ou s'il admet un pluriel, s'il se rattache à la définition substantiviste ou formaliste de l'économie (Latouche, Robineau).

Et cette conception du marché dessinée en creux par les politiques demeure très illusoire, tant elle fait fi de l'histoire économique et des réalités contemporaines des sociétés. Ignorante de l'histoire du capitalisme, elle fait l'impasse sur les sources de la croissance[6] (Defalvard, Holcblat, Valette). Remplaçant la vieille lune du communisme primitif par celle du marché naturel (Paradis perdu ou péché originel), elle néglige et va jusqu'à mettre en danger tout l'environnement institutionnel, pratique et symbolique, nécessaire au fonctionnement des marchés concrets[7] (Egg et Lambert, Fauroux, Gastellu et Baca Tupayachi, Labazée, Vuarin). Nos auteurs nous disent que ce marché-là ne prendra pas, qu'il ne suffira pas comme en d'autres temps de faire table rase du passé, et que la désertification sociale ne donnera à voir que des mirages.

Ici les travaux des historiens et des anthropologues éclairent les faits économiques. On trouvera souvent les noms de Fernand Braudel et de Karl Polanyi dans les citations. Defalvard, Robineau et Vuarin consacrent une large place au commentaire de ces deux grands

[5] Ayant perdu son statut théorique, il perdra désormais dans ce texte sa majuscule.

[6] Comme les théoriciens de la « croissance endogène », et déjà auparavant ceux de la régulation, le mettent aujourd'hui en exergue.

[7] Que les institutionnalistes et les conventionnalistes actuels tentent de repérer.

précurseurs. La sociologie des pratiques symboliques, auxquelles les relations marchandes ne font pas exception, permet de se rapprocher d'une véritable « économie de la pratique », selon le terme de Bourdieu (Lautier et Marques Pereira, Vuarin).

On verra en lisant ces contributions que l'autonomie de l'économique y trouve cependant son compte, que le culturel ne s'oppose pas au marché, c'est-à-dire que les domaines d'intérêt de l'économiste ne sont pas pour autant sacrifiés sur l'autel d'autres disciplines jalouses. Et, quoique considérablement amendée, la figure du marché n'est pas jetée à la poubelle des mots-valises autant inusables qu'inutilisables. On trouvera même des marchés capitalistes, parfaitement imparfaits et indissolublement liés à l'existence d'un État capitaliste (Defalvard), des marchés traditionnels presque parfaits sinon qu'ils reposent sur la densité de relations sociales fortement personnalisées (Lootvoet), des marchés informels qui s'interprètent comme une réponse au demeurant classique à des environnements contraints et risqués (Rey), et des marchés du travail où les représentations sociales des agents contribuent à une forme de coordination des logiques individuelles (Lautier et Marques Pereira). On verra aussi que l'on peut se donner du mal pour maximiser son bénéfice en entretenant ses réseaux de clientèle et satisfaire en même temps à ses obligations religieuses (Labazée).

Les marchés sont devant nos yeux, mais à partir de quand et où des marchés possibles font-ils une économie de marché ? L'extension des marchés quels qu'ils soient contribue-t-elle à la croissance ?

## DU MARCHÉ AU DÉVELOPPEMENT : UN PARCOURS DU COMBATTANT...

Les politiques de transition vers le marché se heurtent à la même difficulté qu'ont connue toutes les politiques de développement : il s'agit de provoquer un changement structurel (Holcblat). Dans ce cas de figure, le principe de modestie de Hayek, selon lequel le libéralisme est préférable à l'interventionnisme parce qu'il suppose moins de science économique, trouve difficilement oreille attentive. Car les politiques d'inspiration libérale pèchent elles aussi par leur prétention à réformer la société par décret, quand elles ne posent pas pour acquis les changements structurels qu'elles sont censées provoquer (Husson, Roubaud).

Entre réformes structurelles et gestion à court terme, les politiques naviguent dans une profonde ambiguïté. Alain Valette remarque par exemple que si les programmes d'ajustement structurel partent de l'échec de l'État et visent à combattre les bureaucraties jugées

inefficaces et parasitaires, on ne se choque guère de la multiplication de textes et de mesures qui doivent asseoir le libéralisme. L'interventionnisme ne s'est jamais aussi bien porté que depuis la mise en place de l'ajustement structurel. Parallèlement, Yves Guillermou note que le principal dénominateur commun des politiques de libéralisation demeure leur caractère négatif : réduction des contrôles, suppression des taxes et prix administrés, dégraissage de la fonction publique, etc. Pour Norbert Holcblat, le terme *transition* se réduit à peu près à un « mauvais moment à passer », et « l'économie de marché » invoquée n'est qu'un euphémisme destiné à masquer le mot *capitalisme.*

Pour beaucoup de pays, l'évolution de l'environnement international a précipité la faillite économique et mis à jour les contradictions internes des systèmes sociaux existants. Cela ne signifie pas que ces systèmes ne furent pas en leur temps des modèles de croissance, parfois même aux deux sens du mot modèle. Le développement et même l'accumulation du capital n'ont donc pas toujours impliqué l'économie de marché, et réciproquement. Par exemple, la tentative de Francis Fukuyama pour démontrer le caractère inexorable de l'économie de marché repose sur une interprétation des caractéristiques actuelles du progrès technique[8]. Le développement des nouvelles techniques de l'information requiert selon lui une économie décentralisée ; et le blocage de la croissance dans le système soviétique s'expliquerait par son incapacité à passer le cap de cette troisième révolution industrielle. Partant, la réalisation des transferts de technologie permettant le rattrapage (des pays développés par les pays en développement) nécessiterait au préalable l'extension de l'initiative privée et de la libre concurrence. Mais encore ? Libéralisera-t-on tout ce qu'on voudra, couvrira-t-on le pays d'ordinateurs, il est bien évident qu'il y a bien d'autres conditions préalables à la croissance capitaliste moderne. Si l'on ne peut se déplacer, si l'on ne peut téléphoner, ou, pis encore, si l'on ne sait ni lire ni compter, le rattrapage a peu de chances de se produire. Enfin suffit-il d'être « libre » pour se lancer dans les affaires, ou faut-il aussi n'être pas trop pauvre ? Aucun des auteurs ne reconnaît dans les informels une classe d'entrepreneurs à la Weber ou à la Schumpeter (Latouche, Rey, Valette).

[8] FUKUYAMA reconnaît d'ailleurs que le progrès technique est le seul signe évident d'un sens de l'Histoire. Cf. FUKUYAMA, 1992. — *La fin de l'Histoire et le dernier Homme*, Paris, Flammarion.

## DU MARCHÉ AU DÉVELOPPEMENT... EN PASSANT PAR L'ÉTAT

Les auteurs de ce Cahier s'accordent pour affirmer que le marché à lui seul ne fait pas la richesse des nations. Le capitalisme ne se réduit pas au marché, depuis ses origines et *a fortiori* dans ses formes les plus actuelles. On ne cesse de constater que les expériences réussies de développement capitaliste dans le tiers monde sont toutes passées par une phase d'implication forte de l'État, pendant laquelle furent établies les conditions de l'accumulation et se constituèrent des entreprises nationales de grande taille. Comme le rappelle Hervé Defalvard, le capitalisme s'est toujours constitué sur une base nationale. On ne peut trop espérer qu'à eux seuls des investissements directs provenant des pays développés viennent combler les manques énormes en matière d'infrastructures et de satisfaction des besoins élémentaires qui subsistent dans de nombreux pays. Cependant, comme le rappelle Alain Valette, face à des États tentaculaires et corrompus, l'invocation du marché recouvre plus pragmatiquement la suppression des positions rentières, permises par une confusion entre les intérêts publics et certains intérêts très privés. Mais le taux d'extorsion n'augmente-t-il pas à mesure que se réduit le gâteau à partager ? Et tandis que le reste de la société paie les frais d'un ajustement « par le bas » ou par le pire, les mesures qui menacent véritablement les prébendes ne sont-elles pas aisément contournées, par ceux à qui elles doivent s'appliquer qui sont aussi ceux qui doivent les faire appliquer ? L'État moderne qui permettra à l'entreprise moderne d'émerger ne naîtra certainement pas du marché (Defalvard).

Depuis son invention en 1979, l'ajustement structurel aura dû être accompagné de mesures annexes, d'abord pour limiter ses effets sociaux négatifs, puis pour préserver l'environnement qu'il menaçait. Aujourd'hui un nouveau concept est apparu, la « gouvernance », censé aider à la réforme de l'État. On ne saurait mieux désigner les insuffisances du marché !

C'est ainsi que les politiques de transition vers le marché ont trop souvent tendance à mettre la charrue avant les bœufs. L'instauration des conditions formelles, c'est-à-dire principalement juridiques, du marché ne suffit pas toujours à étendre le champ des échanges marchands, et encore moins à générer une dynamique de développement auto-entretenue. Et notamment, s'il faut du marché, il faut aussi « plus et mieux » d'État. Jusqu'à présent, les politiques d'ajustement structurel n'ont réussi qu'à en imposer « moins ». La possibilité de réformer l'État grâce à la pression d'un marché réducteur de rentes ne doit pas être surestimée. Au contraire, la réduction de la capacité d'intervention économique de l'État grève le niveau d'infrastructures

et de capital humain. Elle compromet les possibilités de réforme de structures sociales trop inégalitaires. Elle enlève aux ressources de la nation un instrument d'orientation à long terme, qui a permis à certains pays (en Asie du Sud-Est notamment) de trouver une insertion viable sur un marché mondial particulièrement tumultueux, où les avantages comparatifs sont parfois difficiles à lire. Le libre-échange sur un marché unique et international peut être un piège pour les plus faibles (Husson).

Aucun des auteurs ne rejette la nécessité d'une économie marchande et d'une gestion décentralisée des ressources existantes, mais la création de nouvelles ressources, matérielles et surtout humaines, ne saurait mettre en jeu uniquement la logique marchande.

## LA TRANSITION VERS LE MARCHÉ : UN « MAUVAIS MOMENT » SOCIAL

Par-delà la question du marché et du développement, toutes les contributions convergent pour poser celle de la cohésion d'une société. La problématique de la construction du lien social, et de sa possible désintégration, telle que l'énonçait par exemple Durkheim au début du siècle, trouve en période de crise économique une plus grande acuité.

Car c'est bien le lien social qui est mis à mal par le marché sans qu'une solution ne se dessine. Les naufragés du développement évoqués par Serge Latouche sont innombrables. Les auteurs ont analysé des situations où les populations savent composer avec leur environnement économique en bouleversement. En milieu paysan, les stratégies de survie utilisent tantôt le retour à l'isolement et à l'autosubsistance, tantôt le recours au marché extérieur. Mais de manière générale, l'instauration du marché de la terre a permis de déposséder les collectivités rurales de leurs meilleures terres et de contribuer à la séparation croissante entre producteurs et moyens de production, que cela soit au Sénégal, en Côte-d'Ivoire, au Pérou (Gastellu et Baca Tupayachi), en Algérie (Guillermou), ou à Madagascar (Fauroux).

Du côté des économistes, avec le temps, on s'aperçoit que la plupart des opérations de développement des dernières années n'étaient pas qu'économiques, mais qu'elles étaient surtout relatives à une situation temporaire de la société. Au-delà des régimes d'accumulation, les auteurs de ce Cahier cherchent le mode de régulation général, au-delà du marché, ils rencontrent les conventions qui permettent l'exercice du rapport marchand. Ou bien encore, ils mettent à jour

les processus de conversion des capitaux symboliques (sociaux, culturels) en capital économique.

Aussi autonome qu'il soit, le champ de l'économique (et le champ plus restreint du marché) ne se suffit pas à lui-même. D'ailleurs, les sociétés où, si l'on suit Polanyi et Dumont, les pratiques économiques continuent d'être enchâssées dans les pratiques sociales, où l'idéologie économique n'a pas acquis la position dominante dans les systèmes de valeurs, fournissent matière à réflexion aux intellectuels occidentaux sur leur propre société.

Ainsi, Jean-Marc Gastellu et Epifanio Baca Tupayachi considèrent que la confusion, voire l'irrationalité, que l'observateur occidental associe au fonctionnement des économies paysannes provient de l'inadéquation de catégories économiques qui ne savent pas intégrer des droits fonciers qui ne reposent ni sur la propriété privée ni sur une rente, et des relations de travail qui se fondent sur un statut et non sur un contrat écrit ou sur la concurrence. Comment comprendre les sociétés du Sud malgache sans admettre que le prestige que confère un troupeau de bœufs n'a que peu de choses à voir avec sa valeur économique (Fauroux). Bruno Lautier et Jaime Marques Pereira nous mettent en garde : opposer une rationalité économique à un autre type de rationalité (familiale, par exemple), n'a guère de pouvoir explicatif. Chacune des conduites renvoie à un ensemble de représentations qui, prises isolément, peuvent paraître incohérentes ou contradictoires, mais dont l'ensemble est cohérent et fait sens.

## LA TRANSITION VERS LE MARCHÉ : VERS QUELLE « SOCIÉTÉ DE MARCHÉ » ?

À l'inverse, il y a matière à réflexion sur le type d'économie et de politique que les experts occidentaux conçoivent pour ces sociétés, directement inspiré de mécanismes qui ont eu cours chez eux, mais sur la base d'une interprétation erronée des conditions sociales de fonctionnement de ces mécanismes. Ainsi cherche-t-on à instaurer le marché là-bas, parce qu'on croit qu'il a fait le développement ici, bien qu'on sache qu'ici personne ne l'a jamais instauré. Ou bien cherche-t-on à retrouver le marché, parce qu'on croit qu'il a été perdu (comme le Paradis), bien qu'on sache qu'ici il n'a jamais existé naturellement.

François Roubaud dévoile le mythe du marché originel que propagent les modélisations d'équilibre général appliquées à l'Afrique, tant sur le secteur agricole que sur le secteur informel urbain. Michel Husson fait mention du même genre de tautologie : on pose comme prémisse que l'ouverture commerciale va réussir (relance des exportations

notamment) et l'on conclut à la vertu du marché (en l'occurrence mondial).

Le modèle idéal de l'économie de marché, centré sur l'échange dans un cadre de (libre) concurrence, définit implicitement un modèle de société, « la société de marché », où l'autonomie et la position dominante du champ économique seraient telles que la concurrence, sur les marchés des biens et du travail, constituerait la principale forme de régulation des conflits d'intérêt. « L'équilibre de marché » renvoie ainsi à une forme de cohésion sociale où la compétition maximale se résout dans la satisfaction optimale des attentes des agents.

Mais cette cohésion sociale s'observe largement sans hégémonie du marché. Parfois, dans leur volonté de relativiser l'emprise du marché dans la variété des activités humaines, de nombreux auteurs présentent, consciemment ou non, un contre-modèle qui joue le rôle régulateur et mécanique dévolu au marché : le maraboutisme (Egg et Lambert), le don (Latouche), les représentations sociales et les réseaux (Lautier et Marques Pereira)... Ils sont amenés à mettre en face des marchés les autres lieux d'échange ou les autres institutions qui créent le lien social et au sein desquels se résolvent (temporairement) les conflits, économiques ou symboliques, et, partant, la reproduction de la société.

Sur les marchés concrets qui ont été observés, les agents trouvent toujours à mobiliser des ressources non économiques : parenté, ethnicité, religion, relations sociales, éducation, etc., au profit d'une spéculation économique ou financière. Tout marché ainsi « enchâssé dans le social » doit-il être rangé dans la catégorie condamnée de l'économie de subsistance ? Ou au contraire la constitution d'une sphère marchande autonome ne repose-t-elle pas justement sur l'extension des possibilités de conversion de toutes les ressources en ressources économiques ? Puisque le marché n'est pas un fait naturel, et puisque d'autre part il ne peut être instauré par décret, l'interrogation commune aux auteurs est en fait la suivante : comment se construisent les marchés ?

Yves Guillermou et Emmanuel Fauroux soulignent que le pouvoir colonial a voulu instaurer le marché par l'impôt. Les rapports marchands mis en place dans les colonies avaient pour fonction explicite de créer et de prélever un surplus à partir des activités productives locales afin de financer la construction d'infrastructures, le fonctionnement de l'administration. Les circuits marchands existaient cependant bien avant la colonisation ; par exemple, l'impôt exigé par le colonisateur n'explique que partiellement le développement des cultures de rente.

Cependant, les identités socioculturelles ne s'opposent pas frontalement au marché, quitte à détourner ou à déformer la convention marchande. Même si, par force, la résistance à l'extension du marché est en général passive, comme d'ailleurs la résistance aux projets de développement micro-économiques et sectoriels. Dans les logiques paysannes (Gastellu et Baca Tupayachi, Fauroux) ou dans la sociabilité urbaine (Vuarin), dans ces situations où l'accumulation se fait notamment dans la perspective de l'ostentation cérémonielle, les rapports marchands ne correspondent souvent qu'à des formes secondaires d'articulation avec l'extérieur du groupe de référence. Pascal Labazée nous montre comment dans les circuits marchands qu'il examine les agents « soumettent à des visées strictement économiques des ordres sociaux et culturels certes inégalitaires et coercitifs mais qui, malléables, s'ajustent finalement à l'impératif de rentabilité ». Sur les marchés de la pêche artisanale de Conakry qu'a étudiés Benoît Lootvoet, tout le monde se connaît personnellement, comme les acteurs d'une troupe ; et au retour de la pêche sur le débarcadère, le théâtre du marché s'installe, où chacun joue son rôle et négocie le prix de référence qui s'imposera à tous. Hélène Rey a étudié le mode de formation de prix dans le secteur informel de la pêche, où les liens sociaux entrent aussi à de nombreuses reprises en ligne de compte. L'échange informel lui apparaît s'écarter du schéma néoclassique en cela qu'il est organisé à partir de rapports personnalisés reposant sur la confiance, et non sur des relations anonymes ou contractuelles reposant sur la concurrence. Ces rapports personnalisés dérivent en partie de la situation de cloisonnement spatial et de morcellement temporel des échanges effectués, cumulée avec le caractère risqué des activités. Du côté de l'offre, l'aversion contre le risque incite à conclure des accords personnalisés. Du côté de la demande, le cloisonnement spatial restreint la demande anonyme (non personnalisée), solvable et certaine, qui pourrait venir de plus loin que l'environnement immédiat de l'offreur.

## MARCHÉ ET FORMES DU POLITIQUE UN DÉBAT À POURSUIVRE

Après ce survol des contributions, il n'est pas question de conclure mais de tirer quelques enseignements qui faciliteraient une lecture d'ensemble de ce Cahier[9].

[9] Et de remercier l'ensemble des auteurs pour leur participation critique, et plus spécialement Philippe Couty et André Schwartz pour leurs conseils.

Tout d'abord, il faut se prémunir contre les amalgames suscités par l'usage extensif du terme « marché ». L'économie de marché, qui a un sens en tant que modèle d'échange économique, ne doit pas être confondue avec le mode de production capitaliste, ni avec un certain degré d'autonomie du champ des pratiques économiques, ni avec un certain niveau de développement économique. Ce genre d'amalgames a alimenté les ambiguïtés (sinon les aveuglements) des politiques de transition vers le marché mises en œuvre jusqu'à ce jour. Ces politiques sont inspirées d'un modèle théorique largement inadapté aux sociétés concernées, et fondées sur une interprétation erronée de l'histoire économique de l'Occident. En plus de ce mauvais départ, elles s'affrontent tout à la fois à une réalité socio-économique qui leur résiste et à la difficulté, qu'ont connue avant elles toutes les politiques de développement, de provoquer un changement structurel.

Les auteurs se refusent donc à faire de l'absence de marché de concurrence la cause principale du sous-développement. Si la logique rentière de certaines économies s'accompagne bien d'un faible degré de concurrence des marchés nationaux, le blocage des activités de production leur paraît plutôt relever d'une organisation institutionnelle impropre à l'accumulation du capital. Ce handicap organisationnel engage tout à la fois le rôle et les intérêts de l'État, de la bourgeoisie nationale, des capitaux internationaux implantés dans le pays, et des organisations économiques internationales.

Par ailleurs, les auteurs montrent qu'il faut rechercher ailleurs que dans le marché les conditions de sa propre extension. D'une part, le marché n'est pas un fait naturel qui reviendrait au galop dès lors que l'intervention abusive de l'État aurait été ramenée à de plus justes proportions. D'autre part, si le marché ne saurait être instauré, son extension n'est elle-même envisageable que dans le cadre d'un environnement socio-économique propice. L'homogénéisation des marchés dépend d'un décloisonnement de l'espace national qui requiert d'importants investissements. L'insertion des entreprises sur les marchés mondiaux de produits industriels, de plus en plus oligopolistiques, leur impose une organisation capitaliste dont la logique n'est pas uniquement marchande. Et paradoxalement, la taille du « marché intérieur », c'est-à-dire la demande solvable nationale, conditionne fortement l'extension de l'offre marchande. Ainsi, les politiques de transition vers le marché, qui sont essentiellement des politiques de restructuration de l'offre et de l'encadrement légal de cette offre, se heurtent à l'intense contraction du revenu qu'elles provoquent (Holcblat).

Bien entendu, les deux questions, du lien entre marché et développement, et du développement du marché, restent ouvertes, comme toutes les questions qui touchent au changement social. On peut

d'ailleurs remarquer que deux sujets fondamentaux n'ont pas été abordés de front par les auteurs : l'insertion des économies dans l'espace des échanges mondiaux (pour ne pas dire le « marché mondial »), particulièrement d'actualité en période de négociations du Gatt, et la transition vers la démocratie, aujourd'hui presque toujours associée à la transition vers l'économie de marché.

Avec l'étude de l'internationalisation croissante des économies réelles et des politiques économiques, au niveau régional et au niveau mondial, il aurait été intéressant de s'étendre plus encore sur les contraintes (ou les opportunités) que constituent les politiques des firmes et des États étrangers pour la formation des marchés nationaux. Sur la nature des relations entre le marché et la démocratie, il y aurait sans doute eu plus à dire concernant l'effet de la recomposition du champ du pouvoir (notamment économique) sur l'organisation de l'économie marchande, où l'on a vu le rôle de l'État et de la bourgeoisie nationale. Ces contributions qui ont mis le marché en avant — unité de thème oblige — sont révélatrices de la difficulté actuelle d'entreprendre, à partir de l'économie, une réflexion sur les formes du politique.

# LES AUTEURS

Epifanio BACA TUPAYACHI, économiste, est chercheur au Centre d'études régionales andines (Cera) Bartolomé de Las Casas, à Cusco (Pérou). Il a, d'abord, étudié les marchés ruraux du travail, en relation avec l'économie paysanne et les changements techniques dans l'agriculture. Puis, il a été coordinateur d'une équipe qui a élaboré la comptabilité régionale du Cusco. Il se consacre actuellement à l'effet des politiques de stabilisation et d'ajustement sur l'agriculture péruvienne.
Centre d'études régionales andines (Cera), Bartolomé de Las Casas, Apartado 477, Cusco (Pérou).

Hervé DEFALVARD est maître de conférences à Paris-X Nanterre et chercheur du Centre d'anthropologie économique et sociale (Caesar). Il a soutenu en 1990 une thèse de doctorat : *Contribution à l'histoire intellectuelle du marché.*
Centre d'anthropologie économique et sociale (Caesar), université Paris-X Nanterre, 200, avenue de la République, 92001 Nanterre cedex.

Johny EGG, agro-économiste, est chercheur à l'Institut national de recherches agronomiques (Inra). Il est à l'initiative, avec John IGUE, du programme « Espaces régionaux en Afrique de l'Ouest ». Il travaille depuis de nombreuses années sur les politiques agricoles, les échanges et les marchés céréaliers en Afrique de l'Ouest.
Inra-ESR, 3191, route de Mende, BP 5056, 34033 Montpellier cedex 1.

Emmanuel FAUROUX, économiste de formation, devenu anthropologue sur le terrain, a travaillé à Madagascar (1967-1973), en Équateur (1975-1983) et de nouveau à Madagascar, dans l'Ouest et le Sud-Ouest, depuis 1985. Il dirige actuellement l'antenne CNRE-Orstom de Tuléar et anime diverses équipes pluridisciplinaires qui étudient les « macro-dynamiques sociales ».
Antenne du Centre national de recherches sur l'environnement (CNRE) — Orstom, BP 404, Tuléar (Madagascar).

Jean-Marc GASTELLU, économiste à l'Orstom, a étudié l'économie des *Serer* du Sénégal de 1966 à 1972 et les riches planteurs de Côte-d'Ivoire de 1975 à 1981. Après avoir enseigné au Centre d'étude d'Afrique noire (université de Bordeaux-I), il a séjourné au Pérou, entre 1987 et 1991, dans le cadre de l'Université nationale agraire La-Molina-de-Lima. Il est responsable d'un séminaire sur les économies paysannes des tiers mondes à l'université de Paris-X Nanterre.
Laboratoire d'études agraires (LEA) Orstom, BP 5045, 3032 Montpellier cedex 1.

Yves GUILLERMOU est anthropologue et socio-économiste spécialisé en développement rural. Après de longues recherches de terrain sur les problèmes de la paysannerie en Algérie et en Afrique centrale, il est actuellement enseignant-chercheur à l'université de Toulouse-III.
Université Toulouse-III Paul-Sabatier, faculté de médecine Toulouse-Purpan, 37, allée Jules-Guesde, 31062 Toulouse cedex.

Norbert HOLCBLAT, économiste, travaille actuellement sur la conjoncture économique et le processus de transformation structurel en cours dans les pays d'Europe centrale et d'Europe orientale. Il a publié, avec Michel HUSSON, *L'industrie française* (1990, coll. Repères, La Découverte).
Orstom, 213, rue La Fayette, 75480 Paris cedex 10.

Michel HUSSON, administrateur de l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), est actuellement chargé d'études à l'Institut de recherches économiques et sociales (Ires). Il a publié plusieurs articles sur l'économie

mexicaine. Il est le co-auteur avec Thomas COUTROT de : *Les destins du Tiers Monde* (Nathan, 1993).
Institut de recherches économiques et sociales (Ires), immeuble Maille - Nord IV, 16, boulevard du Mont-d'Est, 93160 Noisy-le-Grand.

Pascal LABAZÉE, socio-économiste à l'Orstom, a étudié les milieux d'affaires burkinabés (1978-1983), puis les réseaux de commerce inter-étatiques dans les régions de Korhogo (Côte-d'Ivoire), de Sikasso (Mali) et de Bobo-Dioulasso (Burkina Faso). Il poursuit actuellement ses recherches sur les entrepreneurs et les entreprises au Niger.
Centre Orstom, BP 11476, Niamey (Niger).

Agnès LAMBERT, socio-anthropologue, est chargée de mission à l'Institut de recherche et d'application pour les méthodes de développement (Iram). Elle a étudié les réseaux marchands féminins du chemin de fer Dakar-Bamako et elle a participé à l'ouvrage *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest* (Karthala-Orstom, 1993) sous la direction de Emmanuel GRÉGOIRE et Pascal LABAZÉE. Elle a contribué à l'étude des réseaux marchands dans le cadre du programme « Espaces régionaux en Afrique de l'Ouest ».
Institut de recherche et d'application pour les méthodes de développement (Iram), 49, rue de la Glacière, 75013 Paris.

Serge LATOUCHE enseigne l'économie à la faculté de droit de l'université Paris-XI et à l'Institut d'étude du développement économique et social (Iedes), Paris-I. Spécialiste du tiers monde et de l'épistémologie des sciences sociales, il a publié récemment *L'occidentalisation du Monde* et *Les naufragés de développement* (La Découverte).
Faculté Jean-Monnet, 54, boulevard Desgranges, 92331 Sceaux cedex.

Bruno LAUTIER, professeur de sociologie à l'Institut d'étude du développement économique et social (Iedes), université Paris-I, a publié des articles et des ouvrages sur la théorie du salariat, l'économie informelle en Amérique latine et les politiques sociales. Il est membre du Groupe de recherches sur l'État, l'internationalisation des techniques et le développement (Greitd), et associé à l'Orstom (UR 5E).
Institut d'étude du développement économique et social (Iedes), université Paris-I, 58, boulevard Arago, 75013 Paris.

Benoît LOOTVOET, économiste, chargé de recherche à l'Orstom, a travaillé sur les effets induits par les complexes industriels dans les « villes du chemin de fer » en Côte-d'Ivoire, puis il a dirigé une équipe pluridisciplinaire étudiant les activités halieutiques artisanales en Guinée.
Orstom, Laboratoire des sciences sociales, 72, route d'Aulnay, 93143 Bondy cedex.

Jaime MARQUES PEREIRA, maître de conférences en sciences économiques à l'Institut des hautes études d'Amérique latine (Iheal), université de Paris-III, a publié plusieurs articles sur la crise du *welfare state* en Amérique latine, la démocratisation et l'économie informelle. Il est membre du Centre de recherche et documentation sur l'Amérique latine (Credal) et du Groupe de recherches sur l'État, l'internationalisation des techniques et le développement (Greitd), et associé à l'Orstom (UR 5E).
Institut des hautes études d'Amérique latine (Iheal), université de Paris-III, 28, rue Saint-Guillaume, 75007 Paris.

Hélène REY, économiste à l'Institut français de recherche pour l'exploitation de la mer (Ifremer), a travaillé à l'Orstom au sein de l'équipe d'économistes spécialisés sur le secteur informel et analyse les circuits de financement informel dans le Delta central du Niger. Travaux dans le domaine de l'halieutique sur les interactions entre systèmes naturels et systèmes sociaux.

Institut français de recherche pour l'exploitation de la mer (Ifremer), service d'économie maritime, 155, rue Jean-Jacques-Rousseau, 92138 Issy-les-Moulineaux cedex.

Claude ROBINEAU, directeur de recherche honoraire, a travaillé comme chercheur économiste anthropologue à l'Orstom durant une trentaine d'années. Ses recherches socio-économiques l'ont successivement amené aux Comores, au Congo et en Polynésie et il a, avec des collègues économistes, sociologues, géographes, animé des séminaires de l'Orstom dans différentes universités à Clermont-Ferrand, Bordeaux et Paris. Ses travaux achevés concernent les problématiques de l'anthropologie économique.
Orstom, 213, rue La Fayette, 75480 Paris cedex 10.

François ROUBAUD, économiste à l'Orstom, chercheur au groupement d'intérêt scientifique - Développement des investigations sur l'ajustement à long terme (Gis-Dial), a travaillé sur la dynamique du secteur informel et sur le marché du travail dans différents pays (Mexique, Pérou, Cameroun).
Dial, 14, boulevard Saint-Martin, 75010 Paris.

Alain VALETTE, économiste, directeur de recherche à l'Orstom, a travaillé dans plusieurs pays africains (Cameroun, Côte-d'Ivoire, Tunisie, Sénégal) ; ses travaux sont centrés sur l'analyse des politiques publiques (de la planification aux plans d'ajustement structurel) et l'économie de l'entreprise, en particulier dans le domaine industriel.
Antenne Orstom, Ceget, bâtiment CNRS-SUD, domaine universitaire, 33405 Talence cedex.

Robert VUARIN est maître de conférences de sociologie à l'université d'Aix-Marseille-I, où il anime une filière d'enseignement en sociologie du développement ; en travaillant sur la protection sociale en Afrique, il a effectué de 1990 à 1992 une enquête sur l'entraide populaire et la protection sociale à Bamako, dans le cadre d'un poste d'accueil-expatriation de l'Orstom.
Université de Provence Aix-Marseille-I, 29, avenue Robert-Schumann, 13621 Aix-en-Provence.

# La continuité historique

*Historical continuity*

# Anthropologie économique et marché

Claude ROBINEAU*

Au moment où les aspirations à une économie libéralisée d'un côté, les injonctions pour le rétablissement des équilibres de l'autre inclinent à donner au marché une place qu'au nom de la réforme sociale l'État avait prise dans le fonctionnement de l'économie, il n'est pas inutile de rechercher les fondements sociaux du marché, à défaut des fondements naturels si chers à l'École libérale. Trois points sont abordés : le champ du marché, les conditions institutionnelles, l'observation des économies contemporaines.

## LE CHAMP DU MARCHÉ

La littérature anthropologique n'a abordé de façon sérieuse les phénomènes économiques que très tard par rapport à d'autres thèmes : la parenté, les mythes et le politique ; en gros après la Seconde Guerre mondiale, dans l'attention portée aux situations considérées comme d'arriération économique et dans le contexte de compétition idéologique engagée par la pensée libérale nord-américaine avec le marxisme-léninisme. D'une part, des recherches anthropologiques sur le terrain, financées par des projets de développement, vont aboutir à des monographies socio-économiques qui posent, à travers l'existence de marchés locaux, le problème du marché formateur de prix à travers le jeu de l'offre et de la demande ; ainsi apparaît l'étude *Markets in Africa* placée sous l'égide des anthropologues BOHANNAN et DALTON (1961). D'autre part se développe un projet collectif d'économistes, historiens, anthropologues nord-américains ou établis en Amérique du Nord concernant l'élaboration d'une économique générale susceptible comme l'économique inspirée de Marx, dite « économie marxiste », de situer différents stades économiques de l'humanité et d'expliciter l'évolution des rapports entre les formes économiques et l'état de la société dans

* Économiste et anthropologue, Orstom, 213, rue La Fayette, 75480 Paris cedex 10.

l'espace et le temps : de ce projet naît l'ouvrage *Trade and market in the Early Empires* (POLANYI *et al.*, 1957), au titre imparfait puisqu'il envisage le marché non seulement dans les « anciens empires » de l'Antiquité classique mais dans différentes sociétés historiques et pose le problème des concepts et du système de l'économie.

## Le marché dans l'évolution des économies africaines

Le marché s'inscrit, en Afrique au sud du Sahara, comme le terme actuel d'une série évolutive qui va des sociétés sans marché(s) à la société dominée par le marché de produits et de prix. Une des distinctions importantes de BOHANNAN et DALTON est celle entre *Markets places* (institution des marchés en tant que lieux d'échanges) et *system of prices-making markets* (principe de l'échange par le marché). L'abondance des marchés et de différents types de commerces, attestés plus ou moins depuis un millénaire en Afrique occidentale, n'empêche pas, par ailleurs, l'existence de systèmes localisés au sein desquels la circulation des produits et des services obéit à une rationalité autre qu'économique (entendue en termes comparés d'avantages et de coûts). Élaborée à partir d'un travail initial de terrain de BOHANNAN (1955) chez les *Tiv* des montagnes du Nigeria oriental et vérifiée dans les nombreuses monographies qui composent *Markets in Africa,* la théorie des sphères économiques et des économies multicentrées propose un modèle ternaire d'évolution qui unifie la monnaie et introduit progressivement le marché : économies multicentrées, marchés locaux, économie de marché.

## La notion d'économie multicentrée

Les économies multicentrées sont les économies localisées à différents niveaux au sein desquelles coexistent des sphères d'échanges différentes correspondant à des spécifications particulières de biens et de services qui circulent selon ces spécifications dans des espaces distincts ; exemple : le vivrier qui circule au sein des cellules domestiques et infra-lignagères ; des biens cérémoniels ou matrimoniaux qui sont échangés entre lignages différents. Un certain nombre de biens peuvent servir de monnaie à l'intérieur de chaque sphère : étalon de valeur, instrument d'échange. Les auteurs appellent *conveyance* les transactions entre biens et services de même catégorie à l'intérieur de chaque sphère ; *conversion*, les transferts exceptionnels de biens d'une sphère à une autre ; exemple : des biens durables de subsistance qui entrent dans la constitution d'une dot et donc se trouvent mobilisés dans des circuits matrimoniaux, distincts des circuits de subsistance et appartenant donc à des sphères économiques différentes. Si un

phénomène monétaire se développe, il ne le fait qu'à l'intérieur de chaque sphère ; il y a donc des monnaies multiples qui n'ont chacune qu'un usage limité *(Limited purpose money)*. De là, le caractère multicentré de l'économie de telles sociétés. L'économie des *Gouro* de Côte-d'Ivoire étudiée par MEILLASSOUX (1960 : 38-67 ; 1964), celle des *Djem* de Souanké (ROBINEAU, 1971 ; 1992 : 61-64), constituent des exemples d'économies multicentrées.

Leur évolution suggère aussi comment s'opère la dissolution des systèmes multicentrés. Chez les *Gouro*, MEILLASSOUX (1960) a montré, il y a une trentaine d'années, comment l'introduction de l'argent par les cultures de rente et le salariat pouvait permettre aux cadets d'acquérir le pouvoir matrimonial (conclure soi-même des alliances en se constituant des dots) détenu jusqu'ici par les aînés. À Souanké, le cacao et le salariat avaient le même effet de permettre l'occupation par les cadets de la sphère des transactions matrimoniales, de casser le monopole des aînés et, au moyen de la monnaie officielle en circulation devenue monnaie à usage général *(General purpose money)*, de tendre à la constitution d'un marché unique des produits.

Dans l'étude précitée qui rassemble donc une série de monographies et en résume, en introduction, les résultats essentiels, BOHANNAN et DALTON (1961) distinguent d'emblée l'institution des marchés en tant que lieux d'échanges *(markets places)* du principe de l'échange par le marché *(the system of prices-making markets)*. Il y a des groupes qui n'ont pas de marchés en tant que lieux d'échanges ; le principe du marché, s'il existe, est présent par le biais de transactions interpersonnelles, spécifiques. Dans d'autres groupes, les marchés en tant que lieux d'échanges existent, ainsi que le principe du marché, mais de façon périphérique, marginale ; ainsi, la terre et le travail ne font pas l'objet de transactions ; les marchés servent alors aux relations entre l'économie interne du groupe et l'extérieur ; ni les producteurs ni les vendeurs sur ces marchés ne dépendent du marché de subsistance de base. Enfin, dans les sociétés qui intègrent le marché dans leur économie et qui disposent de places de marché, les facteurs de production (terre, travail notamment) sont soumis au principe du marché et se vendent (ou se louent) ; le mécanisme des prix qui se forment sur le marché (et « les » marchés) sert de règle pour l'allocation des ressources, la répartition des revenus, la distribution des produits.

## L'apparition du marché

Ainsi, l'économie se trouve, dans les sociétés africaines visées par BOHANNAN et DALTON (1961), tendue entre deux pôles ; d'un côté, un pôle où l'espace économique et la circulation sont compartimentés

selon des spécifications anthropologiques (d'obligations sociales, de valeurs, propres à la culture) qui concernent les agents, leurs fonctions, les produits et les flux ; de l'autre, le marché unificateur de l'espace, de la circulation et de ses agents, dissolvant les spécifications anthropologiques, et pour lequel les marchés locaux constituent, dans un univers où l'économie est encore dominée par le social, les premiers lieux de cristallisation.

## ASPECTS INSTITUTIONNELS

Depuis une trentaine d'années, la littérature anthropologique a, plus clairement que par le passé, pris conscience des rapports entre économie et société. POLANYI (1944), économiste et historien d'origine hongroise et auteur d'un ouvrage de réflexion sur le marché, explique que « les faits économiques sont originellement encastrés *(embedded)*[1] » dans des situations qui ne sont pas en elles-mêmes de nature économique, ni leurs fins ni leurs moyens. L'apparition du concept d'économie est une question de temps et d'histoire, mais ni le temps ni l'histoire ne nous fournissent les outils pour pénétrer la masse des *rapports sociaux au sein desquels l'économie est encastrée* (souligné par nous). C'est la tâche de ce qu'on peut appeler l'analyse des institutions (POLANYI *et al.*, 1957 : 239 *sq.*).

### « The Economy as Instituted process »

L'économique repose, selon Polanyi, sur une confusion entre la réalité des faits, pris dans leur substance en relation avec leur environnement naturel et social, et la réduction de ces faits à une relation logique entre des moyens rares et des fins, les besoins humains. Polanyi oppose ainsi deux conceptions de l'économique ; l'une, qu'il dit *substantive*, repose sur l'analyse des faits économiques pris dans toute leur richesse (l'environnement social et culturel dont parlent les économistes) et se rattache à la définition classique de l'économie [2] ; l'autre, que Polanyi déclare formelle, est la définition (néo-classique) habituelle de l'économique dont l'auteur feint, par ce qualificatif, de réduire la portée, comme si elle n'allait pas au fond des choses,

[1] Littéralement : « en-lités ». Le terme *embedded* a été, depuis la publication de *Trade and Market*, habituellement traduit par « encastré ».

[2] « L'économique » a d'abord été définie de Platon à Adam Smith comme la richesse matérielle des sociétés. Cette définition vise des structures du monde réel et POLANYI l'appelle pour cette raison *substantive* (GODELIER, 1965 : 39) ; SMITH (1776) définissait l'économie comme l'étude de la production et de la circulation des richesses.

comme si elle s'arrêtait à la forme[3]. C'est qu'il y a un enjeu polémique selon que l'on choisit l'une ou l'autre définition ; la première fonde, la seconde exclut, une anthropologie économique avec, pour conséquence, pendant une dizaine d'années, un interminable débat entre substantivistes et formalistes au sein des économistes américains qui se sont intéressés à l'anthropologie économique (DALTON, 1969).

## Question de définition

De fait, on a peut-être trop regardé les enjeux et pas assez les contenus. L'acception de l'économique appelée formelle repose sur le phénomène de rareté qui fonde la science économique, laquelle devient une science des choix par réduction de la réalité sociale ; l'anthropologie économique propose de réinsérer cette réalité (les structures du monde réel, de GODELIER [1965 : 39]) dans les données de l'économie, mais, ce faisant, cette anthropologie tend à occulter le phénomène de rareté. Un débat un peu plus réaliste qui s'impose à l'économiste consiste non dans le choix — qui est absurde — mais dans la place que l'on va donner à la rareté au détriment de la réalité sociale par réduction plus ou moins grande de cette réalité.

## L'économie de Polanyi n'est pas antinomique du marché

Il n'est pas inutile de rappeler que la science économique, plus exactement l'économie politique, se constitue sérieusement au XVIII[e] siècle, au temps où l'Europe occidentale passe du capitalisme commercial et manufacturier à l'industrie. Adam Smith a peut-être une conception substantiviste de l'économique, mais sa préoccupation de la notion de valeur (valeur d'usage, valeur d'échange) dénote assez l'aspect marchand de son économie politique. Avec une économique de marché, de prix et de coûts, on est au cœur de la rareté. Il ne faut pas faire de ce chantre de l'anthropologie économique qu'est Polanyi un pourfendeur du marché. Dans *Trade and Market*, cet auteur explique comment la méthode formelle (c'est-à-dire la science économique) traitant des prix comme le fait économique par excellence permet, à travers le système de marché formateur des prix, d'obtenir une description économique de la société en termes de choix induits par des moyens rares (POLANYI, 1957 : 223, *sq.*).

[3] « [L'économie est] la science qui étudie le comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares qui ont des usages alternatifs » ROBBINS (1932 : 6 ; 1947 : 30).

Mais ce faisant, il souligne les limites de cette économique. Hors d'un système de marché créateur de prix, l'analyse économique (formelle) perd la plus grande partie de sa validité en tant que méthode d'investigation dans le fonctionnement de l'économie, qualifiée d'humaine par opposition à cette analyse formelle qui ne l'atteint qu'imparfaitement ou pas toujours. Que l'économie fonctionne par prix et marché ou par toute autre chose (par troc, par tribut-redistribution ou par la planification), il y a, sous-tendant les flux d'échanges entre agents ou catégories d'agents, les *institutions*, formes sociales avec leurs finalités et leurs comportements. Cela est la conséquence de ce que l'économie est, à des degrés divers selon les lieux et les sociétés, *encastrée* dans la structure sociale. De là, la recherche d'une ascendance de l'anthropologie économique de Polanyi dans le courant institutionnaliste de la pensée économique et en amont chez les économistes des écoles historiques allemandes ainsi que dans la pensée de Max Weber[4].

## Le système économique de Polanyi

L'économie encastrée dans la structure sociale, la définition substantive de l'économie et la prise en compte des institutions constituent les trois parties du triangle d'or de l'économie polanyienne, plus exactement de l'ambition polanyienne pour l'économie. Le système du marché formateur des prix n'est qu'un type parmi d'autres de systèmes économiques. L'ambition polanyienne exprimée plus explicitement et poussée jusqu'à son point ultime par DALTON (1969) est de construire une économique générale qui, en exprimant les propriétés (« encastrement », substantivisme, institutionnel) dégagées ci-dessus, est susceptible d'intégrer dans un système général tous les éléments humains qui doivent contenir les données économiques. L'économie humaine, opposée à l'économie formelle, doit contenir les différents éléments qui permettent le repérage des systèmes économiques et leur comparaison : ce que voulait sans doute dire

[4] Institutionnalisme : courant de la pensée économique américaine (fin du XIX[e] siècle, début du XX[e] siècle) autour de VEBLEN (1899). Thèmes vébléniens : l'importance des valeurs en économie (instinct artisan, consommation ostentatoire), distinction entre le monde des producteurs (du paysan à l'ingénieur) et celui des prédateurs (banquiers, bourgeois, oisifs, spéculateurs, etc.). Écoles historiques allemandes : dans les années 1840 ; après 1870, avec Karl Bücher ; leurs apports : les lois économiques ne sont pas des lois naturelles mais statistiques ; elles sont relatives (par rapport à un cadre institutionnel) ; la théorie psychologique des classiques est insuffisante *(homo oeconomicus)* ; la démarche de l'économie doit être inductive et non déductive. Max Weber, sociologue et historien de l'économie, a été influencé par les « historistes ». Polanyi, économiste et historien, est, dans sa réflexion sur le système capitaliste, influencé par la pensée de Max Weber.

TABLEAU I
Formes d'intégration, institutions, types d'échanges

| Forme d'intégration | Support institutionnel | Type de commerce |
|---|---|---|
| Réciprocité | Symétrie | Échange à base de dons *Gift Trade* |
| Redistribution | Centralité | «Commerce administré » *(administrated trade)* Ports of Trade*** |
| Échange généralisé | *Market system, System of price-making markets* | *Market trade* |

* Il s'agit d'un commerce officiel à longue distance sur des bases convenues à l'avance de volume et de prix ; ce qui suppose des autorités centrales susceptibles de conclure les accords nécessaires et d'opérer les redistributions qui justifient la domination qu'elles exercent sur leurs peuples respectifs.
** Places de commerce gérées par les États où se déroule un négoce contrôlé par eux et à leur profit.

GODELIER (1965 : 32, cité par COUTY, 1985 : 129) lorsqu'il évoquait les systèmes réels et possibles.

Le tableau I est la traduction graphique de la lecture de POLANYI (1957 : 243, *sq.*). Selon cet auteur, les institutions donnent à une économie unité et stabilité. Ce résultat est atteint par la combinaison de quelques modèles d'organisation qui constituent des formes d'intégration. Empiriquement, Polanyi et son équipe ont trouvé comme principaux modèles la réciprocité, la redistribution et l'échange *(exchange)* explicité plus loin dans le texte comme l'échange généralisé. Au sein d'une même économie, ces modèles peuvent se combiner. Selon Polanyi, ces modèles d'intégration correspondent à ce que les historiens ont appelé des systèmes économiques mais ils ne représentent pas des stades de développement : aucune séquence de temps n'y est incluse (POLANYI, 1957 : 243, *sq.*).

Quelques mots d'éclaircissement paraissent nécessaires. D'abord, nous avons affaire à une dialectique des termes *(integration, instituted, institution, trade,* etc.*)* que la traduction (à cause des différences du champ sémantique des mots dans les deux langues) a des difficultés à restituer. Ensuite l'ordonnance des termes est quelque peu artificielle. Pour résumer très brièvement, les études monographiques qui servent de support factuel à la construction en discussion font apparaître essentiellement les institutions du commerce administré et des places de commerce spécifiques *(ports of trade)*, le paradigme

centre-redistribution, et l'opposition redistribution/réciprocité, enfin le marché (formateur des prix) sous-entendu vers quoi toute chose tend. De cet ensemble d'éléments, l'auteur dégage une typologie de phénomènes (les formes ou modèles d'intégration) qu'il place selon le niveau auquel ils sont exprimés (support institutionnel c'est-à-dire leur fondement, type de commerce, c'est-à-dire types d'échanges). Enfin, il ne faut pas croire Polanyi lorsqu'il nous dit que cette typologie n'est pas évolutionniste, comme s'il pouvait y avoir des historiens économistes non marxistes qui ne soient pas persuadés que le marché, sauf accident ou bouleversement planétaire, n'était pas au bout de l'évolution. Car bien que ce ne soit pas dit explicitement[5], l'œuvre tout entière s'inscrit, dans le contexte de la guerre froide idéologique, comme une tentative de substituer au matérialisme historique de l'économie marxiste un cadre d'analyse non marxiste des économies et des sociétés[6] : alors on peut former l'hypothèse qu'il *ne fallait pas* inclure le temps dans ce cadre[7], de façon à se démarquer nettement d'une analyse temporelle qui aurait pu être qualifiée de marxiste.

## La place du marché

Occupons-nous plus particulièrement du marché. La thèse de Polanyi est que, par son influence restrictive (son réductionnisme), l'approche économique (formelle) lie étroitement le marché, le commerce et la monnaie alors qu'il s'agit au regard de l'histoire économique de phénomènes distincts :

— le commerce et la monnaie sont très anciens alors que les marchés, bien que connus au néolithique, n'ont eu d'importance que tardivement ;

— les marchés formateurs de prix, seuls véritables constituants d'un système de marché, n'existaient pas avant le premier millénaire av. J.-C. et il devait y être suppléé par d'autres types de commerce.

Polanyi montre que, par la variété de leurs éléments, de leurs formes ou de leurs usages, le commerce, la monnaie et le marché constituent des phénomènes autonomes dont la conjonction n'opère que dans l'économie de marché gouvernée par un système de prix formés par

[5] Il y a toutefois dans *Trade and Market* un dérapage révélateur : le chapitre où il est argué que l'économie n'a pas de surplus parce que la théorie de la plus-value est fausse (PEARSON, chap. XVI : 320, *sq.*).

[6] L'ouvrage révélateur de ce climat est celui de WITTFOGEL (1964).

[7] Ce qui est paradoxal, et quant au sujet (le marché), et quant à la spécialité de l'auteur : historien économiste.

une offre et une demande exprimées en monnaie (étalon de valeur et instrument général d'échange).

Comme Polanyi promène son regard sur trois millénaires d'histoire humaine et des sociétés du passé et du présent dont l'économie est diversement complexe, le système de marché formateur des prix ne tient qu'une place limitée dans sa vision. Le balayage historique et ethnologique auquel il est procédé dans *Trade and Market* procure à la curiosité d'autres satisfactions, typologie des échanges (*gift trade*, « échange de présents »[8] ; *administrated trade*, « commerce administré » ; *market trade*, « activités de commerce et d'échange en monnaie ou par troc dans le cadre d'un ou du marché »), formes de la monnaie (*Limited purpose money*, « monnaie à usage limité »[9] ; *General purpose money*, « monnaie à usage général ») qui viennent nourrir les espoirs d'une anthropologie de l'économie appelée à se constituer en économique générale.

### OBSERVATIONS CONTEMPORAINES

Résumons : le marché s'inscrit dans la typologie des échanges entre les individus et les groupes : réciprocité, redistribution, échange généralisé. Cette typologie est celle des formes d'intégration économique possible. Le marché correspond à l'état des sociétés au sein desquelles l'économie se trouve le moins « encastrée » dans la structure sociale.

## Économique et institutionnel

Il n'en demeure pas moins que, pour autonome qu'elle soit, la sphère de l'économie, comme on dit, n'est pas indépendante de la société. Le marché s'inscrit, comme les formes d'intégration économique par l'échange, dans un monde institutionnel. Différents phénomènes rappellent, dans les domaines de l'histoire économique et de l'économie comparée, le caractère institutionnel du marché : le commerce « administré », les places de commerce spécifiques *(ports of trade)*, le rôle de la monnaie dans l'unification progressive de l'économie et

[8] Le modèle auquel POLANYI se réfère est la *kula* de MALINOWSKI (1963). Cela recouvre en fait tous les échanges de biens et de services à base de réciprocité dans les communautés familiales et locales, dons et contre-dons, échanges de plats de nourriture, travail à charge de réciprocité.

[9] Dans chaque sphère spécifique d'une économie multicentrée, selon la terminologie de Bohannan.

le développement du marché. Cette importance des conditions institutionnelles n'est nullement absente de l'économie contemporaine, qu'il s'agisse de nombre de commerces spéciaux (armement lourd, équipements spatiaux, nucléaire, etc.), des zones économiques spéciales (zones franches, etc.) ou tout simplement des hiérarchies monétaires qui reconstituent, au sein d'un espace planétaire capitaliste théoriquement ouvert au marché, des sphères distinctes de circulation économique, avec des accords de trocs transnationaux qui se substituent à la monnaie défaillante, pour cause de pénurie de devises (ex. les échanges voitures-café de la Régie Renault).

## Des règles institutionnelles

On ne rappellera jamais assez, non plus, que le fonctionnement de l'économie de marché suppose réunies un certain nombre de conditions d'ordre institutionnel : sécurité des transactions (dimension politique du marché), existence d'une demande solvable exigeant la rémunération substantielle et durable des agents économiques (dimension sociale), formation d'une épargne disponible pour l'investissement (reproduction élargie de l'offre).

## Le poids du politique

Les aspects institutionnels sont, pour l'économie de marché, beaucoup plus que nécessaires : consubstantiels. Dans *La grande transformation*, POLANYI (1944) exprime l'idée que le fonctionnement du marché nécessite, pour se développer pleinement, plus qu'un régime économique libéral : la démocratie[10]. Tout à leur hantise d'abattre l'Ancien Régime, les physiocrates et les libéraux de l'École française (lesquels nourrissent encore les tenants français de l'économie libérale) ont concentré leurs aspirations économiques sur le mot d'ordre « laisser faire, laisser passer », en négligeant ainsi une prise en compte institutionnelle nécessaire. Dans le monde contemporain, qu'il s'agisse du Sud ou de l'Est, voire de l'Ouest, la question est peut-être moins de déréglementer au risque de déréguler (les mots n'ont pas le même sens en français) que de se demander quel marché instituer et à quel prix.

[10] C'est-à-dire un régime de liberté non seulement économique mais politique (autonomie des sujets économiques). La liberté économique est nécessairement limitée, sauf à tomber dans des situations de « capitalisme sauvage ». Ne pas oublier le mot de Lacordaire : « Entre le fort et le faible c'est la liberté qui opprime et c'est la loi qui affranchit. »

## BIBLIOGRAPHIE


BOHANNAN (P.), 1955. — Some principles of exchange and investment among the Tiv, *American Anthropologist*, 57 : 50-70.

BOHANNAN (P.) et DALTON (G.) [éd.], 1961. — *Markets in Africa*, Evanston, Northwestern University Press, 372 p.

COUTY (Ph.), 1985. — Ôte-moi d'un doute..., *Approche anthropologique et recherche économique à l'Orstom*, Paris, Orstom, coll. Colloques et Séminaires : 129-138.

DALTON (G.), 1969. — Theoretical Issues in Economic Anthropology, *Current Anthropology*, vol. X, n° 1 : 63-102.

GODELIER (M.), 1965. — Objet et méthode de l'anthropologie économique, *l'Homme*, vol. V, n° 2 : 32-91.

MALINOWSKI (Br.), 1963. — *Les argonautes du Pacifique occidental*, Paris, Gallimard, 608 p.

MEILLASSOUX (Cl.), 1960. — Essai d'interprétation du phénomène économique dans les sociétés traditionnelles d'auto-subsistance, *Cah. Ét. Afr.*, 4 : 38-67.

MEILLASSOUX (Cl.), 1964. — *Anthropologie économique des Gouro de Côte-d'Ivoire*, Paris-La Haye, Mouton, 382 p.

PEARSON (H. W.). — « The Economy has no surplus » *in* POLANYI *et al.* (1957) : 320-341.

POLANYI (K.), 1983 [1944]. — *La grande transformation : Aux origines politiques et économiques de notre temps, [The Great Transformation]*, Louis Dumont (préf.), Paris, Gallimard.

POLANYI (K.), ARENSBERG (C.) et PEARSON (H.) [éd.], 1975 [1957]. — *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie [Trade and Market in the Early Empires. Economics in History and Theory]*, Paris [Glencoe (Illinois), New York], Larousse [The Free Press], 348 p. [382 p.], Maurice Godelier (préf.).

ROBBINS (L.), 1932. — *The Subject Matter of Economics*, *in* ROBBINS (1947).

ROBBINS (L.), 1947. — *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, Paris, Médicis.

ROBINEAU (Cl.), 1971. — *Évolution économique et sociale en Afrique centrale : L'exemple de Souanké*, Paris, Orstom, mémoire n° 45, 215 p.

ROBINEAU (Cl.), 1992. — L'économie des *Djem* de Souanké (Nord-Congo), *Les terrains du développement : Approche pluridisciplinaire des économies du Sud*, Paris, Orstom, 280 p. (coll. Didactiques) : 61-64.

SMITH (A.), 1776. — *Recherches sur la notion et les causes de la richesse des nations.*

VEBLEN (Th.), 1970 [1899]. — *La Théorie de la classe des loisirs [The Theory of leisure Class]*, Paris, Gallimard [The Mac Millan Company], 278 p.

WITTFOGEL (K.), 1964. — *Le despotisme oriental*, Paris, Éd. de Minuit, 672 p.

# Marché et marchés

Serge LATOUCHE*

> « N'y a-t-il pas une illusion tragique à imaginer que la liberté est à ce prix, c'est-à-dire dans l'universalisation de l' " associabilité " marchande, pour se libérer des contraintes symboliques ? »
>
> BERTHOUD
> (1992 : 47)

## INTRODUCTION

La divine surprise de l'effondrement des économies socialistes a entraîné le triomphe planétaire de la *civilisation du Marché*. Le Marché est devenu une notion magique utilisée de manière incantatoire à travers le monde entier.

> « La prise de conscience par un si grand nombre de pays en développement des bienfaits du libre-échange place le monde industriel devant la responsabilité particulière d'ouvrir ses marchés » (BRI, 1992).

Cette situation d'« impérialisme du marché » est le résultat d'un long processus. Nous ne voulons pas parler ici de « La grande transformation » des réalités sociales et de l'émergence d'un ordre économique autonome, tels que les analyse POLANYI (1983) mais seulement de ce qui s'est mis en place dans les habitudes de pensée. Tous les intellectuels qui s'intéressent à la société rencontrent le phénomène de l'échange. L'échange est sans doute *consubstantiel* au lien social. Or, dans l'analyse de l'échange, tous les auteurs — historiens, anthropologues, sociologues et même psychanalystes d'une part,

* *Économiste, professeur à l'université Paris-XI (Paris-Sud), faculté Jean-Monnet, 54, boulevard Desgranges, 92331 Sceaux cedex.*

*Cah. Sci. Hum. 30 (1-2) 1994 : 35-52*

théoriciens ou chercheurs de terrain d'autre part — ont fait du structuralisme sans le vouloir et sans le savoir. Le paradigme économique du Marché s'est consciemment, ou le plus souvent inconsciemment, présenté à eux comme l'idéal type des réalités qu'ils rencontraient et analysaient. Selon la fameuse formule de Marx, « L'anatomie de l'homme est la clef de celle du singe », le modèle du Marché comme prototype d'un *mécanisme* d'interaction s'est imposé pour décrypter l'échange social. Cela se rencontre même lorsque les auteurs rejettent tout évolutionnisme et tout économisme.

À tort ou à raison, on a cru pouvoir montrer cette prégnance de l'économique aussi bien chez Fernand Braudel que chez Claude Lévi-Strauss ou chez Pierre Bourdieu[1]. L'utilisation par ces auteurs de métaphores économiques, ou même l'intégration de mécanismes économiques, peut se révéler féconde, mais des glissements incontrôlés risquent toujours de se produire. Il en est ainsi chez BRAUDEL (1980), par exemple, lorsque, à côté d'une passionnante histoire des marchés, il affirme que le Marché est naturel et anhistorique. Sans doute la voie est-elle ouverte par MAUSS lui-même. Dans l'essai sur le don, il a cette phrase malheureuse :

> « Le marché est un phénomène humain qui selon nous n'est étranger à aucune société connue. »

Certes, MAUSS prend soin d'ajouter :

> « [...] mais dont le régime d'échange est différent du nôtre. On y verra le marché avant l'institution des marchands et avant leur principale invention, la monnaie proprement dite » (MAUSS, 1991 : 148).

Chez MAUSS, tout montre qu'il s'agit d'un usage malencontreux mais chez d'autres le dérapage est plus conséquent. Cela traduit non seulement « l'impérialisme de l'économie » sur les sciences sociales mais aussi la colonisation de notre imaginaire[2] par l'économisme ambiant. Il est d'ailleurs remarquable que ce Marché de référence, des économistes, est rarement défini par eux. Tout le monde est censé savoir de quoi il s'agit sans que personne ne soit capable d'en produire une définition satisfaisante. Le prix Nobel d'économie,

[1] Voir, en particulier, CAILLE (1986) : chap. IV, « Comment écrit-on l'histoire du Marché » (Critique de Fernand Braudel) et chap. IX « D'un ethnocentrisme paradoxal » (L'analyse structurale des mythes de Claude Lévi-Strauss). Voir surtout « Lectures de Pierre Bourdieu », *Cahiers du Lasa*, nos 8-9, 1er semestre 1988. Ces textes ont été en partie publiés dans les *Cahiers du Mauss*.

[2] L'expression *impérialisme économique* a été utilisée pour la première fois dans ce sens par Boulding en 1964 ; l'expression *impérialisme du marché*, par Walzer en 1983.

Gérard DEBREU (1959), qui sert souvent de caution aux partisans du « tout-marché », se garde soigneusement d'utiliser le mot, même dans son ouvrage *Théorie de la valeur*. Pour clarifier la suite des débats, on peut reprendre la définition de GUERRIEN : le marché concurrentiel des économistes...

> « *est formé par un système de prix affichés* [par on ne sait qui], *connu de tous les individus, et concernant tous les biens envisageables* [présents et futurs], *ainsi que par un système de centralisation des offres et des demandes de chacun des individus* » (GUERRIEN, *à paraître* : 9).

Le Marché est le plus souvent *présupposé* par les économistes. Il est la conséquence et la réciproque de l'*axiomatique* de l'intérêt.

Le Marché, ce Marché-là avec un grand *M*, suppose que tous les hommes procèdent à des calculs systématiques d'intérêts. Inversement, si les hommes obéissent à la logique utilitariste, il doit nécessairement en découler un Marché. Chaque individu calculateur étant prêt à négocier tout ce qu'il possède (y compris son propre corps et ses sentiments) et tout ce qu'il désire, la rencontre de tous va entraîner des ventes aux enchères (ou une foire d'empoigne s'il n'y a pas de commissaire-priseur...). Si certains marchés ne sont pas attestés concrètement dans tel ou tel domaine, ils n'en existent pas moins *virtuellement*. L'interconnexion des agents calculateurs fait du Marché non seulement une place centrale où les prix sont criés, mais un non-lieu (une utopie) omniprésent. Cela explique le flou dont les économistes s'entourent. Reste que dans le cas des marchés fictifs, on ne sait pas qui affiche les prix à débattre, ni comment se fait la centralisation. Il est partout et il est nulle part.

Une telle approche du lien social en terme de Marché n'est pas nécessairement illégitime ; assumée de façon consciente, elle peut apporter un éclairage utile, comme approche univoque ou insidieuse, elle reste réductrice et parfois mystificatrice. Dans la réalité, les marchés que l'on observe n'obéissent pas à la loi du Marché. Ils ne sont pas centralisés, ni purs, ni parfaits. Les économistes ont néanmoins tendance, dans le fil de la pensée de Hayek, à leur attribuer les vertus du marché walrasien en ce qui concerne l'allocation optimale des facteurs. L'attribution de vertus optimisantes aux marchés remonte en fait à la main invisible d'Adam Smith. Pourtant, ce n'est que dans les conditions très particulières de l'optimum de Pareto que la réalisation du plus grand bonheur pour le plus grand nombre peut être attribuée au Marché. En outre, tous les échanges, il s'en faut, sont loin de passer par quelque marché que ce soit. Une saisie plus riche de la réalité suppose un travail de décolonisation de l'imaginaire. Cela vaut bien sûr pour l'étude des réalités non occidentales passées

et présentes, des sociétés primitives aux pratiques de l'informel, mais cela vaut tout autant pour appréhender nos propres pratiques avec un regard neuf et différent. Le Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales *(Mauss)*[3] s'est attelé à ce travail depuis quelques années. Sans prétendre présenter un achèvement de ce travail, ni même une synthèse des apports du *Mauss*, nous voudrions tenter une approche généalogique et critique de la domination du Marché en montrant qu'il ne s'agit pas de la « fin de l'histoire », n'en déplaise à FUKUYAMA (1992). La première étape de cette démarche est constituée par l'analyse de l'émergence des marchés concrets, la seconde de l'examen de la signification du triomphe apparent du Marché et de la mise en évidence des limites de l'omni-marchandisation du monde.

## DE L'ÉCHANGE AUX MARCHÉS

Si l'histoire du Marché ou des marchés n'a pas retenu beaucoup l'attention des historiens en raison du cloisonnement des disciplines et de la prégnance du paradigme économique, une étude historique en elle-même ne suffit pas à remettre en question la primauté du Marché, son naturalisme et son universalisme. On peut mener une telle histoire de manière tout à fait évolutionniste. BRAUDEL (1980), sur ce point, ne fait pas autre chose ; il produit une histoire *rétrodictive* du Marché et de l'économie. Toutefois, le retour sur le passé est sans doute nécessaire pour tenter une analyse critique, comme l'a fait Polanyi.

### L'échange et le don

L'échange est un phénomène attesté dans toutes les sociétés humaines. Il lie les biens, les personnes et les signes dans des cycles plus ou moins vastes. Tout marché suppose un échange mais tout échange ne passe pas par le marché (même un marché fictif). L'échange « normal » est structuré par la logique du don, telle que MAUSS (1991) l'a mise en évidence : obligation de donner, obligation de recevoir, obligation de rendre. Cette logique n'a rien d'une logique marchande, même si le cycle du don donne lieu chez les partenaires à des spéculations parfois sordides et à des frustrations qui peuvent dégénérer en conflit. Le don n'est pas un troc « primitif », ni par son esprit, ni par son mode de déroulement, ni par le contenu sur

[3] 9 bis, rue Abel-Hovelaque, 75013 Paris.

lequel il porte. Ce n'est pas l'absence de monnaie, ou l'absence de marchands, qui différencie le don du marché, mais l'objectif fondamental de l'acte. Il s'agit de faire naître et de nourrir par l'échange une relation sociale, qui renforce les dettes de chacun au bénéfice de tous, et non de satisfaire des besoins ou d'accumuler de la valeur matérialisée sans laisser de trace personnelle dans les rapports entre les échangistes. Cette logique du don existe toujours dans nos sociétés ; elle occupe même une place considérable, quoique occultée comme l'ont montré en particulier les travaux de HYDE (1979) et de GODBOUT (1992). Le phantasme du Marché généralisé empêche de voir que, sans le cycle du don, nos sociétés ne pourraient tout simplement pas exister. Il n'y aurait ni famille, ni entreprises, ni recherche scientifique, ni création littéraire, ni art ; tout ce qui en appelle au don (du génie ou de l'artiste), ou à la dette (de génération, de sang), ne fonctionne pas (ou très mal) dans l'ordre marchand. Les intellectuels qui écrivent en faveur du Marché total n'obéissent pas le plus souvent à une motivation marchande !

## Marchés, marchandages et marchands

Si certaines cultures semblent ne laisser aucune place à l'échange marchand et au marché, la plupart des sociétés, même les plus primitives, ont, à côté du don et de l'échange social, une forme d'échange plus « neutre », plus utilitaire, plus individuel. À la différence de ces Indiens de Colombie britannique dont MAUSS (1991) nous dit : « Je n'ai pas trouvé traces d'échanges », il y a les Mélanésiens des Trobriands qui, outre la *kula*, forme cérémonielle de la circulation des biens nobles, pratiquent le *Gimwali* , « simple échange économique de marchandises utiles » (MAUSS, 1991 : 214). Cette forme d'échange « neutre » peut se faire entre des étrangers ou entre des personnes qui ne sont pas liées par des relations de parenté ou d'appartenance clanique. En certaines circonstances, pour certains biens, en certains lieux, cette relation peut se faire même entre proches en faisant abstraction de ces liens. Ces « places de marché » font apparaître un rapport « économique » dans une certaine mesure, mais pas du tout « naturel » (POLANYI et ARENSBERG, 1975). Ces échanges traditionnels prennent deux formes assez contrastées, le commerce à longue distance et le petit marché local. Le premier s'apparente plus à la grande aventure, à la piraterie qu'au calcul mercantile. Le second concerne des denrées dont les prix sont en général fixés par la coutume ou par la loi. Ce sont le plus souvent l'offre et la demande qui s'adaptent aux prix plutôt que l'inverse. Quoi qu'il en soit, il arrive que, directement ou indirectement, à court ou à moyen terme, l'offre et la demande, et la concurrence, aient un certain rôle dans la détermination des rapports d'échange.

Toutefois, même si une place est faite à la *dépersonnalisation*, le marché reste une *rencontre* entre des hommes et non entre deux fonctions. Le *marchandage* est un rapport social qui tente un compromis entre les parties en présence afin d'éviter que la dépersonnalisation totale n'élimine l'un des participants. La justice commutative qui règle les rapports avec les étrangers repose sur le libre contrat des parties, mais pour Aristote, et encore pour les scolastiques, ces parties sont des hommes. La justice n'est jamais l'application d'un mécanisme abstrait[4]. Il faudra attendre le XVIII[e] siècle pour que se fasse jour l'idée que les rapports d'échange peuvent être totalement dépersonnalisés et reposer sur un ordre qualifié abusivement de naturel. En 1744 encore, L'Encyclopédie universelle de Zedler définissait le marché comme suit :

> « Cette place publique spacieuse, entourée d'édifices ornés ou enclos de comptoirs où, à certaines époques de l'année, toutes sortes de victuailles et autres produits sont mis en vente, de sorte que cette place est aussi appelée place de marché » (cité par SACHS, 1990 : 23).

Ces marchés traditionnels restent toujours très « encadrés ». Beaucoup de produits ou de biens sont exclus des échanges pour de multiples raisons. Certains biens ont un genre et ne peuvent circuler qu'entre les hommes ou entre les femmes. Certaines personnes sont exclues des échanges, tous les biens échangeables ne sont pas interchangeables. Surtout, comme le montre POLANYI (1983), la terre et le travail ne s'y présentent pas comme des marchandises. Ces restrictions ne sont pas anti-naturelles et n'ont pas pour objectif d'empêcher l'apparition de la loi éternelle du Marché des économistes, elles découlent tout naturellement de la définition culturelle des humanités concernées, et des arbitrages proposés entre l'expansion de l'activité individuelle et les nécessaires contraintes collectives. Ces marchés-là n'en supposent pas moins que les intervenants pensent aussi à leur intérêt personnel. Ils permettent d'obtenir son déjeuner sans faire appel à la contrainte ou à la générosité. Ils sont porteurs d'une certaine liberté et d'informations par les prix utiles pour les acteurs, sans engendrer massivement le chômage ou l'exclusion. La « main invisible » qui préside à ce compromis tient à un ensemble de circonstances historiques où s'entremêlent les réglementations, les hasards et les intérêts. Malgré l'imaginaire marchand et les contraintes institutionnelles de la modernité, cette forme de *marché-rencontre* est encore très présente dans nos sociétés. JORION (1984) a pu l'observer de manière

[4] « Sur le marché-rencontre, la valeur d'usage et le prix sont des opinions qui se discutent par rhétorique et selon des notions de bien et de juste à la lumière d'exemples et de précédents. » Sur ce point, voir BERTHOUD (1991 : 10).

fascinante sur les marchés de gros de la pêche. Elle reste centrale sur les marchés du travail. Des travaux attentifs la trouveraient sans doute dans de nombreux autres secteurs de la vie économique. Même au XX[e] siècle, la vie n'est pas un *gigantesque* super-marché. L'ensemble des marchés ne forment pas encore le Marché. Toutefois, la conviction que tout se vend et s'achète produit les effets d'une prophétie auto-réalisatrice.

## Le paradoxe des marchands

Les places de marché sont porteuses d'une *force d'anonymat* et cela dès l'origine. La forme la plus primitive de ces marchés-rencontres, le *troc muet*, est peut-être celle où cet anonymat est poussé le plus loin. On sait que cette pratique décrite par Hérodote, attestée par de nombreux explorateurs au cours des siècles et pratiquée encore récemment en Nouvelle-Guinée a fasciné tous les observateurs. Là, le face-à-face est refusé. Les objets sont déposés et enlevés en cachette. Les taux d'échange sont coutumiers et ne varient que par des tâtonnements savamment calculés. La volonté de refuser le rapport intersubjectif est manifeste. Selon la formule de MAUSS (1991), le *bien* remplace le *lien*. Le producteur ignore le consommateur, le vendeur ne s'inquiète pas de l'acheteur. La dépersonnalisation, pour une sphère très limitée il est vrai, y est même poussée plus loin que dans le marché moderne. Seuls les produits s'affrontent en une rencontre insolite. On comprend que la « solution » du marché ait été choisie dans l'histoire chaque fois que l'établissement d'un lien social était impossible, indésirable ou que le lien antérieur devenait insupportable.

L'existence de places de marché favorise l'apparition d'une classe de marchands, c'est-à-dire *d'intermédiaires spécialisés qui tirent leurs ressources de la différence entre prix de vente et prix d'achat*. Ces intermédiaires ont *par fonction* des rapports dépersonnalisants. Ce sont les fonctionnaires du commerce. Comme ils tirent leur revenu des prélèvements opérés sur le vendeur et sur l'acheteur, tout les pousse à manipuler les rencontres du marché en leur faveur en faisant apparaître des rapports quantitatifs de marchandises (favorables) qui semblent s'imposer aux producteurs et aux consommateurs. Les marchands ne peuvent que pousser à la marchandisation toujours plus accrue du fonctionnement social. Le travail, la terre, mais aussi les services affectifs, le corps humain en pièces détachées, deviennent ou peuvent devenir marchandises. La marchandisation généralisée transformerait tout le monde en marchand. Outre sa force de travail et ses facultés productives (son capital humain au sens économique traditionnel), chacun est un entrepreneur qui peut spéculer sur la

vente de ses efforts, son patrimoine corporel (sang, organe, peau). Si tout le monde devenait marchand, de quoi le marchand vivrait-il ? Pour vendre plus cher que l'on achète, encore faut-il trouver quelqu'un qui achète plus cher qu'il ne vend. Dans la vision marchande, l'industriel lui-même n'est qu'un marchand qui revend en bloc une marchandise dont il a acheté les éléments en détail ; le prolétaire aussi est marchand de sa force de travail et acheteur de biens de consommation. À suivre la logique marchande, le monde n'est plus fait que de marchands. J'achète ma nourriture contre mon salaire et de l'affection, j'achète cette affection aussi avec ce même salaire et de l'affection. Je vends mon travail et ma loyauté contre du salaire, et ainsi de suite. En bon marchand, je vais vendre le plus cher possible et acheter le moins cher possible ; mes « clients » qui sont aussi mes fournisseurs doivent faire de même. Si le jeu était à somme nulle, il apparaîtrait évident que ne peut être gagné par les uns que ce qui a été perdu par les autres. Pour le discours économique dominant, il n'en est pas ainsi ; la production au sens traditionnel est ramenée à une gigantesque circulation. Cette circulation généralisée est *productrice* d'utilité, cette substance par excellence de l'économie. Dans l'achat et la vente, ou le troc des biens marchands, il n'y a plus de mesure objective de la valeur de ce qui s'échange, mais la justice et l'égalité n'en règnent pas moins puisque la main invisible fait gagner tout le monde. Chacun agit librement et maximise ses utilités subjectives. La mystification, maintes fois dénoncée, tient à ce que dans ce jeu où tous sont censés gagner, certains se retrouvent dépouillés de tout. Comme dans la chanson, celui qui part au marché avec une vache se retrouve de troc en troc avec un bouquet de fleurs qu'il n'a plus qu'à échanger contre de l'affection ! La généralisation du marché fait passer de l'autonomie à l'hétéronomie totale. Libérateur des liens sociaux contraignants au début, le marché devient l'agent d'une aliénation extrême quand l'artisan ruiné n'a plus qu'à se vendre et que le chômeur endetté doit négocier ses organes un à un pour rembourser ses créanciers[5]. Les calculs subjectifs d'utilité masquent la violence qu'exerce la concurrence. Même si elle est réductrice et frustre, la vision matérialiste, en terme de valeurs « objectives », laisse entrevoir une partie du jeu de dupes.

Certains « marchands », les producteurs (entrepreneurs et travailleurs), vendent leur pouvoir créatif. Ils tiennent un fonds de commerce bien particulier qui peut fonctionner à perte. En réalité, ils vendent moins cher qu'ils n'achètent. Ce sont de piètres marchands. Ils ne tirent donc pas leur revenu de l'intermédiation marchande. C'est une

[5] Rappelons POLANYI (1983 : 188) : « Abandonner le destin du sol et des hommes au marché équivaudrait à les anéantir. »

grande mystification que de proposer une généralisation du Marché et de prétendre que tous les acteurs sont égaux et interchangeables dans ce grand jeu social.

Il n'est pas faux de dire que le marchand invente l'économie et ses lois. Sa situation le condamne consciemment et inconsciemment à se défendre des statuts et des personnes. Il doit briser la puissance du Prince qui peut le spolier, et détruire la solidarité des pauvres qui peuvent lui échapper. En multipliant les flux de marchandises, il peut engendrer un jeu comparable à la mécanique des fluides et au prix de quelques simplifications en attribuer l'invention à la providence. Bien évidemment, connaissant toutes les règles de l'art dans la compétition marchande, le marchand professionnel, marchand dans l'âme, dépouille impitoyablement le citoyen devenu marchand malgré lui (pour des analyses plus développées, voir LATOUCHE, 1983 et 1984). L'escroquerie de l'idéologie marchande consiste à faire croire qu'à ce jeu tous peuvent gagner *ensemble*. S'il est vrai que, sous certaines conditions, le jeu n'est pas un jeu à somme nulle, la réduction de la société au jeu du Marché est déjà une perte pour beaucoup. Le marchand est doublement un tricheur, non seulement parce qu'il fait croire que tout le monde peut gagner comme lui, mais encore parce qu'il ne respecte pas les règles de son propre jeu lorsque ses intérêts sont menacés. Favorable à l'ouverture maximale du marché pour écraser les faibles, il réclame protection et s'organise en monopole dès que ses avantages sont menacés.

Bien sûr, ce « marchand » démoniaque et cynique n'existe pas plus que le vampire capitaliste. Si Aristote dénonce la chrématistique, ce n'est pas que les commerçants ne puissent être de bons pères de famille, comme l'objectera saint Thomas D'Aquin, mais c'est tout simplement parce que la logique marchande détruit la cité. Le monde moderne a bien construit quelque chose comme une cité marchande, mais celle-ci repose sur une mystification institutionnalisée.

## LE PHANTASME DU MARCHÉ

L'effondrement des systèmes économiques planifiés et la dérégulation dans les pays capitalistes ont entraîné une mondialisation sans précédent des marchés. S'agit-il pour autant de l'émergence d'un Marché total ou intégral ? Ce marché planétaire est-il le Marché auto-régulateur ?

La référence à cette réalité incontestable du marché mondial est-elle seulement descriptive ? N'a-t-on pas affaire à un énoncé intrinsèquement et insidieusement performatif ?

## Marché mondial, marché total

La planétarisation du marché n'est nouvelle que par l'élargissement de son champ. Encore que celui-ci soit significatif, on est sans doute loin d'une marchandisation intégrale. Braudel, Wallerstein, après Marx, Weber, Schumpeter et bien d'autres, ont montré que l'idée et une certaine réalité du marché mondial étaient consubstantielles au capitalisme et que des embryons de tout cela sont attestés dès le XII[e] siècle.

Le triomphe récent du marché recouvre en fait trois phénomènes liés qui sont, par ordre d'importance, la transnationalisation des firmes, l'affaissement des régulations étatiques à l'Ouest et l'effondrement de la planification à l'Est. Il en faut dire deux mots pour saisir ce qui est en jeu. Les firmes transnationales, aussi, existent dès la fin du Moyen Âge. Jacques Cœur, les Fugger, la Banque des Médicis, les grandes Compagnies des Indes, pour ne citer que les plus célèbres, sont des maisons de commerce implantées sur plusieurs continents et dont le trafic a le monde pour horizon. Est nouveau à partir des années soixante-dix, non seulement que le capital commercial et bancaire se mondialise systématiquement, mais aussi le capital industriel. L'ensemble interconnecté des trois suscite l'émergence de places déterritorialisées *(off-shore)*. Un système économique universel complètement déraciné, n'ayant plus d'attaches privilégiées en un lieu particulier, mais poussant des antennes partout, est déjà plus ou moins en place. Cette sphère économico-financière vivant hors sol, « cablée » en permanence par les Bourses, les ordinateurs, les banques de données, vingt-quatre heures sur vingt-quatre, plus ou moins régulée par le Fonds monétaire international, le Gatt et la Chambre de commerce internationale, et agissant à travers ces institutions sur les États et sur les sociétés, est sans doute ce qui correspond le mieux au Marché abstrait des économistes dont le centre est partout et la circonférence nulle part. On trouve bien là la définition du manuel classique de BARRE (1956 : 178-179) :

> « Le Marché est constitué par des centres économiques distincts, reliés entre eux par des réseaux d'échanges, pris dans des réseaux de force. Ces centres sont des centres de production, d'offre de facteurs et de consommation. Il s'établit entre eux une solidarité fonctionnelle due à la nécessité de leur concours pour l'accomplissement de l'activité économique. »

Avouons que la différence est mince entre cette description réaliste et la vision walrassienne plus théorique du Marché comme ce lieu abstrait où se rencontrent tout ce qui peut se vendre et tout ce qui peut s'acheter. Le même auteur le confirme un peu plus loin (BARRE, 1956 : 428-429) :

> « Un marché peut être géographiquement localisé, mais il est, *dans son essence,* un espace économique défini par un bien ou un service, par l'ensemble des demandes et des offres qui concernent ce bien : il est le centre des relations monétaires et des calculs en monnaie qui intéressent ce bien... Le prix exprime donc en termes monétaires, l'utilité et la rareté des divers biens et services sur les marchés. Les prix des biens et des services constituent dans une économie un *système lié et cohérent.* En effet, les *marchés sont communicants et solidaires* à des degrés divers » (souligné par nous).

L'affaissement des régulations nationales-étatiques est à la fois cause et conséquence de cette transnationalisation. Le compromis entre l'État et le Marché, qui s'est solidifié sous la forme la plus forte avec le phénomène des économies nationales comme ensembles interdépendants de branches industrielles et commerciales, a connu ses plus beaux jours avec les « Trente Glorieuses » (1945-1975).

La dynamique du marché qui décloisonne les économies locales et régionales ne s'arrête pas éternellement aux frontières du territoire de la nation. La mondialisation est une extension géographique inéluctable d'une économie systématiquement désenchâssée du social depuis le XVIII[e] siècle (pour plus de détail, voir LATOUCHE, 1989).

La planification a eu finalement pour rôle historique d'uniformiser l'espace à l'Est et de détruire toute spécificité culturelle qui pourrait faire obstacle au libre jeu des « forces de Marché ». Il y avait des échanges, il n'y avait pas la possibilité de déployer un calcul mettant en relation les ressources naturelles d'un immense territoire, et des millions d'hommes, dans toutes les branches, pour tous les produits. Il n'était pas possible d'acheter, de fabriquer, de vendre librement avec pour résultat de semer la ruine ou la prospérité en fonction d'une marge de profit parfois dérisoire. Le socialisme réel signifiait la pénurie, la médiocrité et la morosité. L'économie de marché paraissait synonyme d'abondance et d'efficience. La preuve concrète reste à faire...

## La marchandisation intégrale

Pour autant, cette mondialisation inouïe des marchés réalise-t-elle le Marché intégral ? On désigne ainsi le grand mécanisme autorégulateur qui prend en charge la totalité du lien social de la naissance à la mort des atomes individuels.

> « Tout ce qui fait l'objet d'un désir humain est candidat à l'échange. Autrement dit, la théorie économique en tant que telle ne fixe aucune borne à l'empire du marché » (*Le Monde*, 1988, cité par BERTHOUD, 1991 : 43).

En d'autres termes, la marchandisation a-t-elle pénétré tous les recoins de la vie et a-t-elle réalisé l'utopie des libertariens ? Le triomphe de la liberté, le libre accord des individus obéissant à leur calcul d'optimisation, faisant de tout un chacun un entrepreneur et un marchand, est-il devenu la loi, la seule loi, d'un anarcho-capitalisme total et idéal ?

Force est de constater que le Marché intégral, le seul sans doute qui justifie les sacrifices que l'on fait pour y tendre, en raison des avantages qu'il est censé engendrer, est loin d'être réalisé. On a de bonnes raisons de penser qu'il n'est pas réalisable et qu'il ne procurerait pas les bienfaits que ses adorateurs en attendent. Le marché mondial actuel, à la différence des places de marché, réalise une interdépendance des divers marchés. Il met en communication plus ou moins étroite les marchés des biens, les marchés des services producteurs et les marchés de capitaux. En cela, il participe bien du Marché, tel que le pensait Léon Walras. Les marchés anciens, on l'a vu, étaient très cloisonnés. Il s'agissait seulement de marchés portant sur quelques biens (y compris des esclaves). Ni les instruments de production ni les services producteurs ne faisaient l'objet d'échanges organisés. Les liens entre le louage de service *(locatio operae)* et le prix des marchandises n'apparaissent que de façon exceptionnelle à Athènes ou à Rome. Là, on trouve des esclaves spécialisés qui louent leur travail à la journée pour le compte de leur maître. Une relation s'établit incontestablement entre le prix du louage, le prix de l'esclave comme capital et le prix du produit fabriqué. Il en est de même avec le prix des denrées agricoles, le prix de la terre, le prix du travail et celui des esclaves. En ce sens, on peut parler de « germes » du Marché (WEBER, 1991 : 155). Toutefois, ces réalités restent marginales. Pour reprendre le critère de WEBER, à la différence de la société moderne, la part des besoins couverts par le marché reste limitée, alors que de nos jours « en imaginant la disparition de cette part, nous obtiendrions tout simplement la réduction à néant de la couverture des besoins » (WEBER, 1991 : 296). Inversement, en dépit de la destruction du social provoquée par l'attaque en règle des « forces du Marché » utilisées à dessein par les intérêts marchands, il faut prendre acte des limites actuelles de la marchandisation. Celles-ci sont importantes et témoignent d'une résistance — répugnance considérable de la part du tissu social à se laisser désagréger par la logique marchande. Walras lui-même ne faisait entrer dans le marché que la part de l'activité humaine entrant dans la sphère économique. Il restait une part privée imprécise mais énorme en dehors des spéculations marchandes. BECKER est sans doute celui qui a poussé le plus loin « l'impérialisme » de l'économique sur le social. « J'en suis venu à la conclusion, écrit-il, que l'approche économique est la seule démarche globale applicable au comportement humain »

(BECKER, 1976, cité par SWEDBERG, 1984 : 46). Toute l'activité humaine entre alors dans le calcul économique. Certes, il n'existe pas de marchés (au moins pas encore) pour tout, mais tout se passerait comme si pour ces domaines non marchands des marchés fictifs entraient en connexion avec les marchés réels pour constituer le Marché. L'inexistence regrettable et souvent hypocrite, pour ces utilitaristes radicaux, de « Bourses » où *tout* serait mis à l'encan nuit à la réalisation de l'optimum, mais ne détruit pas le jeu des forces naturelles dans le sens de l'harmonie des intérêts.

## Les limites de l'« omni-marchandisation »

Même si les sages de l'Académie royale de Stockholm ont cru bon de couronner son œuvre, la plupart des économistes hésitent encore à suivre BECKER dans son radicalisme. Les limites à la marchandisation sont généralement admises voire même considérées comme légitimes. Ces limites sont frappantes dans les rapports affectifs et intimes, dans la production de la force de travail, dans le fonctionnement des entreprises, dans le domaine politique et dans la sphère de l'art. Pour le dire simplement, l'essentiel des échanges affectifs entre les époux ou entre les amants, et même entre les amis, échappent non seulement à la logique marchande et à la monétarisation, mais à tout calcul quantifié (ce qui n'exclut pas la présence, le cas échéant, d'arrière-pensées intéressées...). Cela est encore plus vrai des rapports entre parents et enfants, entre les membres humains et non humains de la famille. Des millions d'animaux échappent de ce fait à l'abattoir tout en consommant de façon luxueuse. Il en est ainsi des chiens, des chats et des perruches qui ne finissent pas en brochettes. Toute une agriculture, de balcon, de terrasse, de plantes d'intérieur est faite d'amour et d'eau fraîche ; elle fait rarement l'objet d'un calcul monétaire strict. La cellule domestique est une petite entreprise qui produit des biens et services innombrables, en n'important et en n'exportant qu'une petite part de ses *inputs* et de ses *outputs*. Cette part seule intéresse l'économie marchande. Il en est ainsi de la production de la force de travail. On ne fabrique pas encore ses enfants pour en faire du profit. Cette production-là aussi n'obéit pas systématiquement à la logique coût-bénéfice. Les rapports de travail au sein des bureaux, des ateliers et des administrations sont certes négociés ou renégociés occasionnellement, mais ne sont pas l'objet d'une marchandisation permanente et d'un calcul d'optimisation.

Dans aucune armée du monde, même les milices, les mafias ou les cohortes de mercenaires, on ne marchande en permanence son obéissance ou le prix du risque. L'« irrationnel » du culte de la force brutale, de l'admiration ou du dévouement patriotique *fait tenir*

*ensemble* l'entreprise collective sur le front militaire, comme sur le front économique ; l'invasion des métaphores militaires ou familiales dans l'entreprise est révélatrice des limites du fonctionnement purement marchand.

Le jeu politique n'exclut pas le « marchandage » ; toutefois, la vente des places et l'achat des voix sont loin de fonctionner comme un vaste marché. La citoyenneté obéit à d'autres calculs et à d'autres spéculations que celles de l'optimisation des situations monétaires. Les stratégies des politiciens répondent à des appétits de puissance et de prestige qui ne se laissent pas dissoudre en valeurs marchandes. Le domaine de l'art, enfin, implique, nous l'avons vu, des *dons* chez les artistes qui entraînent une autre logique. Si développé que soit le marché de l'art, les processus de création et de séduction échappent à la logique marchande. L'engouement actuel des acteurs économiques pour l'art comme réserve de valeur témoigne du désir de trouver hors du casino économique une *vraie valeur* refuge transcendante au marché (voir le bel article de GOUX, 1992).

La plupart des économistes conviennent que le Marché ne peut exister et ne peut susciter les avantages qu'on lui attribue sans l'existence d'institutions minimales. L'économie des conventions et des organisations s'efforce de rendre compte de ces conditions avec parfois le désir secret de ramener ces institutions en dernière instance à des contrats sociaux librement consentis obéissant aussi à un calcul rationnel hors marché.

Quelle que soit la subtilité intellectuelle des sophismes que l'on construit avec le dilemme du prisonnier pour en sortir un fondement rationnel de la coopération, ces tentatives témoignent de la charge normative extraordinaire du concept de Marché. Toutefois, comme le souligne PUERTO MARTINEZ (1984 : 78, note 19), le Marché ne peut justifier sa présupposition ; on ne choisit pas le Marché lui-même sur un marché qui participerait au Marché.

## Le Marché comme ordre naturel

À partir de l'expérience constatée dans le marché-rencontre que la mise en « concurrence » de plusieurs vendeurs ou de plusieurs acquéreurs exerce une pression à la hausse ou à la baisse des rapports d'échange, on a construit le schéma idéal d'un mécanisme généralisé d'un fonctionnement de la production du social entièrement déterminé par la concurrence. Cette machine « idéale » a été posée comme idéale car elle permettrait le plus grand bonheur pour le plus grand nombre et qu'elle paraissait « naturelle » aux yeux de ses thuriféraires. Il est dommage que l'on n'ait pas déployé autant d'énergie pour se

demander si cette machine était possible, ni ce qu'était ce plus grand bonheur, ni qui a intérêt à faire croire à tout cela. À la dernière question, nous avons déjà répondu. Ce sont les « marchands » qui ont intérêt à faire croire qu'il s'agit d'un mécanisme naturel et bon. Toutefois, cet intérêt des marchands n'est-il pas l'intérêt général dès lors que nous sommes tous des marchands, du moins au sein de cette machine ? Certes oui — mais certains le sont plus que d'autres. Classe universelle, les marchands ont, nous l'avons vu, des intérêts bien particuliers à défendre, et le citoyen ordinaire, qui n'a à vendre que sa force de travail, son affection, ses loyautés, voire ses enfants et ses organes, n'a peut-être pas grand bénéfice à escompter de la partie et n'a pas nécessairement envie de jouer ce jeu-là.

En ce qui concerne le plus grand bonheur, nous avons déjà souligné ailleurs (LATOUCHE, 1991, voir la conclusion) que si le bonheur prête à discussion (est-ce réductible au bien-être défini comme bien-avoir ?) c'est le « plus » qui fait problème. Les citoyens ordinaires se contenteraient volontiers d'un *petit bonheur*. Le plus grand bonheur est une expression antinomique. Il n'y a jamais de bonheur s'il en faut toujours plus. Le but se dégrade en moyen. On entre dans le processus d'accumulation illimitée. Si le marché fonctionne comme machine productive, c'est précisément pour produire toujours plus, pour produire encore plus, et pas pour produire assez. Certes, bien des marchés concrets ont fonctionné et fonctionnent sans autre ambition que de faire circuler les biens à la *satisfaction* de tous, laissant aux échangistes la responsabilité de leur grand ou petit bonheur. Toutefois, le *mécanisme* de l'ajustement porte cette force d'expansion que les économistes attribuent à son « essence » pour notre bonheur ou notre malheur...

Enfin, marche-t-elle seulement cette machine-là ? Si l'efficacité partielle de la concurrence est incontestable, pour uniformiser les rapports d'échange et laminer les marges abusives, la possibilité d'un fonctionnement total de la machine intégrale est fortement sujette à caution. Nous ne développerons pas ici les critiques que les spécialistes lui ont adressées sur ce point en plus des limites déjà rencontrées. En tant que machine « naturelle », le Marché semble être atteint d'une contradiction centrale, il faudrait un dictateur implacable et omniscient pour veiller au bon fonctionnement « automatique » de tous ces rouages...

Parce qu'il est possible de concevoir une machine sociale, appelée Marché, sur la base d'une réduction de l'homme à un mécanisme calculateur, on a hâtivement conclu qu'il s'agissait d'un ordre *naturel* fondé sur ce qui serait la *vraie* nature de l'homme. Ce sont ces schématisations abusives qui fonctionnent dans l'imaginaire de nos contemporains et qui rendent difficiles tout débat serein sur les

avantages ou les inconvénients de la marchandisation de tel ou tel fragment de la vie, comme la vente d'un organe, la location d'un utérus ou les droits à polluer...

## CONCLUSION

Le fonctionnement du marché mondial concret qui a d'ores et déjà engendré des prodiges devant lesquels pâlissent les pyramides d'Égypte, pour paraphraser le Marx du *Manifeste*, a aussi obtenu ce résultat merveilleux que les deux tiers de l'humanité ont été broyés par lui et rejetés comme inutilisables. Ces naufragés du développement réfugiés dans les immenses bidonvilles des métropoles du Sud (mais aussi de plus en plus du Nord et de l'Ouest) survivent contre toute attente par la débrouille et par la solidarité. Cette réalité massive qu'on a découverte dans les années soixante-dix sous le nom d'économie informelle n'est pas à l'abri de l'impérialisme du Marché. On a pu l'interpréter comme un deuxième « Marché » en marge du grand marché mondial, un marché tout à fait sauvage hors de l'État et de ses réglementations, où le jeu de la concurrence, de la loi de l'offre et de la demande, serait aussi libre et déchaîné que la loi de la jungle. La drogue, la prostitution, le crime même, feraient l'objet de libres contrats pour le plus grand bonheur des acteurs. Cette interprétation ultra-libérale de Hernando de Soto ou de Guy Sorman ne manque pas de force ni de base empirique. Cet utilitarisme radical se révèle en fin de compte comme une forme de darwinisme social. Le Marché sauvage est le lieu de la sélection naturelle. Le plus grand bonheur du plus grand nombre se réduit quelque peu, dans la survie des rescapés d'une concurrence à couteaux tirés. L'éthique minimale du respect des droits de l'homme et des règles du jeu se trouve pratiquement réduite à sa plus simple expression dans ce monde des gagnants.

Une telle interprétation nous paraît néanmoins manquer certains aspects essentiels de la signification historique de l'informalité. Dans les banlieues des grandes agglomérations africaines, la majeure partie de ce que les économistes occidentaux ont baptisé *économie informelle* est largement immergée dans une socialité complexe et exubérante, faite de réseaux néo-claniques et d'innovations multiples. Chacun « investit » dans ses réseaux au sein desquels les échanges incessants obéissent beaucoup plus à la logique du don qu'à celle du Marché sauvage. Les obligations de donner, de recevoir, de rendre, portent sur tout et n'importe quoi, de l'affection, de l'argent, des fêtes, des visites, des prêts, des vivres, des enfants, de la tendresse, des fétiches, des coups de main, voire des coups de couteaux... Ces flux d'échanges

réenchâssent presque totalement l'économique dans le social. Cela ne signifie pas que cette forme de « survie » est idéale ni même supérieure à l'émancipation de l'individualisme libérale. La logique du don comprend aussi les pratiques vindicatoires, sacrificielles avec leurs cortèges de violences, de contraintes et d'injustices. On est confronté à un tragique dilemme : la pesanteur du lien social avec les formes holistes ou la libération des contraintes symboliques au prix de la destruction marchande du social. L'ennui avec l'interprétation ultra-libérale de l'informel est qu'elle favorise les politiques d'appui de la Banque mondiale dont les conséquences risquent de cumuler les inconvénients des deux systèmes. La convivialité de l'artisanat populaire se trouve gangrenée par la logique marchande quand la niche endogène se transforme en officine de sous-traitance pour le marché mondial.

Comme on le voit, nous ne proposons pas un modèle de remplacement du Marché, ni un ensemble de recettes pour parer à ses dangers[6]. De telles solutions, si elles existent, seront moins le résultat des décisions conscientes des acteurs que des « trouvailles » de l'histoire. Tout au plus, les politiques de tel ou tel acteur peuvent, comme dans le cas de l'informel, infléchir le sens des évolutions ou des réactions.

Cette interprétation historique montre simplement que la dynamique impérialiste du Marché et les croyances autoréalisatrices en ses « vertus », en suscitant massivement l'exclusion, peuvent provoquer des réactions porteuses de trouvailles et, avec beaucoup d'optimisme, d'espoirs. Ces marchandages et ces marchandises dont vivent les pauvres en leur culture ne sont pas des marchés et n'obéissent pas au Marché.

## BIBLIOGRAPHIE

BARRE (R.), 1956. — *Économie politique*, Paris, Puf, t. I (coll. Thémis).

BECKER (G.), 1976. — introduction de *The Economic Approach to human Behaviour*, cité par SWEDBERG (R.), *Revue du Mauss*, n° 9 : 46.

BERTHOUD (A.), 1991. — Marché rencontre et marché « mécanique », comm. Journées du Caesar, Nanterre, 1991, *Cahiers d'Économie Politique*.

BERTHOUD (G.), 1992. — « Le corps humain comme marchandise », *Vers une anthropologie générale, Modernité et altérité*, Genève, Droz : 47.

[6] Dans un article, par ailleurs remarquable, ZELIZER (1992) fait reproche aux critiques du paradigme du marché de ne pas proposer de *modèle de remplacement*. Cela nous paraît une manière fausse d'aborder le problème ; à notre sens, au terme de son analyse, on chercherait vainement d'ailleurs un tel modèle.

BRAUDEL (F.), 1980. — *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris,, Armand Colin.

BRI (Banque des règlements internationaux), 1992. - *LXII*[e] rapport annuel, Bâle, juin 1992.

*Cahiers du Lasa*, 1988. — Lectures de Pierre Bourdieu, n[os] 8-9, 1[er] semestre 1988.

*Cahiers du Mauss*, n[os] 6, 11 et 12.

CAILLE (A.), 1986. - *Splendeurs et misères des sciences sociales*, Genève, Droz.

DEBREU (G.), 1959. — *Théorie de la valeur*, Paris, Dunod.

FUKUYAMA, 1992. — *La fin de l'histoire et le dernier homme*.

GODBOUT (J.), 1992. — *L'esprit du don*, Paris, La Découverte (extr. *Cahiers du Mauss*).

GOUX (J.-J.), 1992. — L'art et l'argent, *Art-Press*, n° 165, janv. 1992.

GUERRIEN (B.), *à paraître*. — *La théorie économique à votre portée*, Paris, Autrement.

HYDE (L.), 1979. — *The Gift : Imagination and erotic life of property*, New York, Vintage Books, (trad. fr. [extr.], *Cahiers du Mauss*, n[os] 6, 11 et 12).

JORION (P.), 1984. — Déterminants sociaux de la formation des prix de marché, l'exemple de la pêche artisanale, *La Revue du Mauss*, n[os] 9 et 10.

LATOUCHE (S.), 1983. — Marchand-non marchand, *Bulletin du Mauss*, n° 7, 3[e] trim. 1983.

LATOUCHE (S.), 1984. — Marchand-non marchand, *les Temps Modernes*, n° 461, déc. 1984.

LATOUCHE (S.), 1989. — Peut-on parler de nationalité économique pour la France ?, *Économies et sociétés*, n° 32, août 1989.

LATOUCHE (S.), 1991. — *La planète des Naufragés*, Paris, La Découverte.

*Le Monde*, 1988. — Baby Market, 7 juill. 1988, cité par BERTHOUD (1991 : 43).

MAUSS (M.), 1991 [1950]. — « Essai sur le don », *Sociologie et Anthropologie*, Paris, Puf.

POLANYI (K.), 1983. — *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.

POLANYI (K.) et ARENSBERG (C.), 1975. — *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie* [*Trade and Market in the Early Empires*, 1957], Paris, Larousse (coll. Larousse Université).

PUERTO MARTINEZ (R.), 1984. — La république des gens de Bien, *Revue du Mauss*, n° 10 : 78, note 19.

SACHS (W.), 1990. — L'archéologie du concept de développement, *Interculture*, Montréal, n° 4 : 23.

SWEDBERG (R.), 1990. — Vers une nouvelle sociologie économique, *Revue du Mauss*, n° 9 : 33-68.

WEBER (M.), 1991 [1923]. — *Histoire économique, Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard : 155.

ZELIZER (V.), 1992. — Repenser le marché, la construction sociale du « marché aux bébés » aux États-Unis, 1870-1930, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n° 94, sept. 1992 : 3-10.

# Marchés et développement économique*

Hervé DEFALVARD**

## INTRODUCTION

Un consensus s'est aujourd'hui établi pour considérer que le marché et ses mécanismes dessinent la seule voie d'accès possible au développement économique. De la politique d'ajustement imposée au Sud (HUGON, 1990) au passage, plus ou moins accéléré, des pays de l'Est à l'économie de marché (SACHS, 1991), un même vent souffle sur l'économie mondiale, celui du marché retrouvé. Ce nouvel universalisme du marché s'accompagne, cependant, d'une acception largement irréfléchie de la notion même de marché. Cette dernière est, en effet, devenue un lieu commun de notre langage qui, parce que son sens n'est jamais discuté, peut servir de point de départ dans une argumentation. L'objet de cet article est alors d'ouvrir un débat sur le sens à donner au marché dans son lien unanimement reconnu aujourd'hui avec le développement économique.

Nous poserons dans une première partie de notre travail les prémisses d'une micro-économie hétérodoxe du développement au sein de laquelle le marché est une construction sociale, dont les unités actives sont les firmes capitalistes en tant que groupes. Ces marchés capitalistes seront, dans une deuxième partie, éclairés à la lumière de leur opposition braudélienne aux marchés traditionnels. Enfin, dans une troisième partie, cette opposition sera reprise pour étudier les marchés subsahariens et leur mal-développement.

* Une version provisoire de ce texte a été présentée dans les séminaires de l'Atom (Paris-I) et du Caesar (Paris-X) où il a bénéficié de nombreuses remarques qui ont permis de l'améliorer. Que leurs participants trouvent ici l'expression de notre gratitude. Un remerciement s'adresse tout particulièrement à Ahmet Insel, qui a accepté de faire un rapport sur ce texte, et aux deux lecteurs des *Cahiers des Sciences humaines* dont les conseils nous furent précieux. Les insuffisances, dont la version définitive témoigne encore, restent selon la formule consacrée de notre seule responsabilité.

** Économiste, Centre d'anthropologie économique et sociale (Caesar), université Paris-X Nanterre — 200, avenue de la République, 92001 Nanterre cedex.

POUR UNE MICRO-ÉCONOMIE HÉTÉRODOXE DU DÉVELOPPEMENT

Afin d'éclairer le lien entre le marché et le développement économique, nous adoptons une approche micro-économique qui refuse cependant le réductionnisme individualiste (DEFALVARD, 1992). Notre hypothèse de travail pose, en effet, que le développement est supporté par les entreprises capitalistes en tant qu'elles répondent à une logique particulière de groupe. Les comportements des individus sont donc inscrits dans un horizon groupal et leur analyse relève d'une micro-économie hétérodoxe. Notre démarche, qui se caractérise par la reformulation des marchés afin de tenir compte des groupes qui les structurent, peut avantageusement être introduite par une référence au modèle de croissance endogène de LUCAS (1988) puisque ce dernier introduit également les groupes dans la dynamique néoclassique de la croissance. Les limites de ce modèle seront pour nous autant de leçons dont nous tirerons dans un deuxième temps des enseignements utiles.

## Les leçons du modèle de Lucas

Notre référence à un modèle de croissance n'exprime pas ici une confusion larvée entre croissance et développement économique qui sont deux phénomènes distincts. Pour s'en convaincre, il suffit d'ailleurs de lister les indicateurs du développement retenus par STERN (1992) qui, au produit national brut par habitant utilisé classiquement comme indicateur de croissance, ajoute le niveau de la population ainsi que sa croissance, le taux de mortalité infantile, la ration alimentaire moyenne puis basse, l'analphabétisme des adultes et, enfin, les libertés politiques et civiles. Mais, si la croissance ne peut être confondue avec le développement, celle-ci demeure néanmoins l'une de ses conditions nécessaires.

Cette précision apportée, notre référence au modèle de Lucas n'a pas pour objet de présenter ce dernier, mais plus modestement d'en prélever deux traits majeurs dont les difficultés qu'ils posent fourniront le point de départ de notre propre analyse. Afin de situer très rapidement ce modèle, nous dirons qu'il appartient à la famille des modèles de croissance endogène, présentés notamment par AMABLE et GUELLEC (1992), dont l'objet revendiqué est de dépasser les limites du modèle néoclassique standard proposé il y a près de quarante ans par SOLOW (1956). Dans ce modèle, la limite principale vient de la contrainte des rendements d'échelle non croissants, qui impose de trouver un moteur exogène à la croissance. En prolongeant des travaux pionniers, ceux de ARROW (1962) en particulier, les modèles de croissance endogène tentent, dans une filiation néoclassique,

d'intégrer les rendements croissants — par le biais notamment des externalités marshalliennes — afin de faire reposer la croissance sur une dynamique interne.

Cette tentative dans le modèle de Lucas se traduit par la mobilisation du capital humain, comme support des externalités, qui est l'une des options possibles aux côtés de la technologie et du capital physique. Les fondements micro-économiques de cette croissance ainsi endogénéisée résident alors dans l'arbitrage que fait le consommateur entre une consommation présente diminuée en vertu du temps qu'il consacre à sa formation et non à la production, et une consommation future augmentée grâce à sa productivité qui sera plus élevée grâce à un travail plus qualifié. Pour obtenir une croissance à taux constant, dont le moteur endogène est l'accumulation privée de capital humain, il suffit que cette accumulation se réalise de manière linéaire. Lucas justifie une telle hypothèse, qui contredit l'observation puisque les individus consacrent davantage de temps à leur formation au début de leur vie qu'à la fin, par l'idée suivant laquelle l'accumulation privée du capital humain se réalise dans un horizon groupal, celui des « dynasties ». Dans ces conditions, les compétences individuelles se transmettent de génération en génération, et donnent ainsi lieu à une externalité intergénérationnelle que chacun intègre dans ses calculs.

Le deuxième trait du modèle de Lucas que nous voulons ici retenir concerne l'hypothèse qu'il émet pour expliquer les divergences nationales en matière de croissance. Cette hypothèse consiste à choisir une fonction de production à rendements croissants, fondée sur une externalité interindividuelle qui permet de faire apparaître une compétence collective, égale au niveau moyen de capital humain de l'ensemble des individus qui appartiennent à la communauté productive, dont Lucas cite les grandes métropoles en exemple. La conséquence de cette deuxième externalité, qui met elle aussi en jeu une entité collective, est de dissocier le taux de croissance d'équilibre du taux de croissance optimal, dans la mesure où le calcul du consommateur n'intègre pas l'effet positif de sa formation privée sur la compétence collective. L'intervention de l'État est alors justifiée puisqu'elle permet, sous forme de subventions en faveur de la formation privée, de redonner à la croissance sa grandeur optimale. Muni d'un tel modèle, Lucas peut enfin expliquer que deux pays qui ne se distinguent au départ que par une valeur différente de leur compétence collective vont connaître des taux de croissance distincts. Le pays le mieux doté en compétence collective aura le taux de croissance le plus élevé et augmentera donc en sa faveur l'écart initial.

Le modèle de Lucas fonde la croissance sur l'accumulation du capital humain dans une économie néoclassique de marché à laquelle il

ajoute toutefois la présence de groupes, en dehors desquels aucune dynamique interne ne serait possible. Aussi Lucas conclut-il que « l'accumulation du capital est une activité *sociale* impliquant des *groupes* » (souligné par LUCAS [1988]). Cette révolution dans l'analyse néoclassique de la croissance soulève toutefois un certain nombre de difficultés, qui en constituent autant de limites. Le dénominateur commun de ces difficultés réside dans le fait que l'intégration des groupes dans le modèle néoclassique ne s'accompagne d'aucune remise en cause de la rationalité individuelle qui demeure celle d'individus atomisés à la recherche de leur maximum d'utilité. Cette absence de remise en cause s'enracine dans deux points de méthode. Le premier concerne le type de modèle utilisé qui fonctionne sur la base d'un agent représentatif, dont l'usage interdit un approfondissement des fondements micro-économiques des entités collectives, telles les dynasties ou les communautés productives, qui demeurent des constructions imposées par le modélisateur sous la forme d'une contrainte supplémentaire. Le deuxième point de méthode est lié au postulat de l'individualisme méthodologique, qui empêche de reconnaître aux entités collectives un intérêt ou une logique propres. De ces deux traits méthodologiques, il découle que les agents néoclassiques, en dépit de leur inscription dans des cadres collectifs, reproduisent la rationalité qui était adaptée à des situations d'échange sur des marchés anonymes et impersonnels. Ils ne peuvent réaliser le saut épistémique qui, pour eux, consisterait à se mettre à la place (ou à la tête) des entités collectives pour faire valoir leur intérêt spécifique ou leur logique propre. Seul, ici, l'État dans son absolue extériorité peut parler au nom d'un intérêt collectif. C'est ce saut épistémique que nous tentons d'accomplir en proposant une micro-économie hétérodoxe du développement.

## La firme capitaliste ou l'unité groupale du développement

Dans le modèle de Lucas, les groupes restent dans l'ombre des calculs individuels auxquels le modélisateur les impose sans même en penser les fondements. Leur nature est purement instrumentale. Les dynasties sont le moyen d'avoir une accumulation linéaire du capital humain privé, les communautés de travail sont le moyen de faire apparaître des rendements croissants et enfin l'État est là pour permettre à la croissance de retrouver le chemin de l'optimalité. Si le modèle garde sa cohérence formelle bien que rien ne soit dit sur la construction de ces différents groupes, ni sur leur articulation, il n'en va pas de même pour sa pertinence. En tenant compte de ces limites et en essayant d'en tirer les leçons, notre micro-économie hétérodoxe du développement choisit par hypothèse de placer, à la base du

développement, l'entreprise capitaliste en tant qu'elle constitue un groupe. Il s'agit alors de montrer, d'une part, comment ces firmes-groupes se construisent sur les marchés et à quelle logique elles répondent puis, d'autre part, d'analyser la relation entre ces groupes, ainsi que leur lien à l'État, sur un marché qui échappe à sa définition habituelle qui le présente comme une rencontre concurrentielle entre individus.

Notre démarche, qui considère la firme capitaliste en tant que groupe comme l'unité active du développement, en rejoint d'autres qui, plus généralement, analysent le développement en le référant aux organisations. Ainsi, l'analyse de STIGLITZ (1989), basée sur les défaillances informationnelles du marché encore plus marquées dans les pays en voie de développement (PVD) qu'ailleurs, recommande t-elle en conclusion de conduire une micro-économie des organisations propres aux pays en voie de développement car ces dernières constituent la réponse adaptée aux échecs informationnels du marché en traçant une voie intermédiaire entre le marché et l'État. De même STERN (1992) insiste-t-il sur ce qu'il appelle la face cachée du développement et qui recouvre la gestion des structures organisationnelles. Enfin, HUGON (1992) mobilise la théorie des organisations pour tenter de comprendre le mal-développement des sociétés subsahariennes. Dans leur approche du développement, ces auteurs adoptent ainsi pour unité de base moins l'individu que l'organisation.

L'hypothèse première de notre micro-économie hétérodoxe place à la base du développement la firme capitaliste. Plus précisément c'est à travers sa logique de groupe que la firme capitaliste est l'unité élémentaire et collective du développement. Avant d'indiquer quelle est cette logique de groupe qui l'habite, montrons en quoi l'entreprise capitaliste forme un groupe. L'entreprise capitaliste se construit comme un groupe dans la mesure où elle mobilise un capital suffisamment important pour lui assurer une autonomie qui, elle-même, a deux dimensions. La première est celle de son organisation interne que la firme met en œuvre selon ses propres règles. La deuxième est celle de ses rapports à son environnement qui n'est plus subi mais construit. L'autonomie de la firme capitaliste se fonde donc sur la disposition d'un capital, qui est la véritable mesure de son pouvoir. En effet, en s'inscrivant en tant qu'unité autonome sur le marché, la firme capitaliste est le lieu d'un double pouvoir. Le pouvoir d'organiser selon des règles propres ses relations internes, qui unissent les membres du groupe, et le pouvoir de modeler les marchés sur lesquels elle se trouve engagée. Ces deux pouvoirs sont de nature très différente. Le premier peut être qualifié d'interne. Il repose sur une structure hiérarchique qui permet à certains membres de la firme (les apporteurs de capitaux) de commander aux autres qui en deviennent les subordonnés. Le deuxième est un pouvoir

externe ou de marché, grâce auquel la firme impose, plus ou moins, à ses interlocuteurs des conditions à son avantage. Ces deux pouvoirs sont une autre manière de marquer la frontière de la firme capitaliste qui, dans la réalité, demeure toujours plus floue. L'articulation entre les relations externes et les relations internes forme ce que JARNIOU (1981) appelle la rationalité globale de la firme. Pour conclure ce premier point sur la construction de la firme capitaliste comme groupe, nous proposons la conjecture suivante : plus le capital de la firme est élevé, plus celui-ci supportera des relations internes denses, et plus la firme sera alors en mesure de contrôler les marchés qui constituent son environnement.

La firme capitaliste est un groupe pour autant qu'elle s'appuie sur un capital suffisamment important pour lui octroyer une autonomie sur le marché. Montrons maintenant pourquoi la logique de la firme ainsi considérée la conduit à être l'unité active du développement économique. Comme n'importe quel groupe, la firme a pour premier et unique but de se reproduire dans le temps au sein d'un environnement qui n'est plus ici subi, mais reconstruit. Une telle reproduction passe pour la firme capitaliste par la valorisation de son capital à travers le jeu des marchés. Ainsi, pour se maintenir sur les marchés comme unité autonome, elle devra non pas simplement conserver son pouvoir de marché mais toujours chercher à le renouveler, à l'accroître pour éviter de disparaître sous le jeu concurrentiel qui, même organisé, contrôlé, reste le substrat organique de la valorisation de son capital. Cette optique, qui se base sur la firme considérée en tant que groupe, amène à concevoir la logique de la firme sous l'angle d'une dynamique créatrice qui se fonde moins sur une allocation de ressources que sur une création de ressources (GAFFARD, 1990). La firme capitaliste s'impose à travers sa dynamique créatrice comme l'unité active du développement, qui nécessairement en ouvre la voie. Toutefois, il serait illusoire de croire que la firme capitaliste, orientée par la valorisation de son capital, réussisse toute seule le pari du développement. Ce serait pour le moins confondre condition nécessaire et condition suffisante. Pour aller plus loin et éviter ce risque, il nous faut indiquer brièvement comment l'environnement de l'entreprise capitaliste favorise ou non son développement. Cela nous conduit à revenir sur les marchés capitalistes, au cœur de notre étude.

Sur les marchés capitalistes, la firme fait deux rencontres. La première la confronte aux autres firmes concurrentes et la seconde est l'occasion d'une liaison avec l'État. Considérons, dans un premier temps, les marchés capitalistes sous l'angle de la concurrence entre firmes. Sans entrer ici dans une étude approfondie de la notion de concurrence (GLAIS, 1992), nous avons déjà suggéré que dès lors que la firme dispose d'une autonomie, son rapport à son environnement était construit (WHITE, 1988). Les marchés ne présentent pas dans cette

construction de frontière particulière, si ce n'est celle de la demande solvable. Sur le chemin de cette demande solvable qui n'est pas une donnée, la firme rencontre les autres firmes dans un rapport de coopération concurrentielle, qui se noue dans un accord plus ou moins tacite dont l'objet est sans aucun doute le partage du gâteau. La concurrence porte donc principalement sur la part de marché et se conjugue, le plus souvent, avec un effort commun pour faire grossir le marché lui-même, qui passe principalement par une coopération en matière de recherche-développement. Sur les marchés capitalistes, les relations entre firmes supportent en elles-mêmes une dynamique du développement, à travers laquelle chacune trouve son compte.

Sur les marchés capitalistes, la firme fait une seconde rencontre, dans la mesure où l'État y est toujours présent, d'une manière ou d'une autre. Cette présence de l'État revêt de multiples formes et va jusqu'à faire naître la question de la construction par l'État de ces marchés capitalistes. Sans nous y arrêter pour le moment, il nous suffit de dire que la condition première pour que l'État devienne un rouage du développement est qu'il doit, au préalable, s'identifier au capitalisme, accepter d'en devenir en quelque sorte la méga-entreprise. Sans cette évolution, l'État sera nécessairement un barrage au développement économique. Cette conversion nécessaire, dont la prise de conscience remonte sans doute aux écrits mercantilistes, se traduit pour les marchés capitalistes par leur coloration ou leur orientation nationale. Sous l'État, les marchés capitalistes ont une dimension nationale, à laquelle ils n'échapperont plus. L'État devient le soutien des firmes pour autant, en effet, que les marchés capitalistes prennent le chemin d'un développement national auquel l'État attache sa grandeur. Il s'agit bien ici d'un accord mutuel entre les firmes capitalistes et l'État, qui participent donc, chacun à sa place, à la construction des marchés capitalistes et à leur logique de développement (DELMAS, 1992). Ce soutien de l'État aux firmes implantées en son sein se traduit aujourd'hui par exemple par la mise en place des systèmes nationaux d'innovation (NELSON, 1988). Le rôle actif que tient l'État dans la construction des marchés nationaux s'observe partout, y compris aux États-Unis d'Amérique (KEMPF, 1989), et admet des variations locales selon la nature politique du lien social.

C'est dans ce décor d'unités collectives, composé des firmes capitalistes et des États principalement, que notre micro-économie hétérodoxe du développement entend rendre compte de la rationalité des comportements individuels sur les marchés. Dans la seconde partie de notre étude, nous allons analyser ce lien entre acteurs et marchés en mobilisant à notre façon la distinction, reprise de Braudel, entre marchés capitalistes et marchés traditionnels.

## MARCHÉS ET ACTEURS DANS LA DYNAMIQUE DU CAPITALISME

L'hypothèse de base de notre micro-économie hétérodoxe du développement, qui adopte pour unités actives de ce dernier les entreprises capitalistes, s'amarre à une lecture historique, moins d'ailleurs du développement lui-même que de la dynamique du capitalisme qui a marqué les sociétés occidentales depuis le XV[e] et le XVI[e] siècles. Cette lecture historique est empruntée à BRAUDEL (1979, 1986) dans la mesure où celui-ci propose un regard sur la dynamique du capitalisme qui accorde une grande place aux marchés et à leurs acteurs (BRAUDEL, 1979, vol. II) et qui surtout a pris ses distances avec le modèle dominant du marché comme système autorégulateur du social. À l'inverse, un auteur comme POLANYI (1983), à travers sa critique même du marché autorégulateur, est resté prisonnier de ce dernier dans l'analyse de ce qu'il appelle « La grande transformation » (REDDY, 1984).

Si Braudel échappe à cette vision si répandue qui associe le développement des sociétés occidentales au déploiement du marché en tant que système social autorégulateur, c'est simplement parce qu'il s'appuie sur une autre vision des marchés. Les marchés n'appartiennent plus à cette construction de l'esprit que constitue le marché général, mais ils renvoient à une distinction fondamentale qui les sépare avec les marchés traditionnels, d'un côté, et les marchés capitalistes, de l'autre. Cette séparation est au cœur de l'édifice braudélien, même si elle n'est pas toujours pleinement assurée, tenue ou encore homogène. En dépit de ses insuffisances, elle ouvre — quitte à en modifier certains traits — sur une intelligence renouvelée des prémisses ou (et) des fondations du développement. Pour notre part, et conformément à notre démarche, nous nous attarderons sur les différences qui distinguent les acteurs sur ces deux types de marchés et qui d'ailleurs constituent leur ligne majeure de démarcation.

### Les acteurs sur les marchés traditionnels

Les marchés traditionnels sont des marchés contrôlés, administrés par des autorités publiques et leurs acteurs dispersés y sont sans pouvoir. BRAUDEL (1979) les appelle ainsi le plus souvent des « marchés collectifs ». Toutefois, si leurs acteurs sont privés du pouvoir de fixer à leur avantage les prix et les quantités, c'est également parce que les transactions sur ces marchés sont infléchies par le jeu concurrentiel de l'offre et de la demande. Nous avons donc côte à côte une double détermination des transactions qui offrent des prix à la fois administrés et concurrentiels. Le paradoxe né d'une telle juxtaposition est évité si l'on veut bien considérer que ces acteurs sans pouvoir ne sont pas

identiques aux acteurs du marché de concurrence pure et parfaite. Pour ces derniers, l'absence de pouvoir s'explique par sa dissolution dans la loi anonyme du marché néoclassique, qui raconte le mythe d'une société sans hiérarchie. À l'inverse, l'absence de pouvoir des acteurs des marchés traditionnels s'explique par le contrôle de ces marchés par des groupes ou communautés dont le pouvoir ne s'enracine pas dans des relations de marché. Ce dernier s'appuie alors sur des rapports de parenté, religieux, ethniques ou politiques, qui fondent ces communautés dont les marchés traditionnels assurent la reproduction économique et non le sens. En cela, ces groupes sont extérieurs ou, mieux, transversaux aux marchés et intègrent leurs acteurs dans leur propre logique. Ce contrôle des groupes, qui interdit l'enrichissement personnel par l'échange, se réalise alors par l'organisation concurrentielle des marchés, qui ne laisse à chacun que de menus profits, connus de tous, dont la réalisation donne à chacun la possibilité de retourner au marché dans les mêmes conditions. Cette organisation concurrentielle des marchés, encastrés dans des groupes sociaux qui leur donnent leur caractère collectif, est dans la pratique soit décentralisée par la coutume, soit centralisée par l'autorité publique. Les scolastiques tardifs, dans leur analyse du juste prix, ont parfaitement explicité ces deux dimensions du prix sur les marchés collectifs, avec les notions de prix naturel et prix légal (DEFALVARD, 1990).

Les marchés traditionnels, dont BRAUDEL (1979) distingue une limite basse (les marchés d'un bourg) et une limite haute (les foires ou bourses des grandes villes), nous révèlent des acteurs qui n'inscrivent pas leurs conduites dans une logique de pouvoir. Si, localement, ils peuvent chercher à tirer toujours plus de profit des transactions réalisées, des règles sociales (coutumières ou plus politiques) les ordonnent sur le registre de la reproduction économique de groupes sociaux transcendant les marchés. Les acteurs des marchés traditionnels n'appartiennent pas aux sphères du pouvoir des sociétés dans lesquelles ils s'inscrivent. Leur horizon est borné en quelque sorte par la valeur d'usage et concerne majoritairement les biens usuels. Celui-ci est toutefois changeant selon les hiérarchies sociales qui le construisent. Entre l'État bureaucratique en Chine, le féodalisme européen et le féodalisme ottoman en pays d'islam ou encore les castes en Inde, nous aurons un décor différent pour le jeu des acteurs des marchés traditionnels. Mais, toujours, ces derniers obéiront, à travers des stratégies individuelles distinctes, à la réalisation de profits qui assurent le retour au marché des acteurs, d'une part, et qui ne remettent pas en cause les hiérarchies sociales environnantes, d'autre part.

Les acteurs des marchés traditionnels traversent des ordres sociaux multiples, des époques différentes et s'inscrivent dans des espaces hétérogènes. Encastrés dans des hiérarchies sociales pour lesquelles les marchés ne forment pas des lieux de pouvoir, ces acteurs ne sont pas porteurs d'une logique de développement économique, mais plutôt d'une logique de reproduction économique de hiérarchies sociales étrangères ou indifférentes aux marchés.

## Les acteurs des marchés capitalistes

Aux marchés traditionnels ou collectifs, BRAUDEL (1979) oppose à la suite de EVERITT (1967) les marchés privés ou capitalistes qui, à l'inverse des premiers, apparaissent émancipés des collectifs qui les contrôlaient jusque-là. Dans sa version la plus réduite, qui tient en une phrase et escamote quelque peu sa portée, cette opposition sépare la transparence des marchés traditionnels, d'un côté, et la spéculation des marchés capitalistes, de l'autre. Facile à conserver en mémoire et souvent reprise par Braudel lui-même, cette ligne de séparation ôte néanmoins une grande partie de sa richesse, au moins potentielle, à la distinction braudélienne. Pour en tirer un meilleur profit, nous allons continuer de suivre le sillon des acteurs. Que sont ces derniers devenus sur les marchés capitalistes ?

Pour répondre à cette question, il peut être utile de se situer au niveau de ce que BRAUDEL (1979) appelle le microcapitalisme, qui est le capitalisme pratiqué à l'étage du bas de l'économie, celui des marchés traditionnels. Car, en effet, les marchés traditionnels ne sont pas à l'abri d'être détournés de leur rôle pour peu que s'y introduisent des acteurs qui échappent à leurs règles en leur substituant une autre logique. ARISTOTE (1979), dans le *Politique*, nous donne, quatre siècles avant Jésus-Christ, un exemple de ce microcapitalisme. Il s'agit d'un particulier qui, fort d'un capital important, acheta toute la production de fer des mines de Sicile ; grâce à ce monopole, il put revendre aux grossistes cette production à un prix si élevé qu'il multiplia sa mise initiale par trois. Denys l'Ancien, qui régnait sur la Sicile, ayant appris cela, lui ordonna d'emmener avec lui sa nouvelle richesse et de ne plus revenir à Syracuse. Aristote conclut qu'une telle pratique qui permet par la position d'un monopole de s'enrichir est à réserver aux autorités politiques en cas de besoins financiers.

Le microcapitalisme introduit un flou sur la démarcation entre marchés traditionnels et marchés capitalistes. D'ailleurs, et comme le rappelle Braudel, la distinction entre ces deux types de marchés n'a pas vocation à découper la réalité en deux catégories parfaitement étanches et séparées. Le microcapitalisme, en raison même de sa dualité qui fait qu'il est et n'est pas le marché capitaliste, permet de

mieux approcher celui-ci. Il tient des marchés capitalistes dans la mesure où il est modelé par des acteurs dont la possession d'un capital important les autorise à réaliser des transactions à leur avantage et dans le but d'une valorisation la plus grande possible du capital engagé. Mais tant que ces acteurs interviennent dans le maillage des marchés traditionnels, ils ne peuvent espérer contourner les hiérarchies sociales à l'intérieur desquelles ils s'insèrent. Tôt ou tard, leur richesse est détournée vers l'étage du haut de la société, elle leur échappe et alimente d'autres pouvoirs. Ainsi une étude de RAYMOND (1973), citée par BRAUDEL (1986), montre parfaitement que les grands marchands du Caire ne réussissent guère à se maintenir au-delà d'une seule génération, parce que la société politique musulmane dévore ses capitalistes dans leur jeune âge. Différemment en Inde, la caste des marchands demeure en marge des pouvoirs du sommet et ne peut investir de sa logique l'ensemble de la société.

Les marchés capitalistes diffèrent du microcapitalisme, d'une part parce que leurs acteurs construisent leurs réseaux en dehors des marchés traditionnels, dans des espaces autonomes ; d'autre part parce que, forts de cette autonomie, ils peuvent constituer durablement des lignées de pouvoir, qui, pour triompher, devront historiquement s'identifier aux États existants. Cette construction des réseaux marchands autonomes, en surplomb des marchés traditionnels, s'est longtemps confondue avec les marchés au loin qui ont vu naître l'entreprise capitaliste, sous forme d'abord commerciale, avec, dès le XV^e^ siècle, la grande compagnie, laquelle n'est pas toutefois complètement séparée de la production et de ses manufactures. Nous retrouvons ici le lien étroit entre l'organisation hiérarchique de l'entreprise capitaliste, l'importance de ses coopérations internes, et son pouvoir de construction des marchés capitalistes.

En accord avec les historiens allemands du Fernhändler ou avec DOBB (1950), BRAUDEL (1979) réaffirme après eux le rôle important du commerce au loin qui offre les conditions aux stratégies capitalistes d'accumulation du capital de se développer. Ses conditions d'accès, qui supposent déjà un capital élevé, sont un filtre étroit pour ses acteurs qui créent d'ailleurs des groupes de Fernhändler qui interviennent non seulement dans le commerce des biens de luxe mais également dans celui des matières premières. Ainsi, dès la fin du XVII^e^ siècle, les merciers de Paris expliquent, dans une requête au roi contre les drapiers, comment leur commerce au loin de laine, de soie et de coton a suscité la création des manufactures de mercerie (draps et soieries) et comment il les entretient dans le royaume. Mais c'est également le commerce au loin qui entraîna la première coopération entre le capital et le travail, avec la création d'abord de la *societas maris* qui est une association binaire entre un associé qui reste sur place et un associé qui s'embarque sur le navire en partance,

puis avec la *compagnia* qui deviendra à son tour la société à nom collectif. Enfin, avec les sociétés par actions, dont la première connue est la Moscovy Companie (1553) où le capital forme une seule masse, comme soudée à la société et dégagée des personnes. L'un des traits communs à ces différentes générations de sociétés, jusqu'au XVIII[e] siècle en tout cas, réside dans leur volume relativement faible. Ces « entreprises » (le terme est chez FÉNELON, 1699) ou unités marchandes ne comptent au plus qu'une trentaine d'employés. Le grossissement significatif intervient lorsque l'entreprise capitaliste rencontre l'État, qui est peut-être, nous dit BRAUDEL (1979) [à la suite de Weber], la plus colossale des entreprises modernes. Le commerce au loin c'est donc aussi le lieu de l'alliance entre capital et État, qui ouvre la porte à l'entreprise capitaliste de grande taille, sous la forme des compagnies à privilèges et des manufactures. Mais, ici, la rencontre (ou la synergie) n'est possible que pour autant que l'État adopte pour lui-même un fondement capitaliste. Les modalités de l'accord entre État et capital épousent alors forcément la géographie politique locale. Ici, l'État peut être le parrain ou le fossoyeur des capitalistes, car il est un passage obligé dans leur interconnection des marchés nationaux (TILLY, 1992).

La spécificité de l'entreprise capitaliste réside dans son pouvoir de construire ses propres stratégies et également dans le pouvoir d'en changer. Car, si l'émergence des firmes capitalistes les a vues se confondre avec les compagnies des grands marchands, elles se sont déplacées en raison même de leur autonomie pour investir et pour créer d'autres espaces de valorisation du capital. Si à l'aune de l'histoire, tout grand marchand est un capitaliste, la réciproque n'est pas forcément vraie. Un capitaliste peut être un bailleurs de fonds, un manufacturier, un financier, un banquier, un fermier, un régisseur de fonds publics... selon l'énumération ouverte de BRAUDEL (1979). Ce déplacement des capitalistes est porté par un mouvement collectif dans lequel s'inscrivent les destins individuels comme des maillons d'une chaîne de très longue durée qui les transcende de beaucoup. Ce mouvement collectif se confond parfois avec celui d'unités familiales (depuis 1981, l'association Les Hénokiens regroupe les entreprises qui ont plus de deux cents ans d'âge et qui sont toutes familiales). Mais, le plus souvent, il dépasse ces unités familiales pour devenir un mouvement de société.

Pour nous résumer, les marchés capitalistes et leurs acteurs dessinent les contreforts du développement en offrant la possibilité d'une dynamique longue d'accumulation et de valorisation du capital. Ces marchés capitalistes sont cependant hétérogènes. Ils connaissent une première copie à l'étage des marchés traditionnels, mais c'est seulement lorsqu'ils se construisent en surplomb de ceux-ci qu'ils révèlent leur spécificité. Ils se subdivisent alors au moins en deux strates selon

que leurs acteurs les modèlent sur la base d'organisations hiérarchiques modestes ou plus volumineuses. Si les marchés capitalistes se développent en surplomb des marchés traditionnels, ils sont à la fois conditionnés par ces derniers et amenés à les réorganiser. Dans la dynamique du capitalisme, ces deux marchés, rappelle BRAUDEL (1979), grandissent de concert et s'épaulent l'un l'autre. Ainsi, l'histoire brosse un décor où l'entreprise devient une réalité très hétérogène, redécouverte aujourd'hui (BIENAYMÉ, 1988) et qui, de l'entreprise artisanale des marchés traditionnels au grand groupe international des marchés capitalistes, supporte le développement. Enfin, dans l'instauration des marchés capitalistes, l'État tient un rôle essentiel, et cela d'autant plus qu'il s'agit d'entreprises au pouvoir important. Son rôle est tout à la fois d'accompagner, de faciliter, de contrôler et de profiter de l'accumulation du capital et de sa valorisation.

Notre micro-économie hétérodoxe du développement trace, dans son inscription historique, un schéma où les acteurs du développement sont à situer sur les marchés capitalistes dont la constitution engage non seulement l'État, mais aussi un mouvement de la société tout entière dont la temporalité est pour le moins celle de la longue durée. À sa lumière, nous allons maintenant éclairer les raisons premières du « mal-développement » des sociétés au sud du Sahara.

## LES MARCHÉS SUBSAHARIENS ET LEUR « MAL-DÉVELOPPEMENT »

Nos vues sur les marchés subsahariens sont exploratoires en un double sens. D'une part, elles s'appuient sur une grille théorique en construction, notre micro-économie hétérodoxe du développement. D'autre part, elles sont le fruit d'un première rencontre avec les économies subsahariennes. Sous la catégorie des marchés subsahariens, notre étude tente de ramasser leurs points communs sans pour cela prétendre que toutes les économies, au sud du Sahara, se déploient à l'identique, selon un même modèle. Son point de départ décline la distinction braudélienne, qui oppose ici les marchés traditionnels et domestiques aux marchés politiques et extérieurs. Nous avons là deux strates qui séparent les marchés subsahariens de manière assez étanche et, surtout, depuis longtemps.

### Les marchés traditionnels et domestiques

Pour situer ces marchés, nous pouvons nous aider, au départ, de la classification retenue par BOHANNAN et DALTON (1961), qui oriente les nombreuses monographies de leur ouvrage. Elle repose sur une

évolution ternaire qui distingue l'économie multicentrée, les marchés locaux et l'économie de marché, et au cours de laquelle le marché des économistes est progressivement introduit. Dans l'économie multicentrée, les échanges nous renvoient à différentes sphères où circulent des biens typés. Le vivrier circule dans les unités domestiques et infra-lignagères, les biens cérémoniels sont, eux, échangés entre lignages. Chaque sphère a sa monnaie dont l'usage est ainsi limité. Les échanges répondent à des spécifications anthropologiques d'obligations sociales et de valeurs culturelles. À l'autre pôle, l'économie de marché figure un marché général qui, parce que l'ordre de ses prix régule toute l'économie, le travail comme la terre, unifie la circulation des biens et des agents. Entre ces deux pôles, les marchés locaux dessinent un univers intermédiaire où l'économie, bien que toujours enchâssée dans le social, offre ses premiers lieux de cristallisation au marché général.

Cette première grille de lecture permet de pointer les fondations des marchés traditionnels et domestiques qui, à la suite de BRAUDEL (1979), sont ces marchés sans surprise qui assurent à leurs acteurs de menus profits, d'une part, et aux ordres sociaux qui les enserrent de se reproduire, d'autre part. Leur origine se trouve dans la sphère de l'économie multicentrée qui organise les échanges des biens usuels pour répondre aux besoins quotidiens des individus. Toutefois, cette classification est insatisfaisante pour suivre l'évolution de cette sphère car elle la fait tendre, avec l'aide d'un ou deux relais, vers la fiction du marché général, ce système prétendu autorégulateur du social. Plus intéressants se révèlent les travaux qui ont montré l'évolution des économies multicentrées, sous la mise en place de l'économie politique contemporaine de la rente. Nous pensons, principalement, aux travaux de MEILLASSOUX (1964) sur les Gouros de Côte-d'Ivoire et à l'étude de ROBINEAU (1971) sur les Djems de Souanké, au Congo septentrional. Ces études nous amènent indirectement à distinguer les marchés restés à l'écart des nouveaux espaces de pouvoir, d'une part, et les marchés que l'étage du haut des sociétés africaines s'est approprié, d'autre part. Dans ce paragraphe, seuls les premiers nous intéressent.

Ces marchés qui ne participent pas à l'économie politique de la rente sont domestiques, puisque les marchés extérieurs sont un lieu privilégié de prélèvement de la rente. Ils sont traditionnels dans la mesure où leurs acteurs, sans pouvoir, y reçoivent de menus profits, souvent de survie, et parce qu'ils autorisent la reproduction de base des ordres sociaux qui les encadrent. Ces marchés traditionnels et domestiques sont aujourd'hui de deux sortes que nous ne faisons que mentionner sans mener, pour chacune, une étude séparée. Il s'agit des marchés ruraux et agricoles internes à l'Afrique subsaharienne et des marchés informels. Ces deux zones ne supportent pas, selon BAYART (1989),

la stratification des sociétés au sud du Sahara. Précisons sans tarder que les marchés informels ci-dessous visés sont ceux où interviennent les micro-entreprises distinguées des petites entreprises par un rapport de l'Usaid cité par VALLÉE (1992), qui, elles, appartiennent à l'étage du haut à travers les pratiques de chevauchement. De même, il ne s'agit pas non plus des marchés informels dits supérieurs (FIELDS, 1991) ou illégaux (HUGON, 1992) comme les marchés informels de devises aux profits très élevés.

Notre objectif est maintenant de montrer que, sur les marchés traditionnels et domestiques, le jeu des acteurs s'inscrit à l'intérieur de groupes étrangers aux marchés, dont la reproduction ne mobilise pas une logique de développement. Pour cela, nous distinguerons l'inscription sociale des acteurs sur les marchés et leur coordination.

L'inscription sociale des acteurs comme demandeur ou offreur sur les marchés traditionnels laisse apparaître leur appartenance à de multiples groupes qui tissent une architecture complexe, qui vient supporter leurs décisions. Ainsi, dans le Delta central du Niger, selon l'exemple rapporté par REY (1992), le prix de vente d'une pirogue reflète les exigences de survie du groupe familial, appelé « la marmite » (HERRY, 1992) et, parfois, la proximité d'une fête rituelle au village. En suivant l'activité, aux alentours de Korhogo au Nord ivoirien, des offreuses de riz étuvé ou *malo woussou*, LABAZÉE (1992) liste, après calculs, les déterminants de leur marge. Ces derniers, qui ne se réduisent pas aux gains procurés par la technique du décorticage, font intervenir de multiples hiérarchies à l'intérieur desquelles s'orientent les offreuses de riz étuvé. Outre les rapports de parenté, sur lesquels s'appuient leurs échanges économiques (les offreuses de riz étuvé se font ainsi avancer le riz fluvial récolté par leurs époux ou encore elles emploient les filles et les nièces de la famille), LABAZÉE (1992) observe des solidarités villageoises jouer, des ciments ethniques intervenir. Cette inscription sociale dans les divers groupes familiaux, territoriaux, religieux ou ethniques, qui enserrent les marchés traditionnels, se produit le plus souvent à travers une double relation, d'investissement puis de conversion (GRÉGOIRE et LABAZÉE, 1992). Du côté de la demande, les décisions individuelles portent également la trace de leur encastrement dans des communautés dont les entrecroisements brouillent les cartes d'une raison linéaire, uniforme. La décision d'acheter une pirogue, toujours dans le Delta du Niger, tient moins compte du prix de la pirogue que de son importance dans le budget global de la marmite (REY, 1992).

La coordination sur les marchés traditionnels et domestiques a pour ingrédient principal la confiance, qui n'est pas le produit de relations inter-individuelles, comme le suppose la théorie de l'agence (CHARREAUX, 1990), mais s'appréhende comme la production des groupes

structurant ces marchés (REY, 1992). Et nous nous refusons à opposer confiance et concurrence car, comme nous l'enseigne l'histoire, les marchés sans surprise où règne par conséquent la confiance voient leurs prix infléchis par les rapports de l'offre et de la demande. Cette opposition souvent revendiquée est le fruit d'un point de vue individualiste sur la coordination qui la réfléchit alors entre deux pôles. Celui des relations anonymes de la concurrence, d'une part, et celui des relations personnelles de la confiance, d'autre part. L'opposition devient un balancement entre les deux dans l'étude de LOOTVOET (1992), qui hésite à voir dans les palabres autour de quelques sardines un marché gouverné par la concurrence. La réconciliation de la confiance avec la concurrence demande simplement de redonner aux marchés traditionnels leur cadre groupal. Ainsi, pour reprendre l'exemple de LOOTVOET (1992) du marché entre mareyeuses-fumeuses et artisans pêcheurs à Conakry, nous observons que les transactions sont supportées par le groupe villageois des mareyeuses, d'un côté, par le groupe ethnique des pêcheurs sierra-léonais, de l'autre, par des groupes constitués d'une mareyeuse et du pêcheur qui loge chez elle, enfin. La confiance produite par les groupes, de même que la concurrence organisée par ces derniers, module alors la coordination et détermine les transactions entre individus.

Aux deux niveaux distingués, celui de l'inscription sociale des individus et celui de leur coordination, les comportements se trouvent infléchis par leur appartenance croisée à divers groupes qui nervurent le tissu social. Mais il ne faut pas se méprendre sur le sens de notre analyse ; d'une part, les groupes recensés ne sont pas munis de comportements ou de conduites ; ils orientent ou déterminent, par des règles propres qui construisent leur logique, les comportements individuels ; d'autre part, ces derniers ont une rationalité, dont le sens est à chercher dans leur relation à ces différents groupes. Aujourd'hui, de nombreux travaux (BAYART, 1989 ; HENRY, 1989 ; MAHIEU, 1989) revendiquent, pour les conduites économiques en Afrique subsaharienne, une rationalité propre longtemps masquée par une coloration exotique. En Afrique comme ailleurs, les marchés traditionnels ont toujours été le champ de rationalités individuelles marquées par leur jeu à l'intérieur de groupes communautaires. Enfin, ces communautés qui encadrent les marchés traditionnels n'ont constitué ni un obstacle ni un adjuvant dans le cours du mal-développement des sociétés sud-sahariennes. Elles se sont adaptées à la modernité de l'Afrique, en épousant sa logique et en se la réappropriant. Car ce n'est pas au niveau de ces marchés traditionnels et domestiques et des groupes qui les orientent que la fermeture au développement s'enracine. Pour trouver les origines de celle-ci, il nous faut nous hisser vers les étages du haut des sociétés subsahariennes.

## État rhizome et entreprises hétéronomes

À la différence des marchés traditionnels et domestiques, les marchés politiques et extérieurs sont des lieux investis par des logiques de pouvoir qui, au sud du Sahara, tendent vers la capture de rentes ou de quasi-rentes. Les premières peuvent se lire comme le fruit des dons gracieux de la nature et les secondes, comme le produit net, en valeur, d'un investissement. Mais, au-delà de cette différence marshallienne, ces deux catégories de revenu ont en commun, au sud du Sahara, de se réaliser par le biais des marchés extérieurs. Par l'exportation des matières premières pour la première, par l'écart entre un prix des facteurs qui est local et un prix de vente qui est mondial pour la seconde. Et ces marchés extérieurs, qui nourrissent l'Afrique par les rentes procurées, sont politiques en ce sens que l'État les contrôle, le plus souvent directement ou encore indirectement, afin d'en cueillir les fruits. La nature de l'État en Afrique doit être rapidement indiquée afin de comprendre pourquoi les marchés, bien qu'ils se trouvent informés par une logique de pouvoir, ne sont pas porteurs d'une logique de développement.

En reprenant les thèses de BAYART (1989) sur l'État, qui ont voulu rompre avec ce que l'auteur appelle le « paradigme du joug et son catéchisme », nous retiendrons trois traits. Les stratégies d'extraversion des groupes dominants et de leurs acteurs, qui mobilisent le rapport à leur environnement pour fonder leur pouvoir. Dans le temps long restitué, nous observons une prétention ancestrale des aînés de lignage à monopoliser les échanges commerciaux (TERRAY, 1982 ; LOVEJOY, 1986). Les marchés extérieurs ont toujours été des lieux de production du pouvoir en place, et l'ère coloniale — aussi bien que les indépendances — n'ont apporté qu'un changement d'échelle à une structure dont la fondation est millénaire. Le deuxième trait après les stratégies d'extraversion concerne le réseau du pouvoir en Afrique auquel l'État donne sa surface mais non sa profondeur. Ce réseau, dans sa coupe verticale, est constitué de multiples lignes de pouvoir dont l'assise première reste en Afrique la parenté et ses lignages. Ces réseaux, qui abritent un « État rhizome », ont à leurs têtes ou à leurs nœuds des entrepreneurs politiques qui en reconstruisent l'écheveau par une redistribution des rentes qui se réalise par le haut, mais aussi par le bas. La logique interne de ces réseaux est celle du clan, de la faction, qui fait écrire à BAYART (1989) qu'en Afrique se trouve, « derrière l'arbre institutionnel, la forêt factionnel ». Enfin, en Afrique, les pratiques de chevauchement rendent dérisoire l'opposition entre capital public et capital privé. Ce troisième trait, qui touche l'inscription des entreprises dans le réseau de l'État rhizome, nous offre un point de passage pour aborder la question de l'hétéronomie des entreprises.

Évidente pour les (grandes) entreprises publiques, et un peu moins pour les petites et moyennes entreprises, la thèse que nous soutenons ici est celle de l'hétéronomie des entreprises africaines. Encore convient-il de préciser le sens accordé à cette hétéronomie des entreprises. Pour FAVEREAU (1992), l'hétéronomie des entreprises du secteur capitaliste tient à la prégnance de la cité domestique sur les entreprises, dans la mesure où les groupes imprégnés par les règles domestiques ne sont pas internes à l'entreprise, ce qui en interdit la clôture. Cette thèse, par ailleurs intéressante, manque, parce qu'elle situe les entreprises dans un monde de cités clos sur lui-même, un trait essentiel des sociétés subsahariennes, qui est celui des stratégies d'extraversion sur lesquelles elles assoient leur pouvoir. Quand ces stratégies sont réintroduites, l'hétéronomie des entreprises s'éclaire davantage comme leur sujétion au pouvoir politique qui en a le monopole, et non plus comme le résultat d'une dépendance séculaire par rapport aux communautés environnantes et, notamment, lignagères.

Nous ne pouvons ici rendre les différents canaux de la sujétion des entreprises, qui les attachent à l'État rhizome dont elles constituent autant de bulbes et de tubercules. Des « éléphants blancs » ou, plus généralement, des grandes entreprises publiques, dont VALLÉE (1992) chiffre l'importance majeure pour l'industrie, au Cameroun notamment, aux petites entreprises privées prises dans la toile d'araignée des contrôles réglementaires, pénalisées par l'absence d'infrastructure et plongées dans des réseaux d'épargne collective, les raisons de l'hétéronomie sont variées et nombreuses. On en trouvera un échantillon représentatif dans des travaux récents qui, cas après cas, les ont inventoriées (DE MIRAS, 1981 ; ENS Cachan, 1986 ; NELLIS, 1988 ; KRUEGER, 1990 ; MPESSA MOULONGO, 1992), et dont on retiendra ici le dénominateur commun. Celui-ci réside dans les stratégies de chevauchement entre privé et public si spécifiques à l'Afrique, comme le souligne VALLÉE (1992) dans un passage à citer in extenso :

> « Les scandales politico-financiers japonais nous ont, certes, habitués à des affaires où les partis au pouvoir sont largement impliqués. Ce n'est toutefois pas cette culture qui se trouve à l'origine du succès économique asiatique. Ce sont bien davantage les performances d'un système financier et industriel qu'ils ont contribué à développer, qui autorisent les politiques japonais à prélever des prébendes à la différence du modèle africain d'économie politique de la rente qui lie l'accumulation du capital à la conquête d'une position dans l'appareil formel ou informel du pouvoir, chevauchement qui forme à la fois un entrepreneur politique et un politicien rentier. »

Nous devons toutefois ajouter que le chevauchement n'est pas à sens unique et qu'il se trouve aussi pratiqué par des entrepreneurs privés,

qui tentent — à travers des pratiques souvent illégales — de récupérer une partie de la rente que l'État s'est octroyée par son monopole sur les exportations.

L'hétéronomie des entreprises leur interdit d'insuffler aux économies subsahariennes la dynamique du développement. Bien que des exemples puissent être mentionnés d'entreprises émancipées ou déliées des réseaux de l'État rhizome et qualifiées sans délai de « pionniers du développement » (MARSDEN, 1991), l'entreprise hétéronome est la règle. Plus riche d'enseignements que ces pionniers isolés comme Hasit Shah au Kenya ou Detoh Kouassi en Côte-d'Ivoire, dont les réussites se fondent encore et toujours sur la culture de la rente, est ce qu'on appelle « la mafia de Kaduna » qui, au Nigeria, traduit une forte liaison organique entre hauts fonctionnaires, hommes d'affaires et universitaires qui, dans des associations informelles, pensent un capitalisme en gestation qui serait national. C'est là, peut-être, l'ébauche pour l'Afrique subsaharienne d'une voie propre qui déconstruit les logiques de l'extraversion en orientant leurs réseaux vers d'autres finalités. Car, comme le dit souvent VALLÉE (1992), ce n'est pas la raison privée qui fait défaut au sud du Sahara mais son inscription dans un cadre politique qui lui rappelle l'intérêt général. Le recul historique nous manque pour porter un jugement plus définitif sur l'avenir du mal-développement des marchés subsahariens lorsque l'on sait combien le développement requiert un temps long. Il sera cependant possible en conclusion de se prononcer sur les politiques actuelles d'ajustement structurel à l'aune de notre étude.

## CONCLUSION

Le projet d'ouvrir une discussion sur le sens à accorder au marché dans son lien au développement nous a conduit à esquisser les contours d'une micro-économie hétérodoxe du développement dans laquelle les entreprises capitalistes en tant que groupes forment les unités actives du développement. L'espace du développement se confond alors avec les marchés capitalistes dont la construction s'adosse aux marchés traditionnels, d'une part, et s'appuie sur l'État, d'autre part. Dans ce cadre, si nous reconnaissons la pertinence du diagnostic des politiques d'ajustement structurel imposées à l'Afrique subsaharienne, qui souligne le noyautage de l'économie par l'État — à la condition, toutefois, de ne pas se méprendre sur la nature de l'État —, nous refusons d'admettre la validité de la thérapie proposée qui repose sur les deux principes suivants : le premier pose que le marché mondial fonctionne à l'image du marché néoclassique auquel il convient alors de s'ajuster ; le second pose que l'unité à la base

du développement est l'entrepreneur schumpétérien qu'il convient de faire naître au sud du Sahara (BANQUE MONDIALE, 1991). Ces deux principes sont deux illusions. L'adaptation aux marchés capitalistes mondiaux suppose la construction de firmes capitalistes autour d'une logique groupale de développement, d'un côté, et le soutien d'États aussi puissants que les États d'en face, de l'autre. Ces deux conditions exigent l'institution d'un espace d'autonomie pour les entreprises qui requiert la mise à distance des pouvoirs en place. La révolution que cela suppose ne peut, à son tour, que s'appuyer sur de nouveaux pouvoirs étatiques, dont les acteurs seraient convertis à l'aventure capitaliste.

## BIBLIOGRAPHIE


AMABLE (B.) et GUELLEC (D.), 1992. — Les théories de la croissance endogène, *Revue d'Économie Politique*, n° 3, mai-juin : 313-377.

ARISTOTE, 1979. — *Le Politique*, Paris, Vrin, 595 p.

ARROW (K.), 1962. — The Economic Implications of Learning by Doing, *Review of Economic Studies*, 29 : 155-173.

BANQUE MONDIALE, 1991. — *Rapport : le défi du développement*, Washington, 313 p.

BAYART (J.-F.), 1989. — *l'État en Afrique, La politique du ventre*, Paris, Fayard, 439 p.

BIENAYMÉ (A.), 1988. — Technologie et nature de la firme, *Revue d'Économie Politique*, n° 6 : 823-849.

BOHANNAN (P.) et DALTON (G.) [éd.], 1961. — *Markets in Africa*, Evanston, Northwestern University Press, 372 p.

BRAUDEL (F.), 1979. — *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, 3 vol., vol. I, *Les structures du quotidien*, 544 p., vol. II, *Les jeux de l'échange*, 600 p., vol. III, *Le temps du monde*, 607 p., Paris, Armand Colin.

BRAUDEL (F.), 1986. — *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud, 121 p.

CHARREAUX (G.), 1990. — La théorie des transactions informelles, *Économie et sociétés, sér. Sciences de gestion*, n° 15 : 115-136.

DE MIRAS (C.), 1982. — « L'entrepreneur ivoirien ou une bourgeoisie privée de son état » *in* FAURE (1982) : 181-229.

DEFALVARD (H.), 1990. — *Contribution à l'histoire intellectuelle du marché*, Paris-X, Nanterre, 768 p. (th. doct.).

DEFALVARD (H.), 1992. — Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions, *Revue Économique*, vol. XLIII, n° 1, janv. : 127-143.

DELMAS (P.), 1992. — *Le maitre des horloges, modernité de l'action publique*, Paris, Odile Jacob, 352 p.

DOBB (M.), 1950. — *Studies in the development of capitalism*, 4^e éd, Londres, Routledge & Kagan Paul, 402 p.

DOSI (G.), FREEMAN (D.), NELSON (R.), SILVERBERG (G.) et SOETE (L.), 1988. — *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter, 588 p.

ENS Cachan (École nationale supérieure), 1986. — *Diagnostic de la PME en Afrique sub-saharienne*, Paris, ministère de la Coopération, 257 p.

Everitt (A.), 1967. — The marketing of Agricultural Produce, *The Agrarian History of England and Wales*, vol. IV : 462-478.

Faure (Y., dir.), 1982. — *État et bourgeoisie en Côte-d'Ivoire*, Paris, Karthala, 435 p.

Favereau (O.), 1992. — Notes préliminaires sur la question du développement et l'économie des conventions, Paris, Larea, *multigr.*, 24 p.

Fénelon, 1962. — *Télémaque*, Paris, Hatier, 64 p.

Fields (G.), 1991. — « La modernisation du marché du travail et le secteur informel urbain : le théorique et l'empirique », séminaire *The Informal Sector Revisited*, Paris, Centre de Développement de l'OCDE, 34 p.

Gaffard (J.-L.), 1990. — *Économie industrielle et de l'innovation*, Paris, Dalloz, 470 p.

Glais (M.), 1992. — *Économie industrielle*, Paris, Litec/économie, 578 p.

Grégoire (E.) et Labazée (P.), 1992. — Introduction de *Réseaux marchands, accumulations, espaces économiques transfrontaliers*, Paris, ASP Orstom-CNRS, 328 p.

Henry (A.), 1989. — Les voies d'une gestion efficace en Afrique, *Marchés tropicaux*, 26 mai : 5-14.

Herry (C.), 1992. — *Les déplacements de pêcheurs*, Orstom, 15 p., *multigr.*

Hugon (P.), 1990. — Ajustement dans les pays en développement, *Encyclopédie économique*, Economica, vol. II : 2015-2056.

Hugon (P.), 1992. — *Portée et limites de la théorie économique des organisations dans les sociétés africaines*, Paris, Larea, 27 p., *multigr.*

Jarniou (P.), 1981. — *L'entreprise comme système politique*, Paris, Puf, 259 p.

Kempf (H.), Lacorne (D.) et Toinet (M.-F.), 1989. — *Le libéralisme à l'américaine, l'État et le marché*, Paris, Economica, 312 p.

Krueger (A.), 1990. — Government Failures in Development, *Journal of Economic Perspectives*, IV (3) : 9-23.

Labazée (P.), 1994. — Producteurs, consommateurs et marchands du Nord ivoirien : Aspects de la construction sociale des relations d'échange, *Cah. Sci. Hum.*, vol. XXX, n$^{os}$ 1-2 : 211-227.

Lootvoet (B.), 1994. — Des palabres autour de quelques sardines : en faire un marché ?, *Cah. Sci. Hum.*, vol. XXX, n$^{os}$ 1-2 : 277-289.

Lovejoy (P.), 1986. — *Salt of the Desert Sun : A History of Salt Production and Trade in the Central Sudan*, Cambridge, Cambridge University Press, 456 p.

Lucas (R.), 1988. — On the mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22 : 3-42.

Mahieu (R.), 1989. — Principes économiques des sociétés africaines, *Tiers Mondes*, n° 120, oct.-déc : 132-149.

Marsden (K.), 1991. — Entrepreneurs : pionners of development, *Discussion Paper*, Washington, SFI, n° 9, 66 p.

Meillassoux (C.), 1964. — *Anthropologie économique des Gouro de Côte-d'Ivoire*, Paris-La Haye, Mouton, 382 p.

Mpessa Moulongo (G.), 1992. — Chronique d'un pillage annoncé, *Jeune Afrique Économie*, janv. : 175-189.

Nellis (J.), 1988. — *Les entreprises publiques dans l'Afrique subsaharienne*, Washington, Banque mondiale, 43 p.

NELSON (R.), 1988. — « Institutions supporting technical change in the U.S. », *in* DOSI *et al.* (1988).

POLANYI (K.), 1983. — *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 419 p.

RAYMOND (A.), 1973. — « Artisans et commerçants au Caire au XVIII[e] siècle » *in* BRAUDEL (1979).

REDDY (W.), 1984. — *The Rise of Market Culture : The Textile Trade and French Society, 1750-1900*, Cambridge, Cambridge U.P., 548 p.

REY (H.), 1994. — Secteur informel et marché, *Cah. Sci. Hum.*, vol. XXX, n[os] 1-2 : 289-301.

ROBINEAU (C.), 1971. — *Évolution économique et sociale en Afrique centrale : L'exemple de Souanké*, Paris, Orstom, coll. Mémoire Orstom, n° 45, 278 p.

SACHS (J.), 1991. — Vers une économie de marché en Pologne, *Pour la science*, mai, Problèmes économiques, n° 2.288 : 11-17.

SOLOW (R.), 1956. — A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quaterly Journal of Economics*, 70, February : 65-94.

STERN (N.), 1992. — *Le rôle de l'État dans le développement économique*, Conférences Walras-Pareto, Lausanne, Payot, 158 p.

STIGLITZ (J.), 1989. — Markets, Market Failures and Development, *AER Papers and Proceedings*, vol. LXXIX, n° 2 : 197-203.

TERRAY (E.), 1982. — L'économie politique du royaume abron du Gyaman, *Cahiers d'études africaines*, 87-88 (3-4) : 261-272.

TILLY (C.), 1992. — *Contrainte et capital dans la formation de l'Europe 990-1990*, Paris, Aubier, 431 p.

VALLÉE (O.), 1992. — *Les entrepreneurs africains (rente, secteur privé et gouvernance)*, Paris, Syros, Alternatives économiques, 259 p.

WELLMAN (B.) et BERKOWITZ (S.) [éd.], 1988. — *Social Structure : A Network Approach*, Cambridge, MA, Harward U.P., 578 p.

WHITE (H. C.), 1988. — « Varieties of Markets » *in* WELLMAN et BERKOWITZ (1988) : 226-260.

# Les politiques contemporaines

*Contemporary policies*

# Marché et ajustement structurel

## Le mariage tumultueux d'un couple célèbre

Alain VALETTE*

## INTRODUCTION

De nos jours, quand un ministre africain de l'économie rencontre un autre ministre africain de l'économie, que se racontent-ils ? À coup sûr, des histoires d'ajustement. Et pas n'importe quel ajustement — car de tout temps, les économies se sont ajustées — mais celui qu'il est dorénavant convenu d'appeler « structurel ». L'utilisation de ce qualificatif renvoie alors à un groupe précis d'options et de décisions dans l'ensemble des champs de la politique économique, qui associe actions de court terme pour comprimer la demande interne — c'est le classique volet de stabilisation, dont le Fonds monétaire international s'est fait une spécialité — et actions de long terme sur l'offre et sur les paramètres institutionnels — c'est l'ajustement structurel proprement dit, domaine d'excellence de la Banque mondiale.

Dans l'une et l'autre catégories de mesures, la référence au marché est omniprésente. Cette invocation normative fait appel, tantôt, au sens restreint du concept quand sont mis en avant les bienfaits du système concurrentiel de confrontation directe offre/demande, tantôt à son acception plus globale, quand est avancé l'indispensable retour à une économie libérale d'initiative privée. L'ajustement, notion employée de longue date à propos du rééquilibrage des balances des paiements, prend ainsi un sens supplémentaire de transformation durable des structures de production, les mécanismes du marché étant présentés comme les vecteurs de cette adaptation. En prenant appui

* *Économiste, antenne Orstom, bâtiment CNRS-SUD, Domaine universitaire, 33405 Talence cedex.*

sur le cas du Sénégal, c'est ce couple ajustement structurel/marché que nous nous proposons d'aborder, en deux temps : d'abord en nous intéressant à la démarche logique qui lie les deux termes dans la conception des programmes d'ajustement structurel (PAS), ensuite en faisant le point de ces tentatives d'insertion d'un régime concurrentiel dans quelques domaines de la politique industrielle.

## POURQUOI LE MARCHÉ ?

L'inspiration néo-classique des fondements théoriques de l'ajustement structurel n'a plus à être démontrée (L'HÉRITEAU, 1986). S'il en était encore besoin, la simple lecture des rapports du Fonds monétaire international ou de la Banque mondiale dans leurs parties consacrées aux recommandations en serait une manifestation immédiatement palpable par la fréquence de l'usage des notions de « libéralisation », « réallocation des ressources », « prix du marché », « masse monétaire » et autres « avantages comparatifs ». Mais, plus précisément, comment la référence au marché, système de normes, s'insère-t-elle dans le raisonnement ? Dans la rationalité de l'ajustement, on peut dire que le modèle du marché s'impose par une affirmation et par un rejet ou par un endroit et son envers.

L'endroit, c'est le soubassement libéral orthodoxe qui postule (et démontre théoriquement) que la recherche de l'optimalité du fonctionnement d'un système productif implique toujours le respect de deux principes :

— à l'échelon micro-économique, l'individualisme utilitariste. La maximisation des intérêts personnels serait le seul moteur permanent et universel capable de générer progrès et efficacité. Le jeu de l'intérêt personnel et les adaptations spontanées de l'*homo oeconomicus* constitueraient les meilleures garanties de la performance globale. De ce point de vue, les politiques d'ajustement mettent notamment l'accent sur les récompenses de cette rationalité maximisante : pour le travailleur, la rémunération différenciée du travail selon le degré d'efficience des individus, pour l'entrepreneur, le profit réhabilité dans sa double fonction de sanction du degré de compétitivité d'une organisation et d'incitation à l'acte d'entreprendre ;

— à l'échelon macro-économique, le libéralisme concurrentiel. La confrontation offre/demande est censée déterminer — ou, du moins, influencer positivement — la nature des produits, leurs quantités et leurs prix. Tout en multipliant les raffinements, tels « l'information imparfaite » de Lucas, ou la « double autonomie du marché » de Hayek (MANKIW, 1990), la nouvelle économie libérale attribue

toujours au seul système concurrentiel la capacité d'atteindre un état d'équilibre et d'optimum économiques (performances générales les plus élevées) et sociaux (emploi et répartition des revenus).

Dans cette optique, l'ajustement proposé (*imposé*, diront certains) vise au rétablissement d'une organisation économique où l'égalisation des différentes offres et demandes s'établit sous l'effet de la concurrence et où la recherche de l'intérêt personnel est le vecteur de l'efficacité collective : c'est la définition même d'une économie de marché. Partant d'une situation donnée où la réalité s'écarte de ces axiomes, les conséquences opérationnelles sont évidentes : toute politique économique doit libérer l'initiative individuelle et faire en sorte que les conditions de la production et de l'échange s'approchent d'un état de concurrence. « S'approchent » est le mot exact, car il serait erroné de faire des concepteurs de ces programmes des doctrinaires ultra-libéraux incapables de distanciation par rapport au modèle. Les politiques d'ajustement structurel sont suffisamment critiquables dans bien de leurs aspects, pour qu'il ne soit pas nécessaire de forcer le trait. Recherche de « pressions concurrentielles » et de « flexibilités » seraient, par exemple, certainement des expressions plus conformes à la réalité des objectifs des politiques d'ajustement structurel que « concurrence parfaite » et « allocation optimale des facteurs ».

Mais, dans le cas de l'Afrique, la référence au marché peut également être interprétée comme un envers, une antithèse : l'ajustement structurel, c'est l'échec de l'État. C'est donc également en s'opposant — à l'État africain, version années soixante, soixante-dix — que les tenants de l'ajustement structurel prônent un rééquilibrage en faveur du marché. Que lui est-il reproché, à cet État ? Trois griefs principaux :

— d'abord d'être trop grand, trop coûteux, peu efficace, de se mêler, mal, de tout. Ensemble de critiques évoquant aussi bien les lourdes administrations centrales que les tentaculaires secteurs parapublics et que l'on peut synthétiser par la formule : trop d'État (DENG, 1991) ;

— ensuite, et c'est rédhibitoire au regard d'une approche concurrentielle, d'avoir introduit des distorsions dans la formation des prix et dans l'allocation des ressources, réglementant à tort et à travers, subventionnant par-ci, protégeant par-là, au gré des conjonctures et des influences. Il n'y a plus de règles du jeu, ou des règles occultes et fluctuantes. Il faut revenir à une « vérité » des prix et à une transparence des transactions. Le marché en est la modalité incontournable ;

— enfin — et, curieusement, cette critique est peu relevée par les observateurs bien que parfaitement claire et présente dans de nombreux documents de la BANQUE MONDIALE (1989) —, d'être conduit

par des gouvernements parasitaires. Obscurantisme bureaucratique, arbitraire, recherche de rentes, manque de démocratie qui bloque l'expression des énergies locales, voilà quelques autres formes de l'échec de l'État africain auxquelles une thérapeutique par le marché est censée remédier.

Le modèle du marché dans l'ajustement structurel africain repose donc simultanément sur une base théorique, globale, quasiment anhistorique, et sur une analyse datée, circonstanciée de la question pérenne des fonctions de l'État et de ses rapports au marché. C'est probablement par l'intégration de cette seconde dimension que l'ajustement version Afrique subsaharienne possède un corpus doctrinal spécifique (sous-entendu par rapport aux versions latino-américaines des années soixante-dix ou européennes de l'Est des années quatre-vingt-dix). C'est parce que cet ajustement n'est plus conçu comme une simple et vaste opération de déflation des agrégats monétaires, que l'on a pu dire que Fonds monétaire international et Banque mondiale ont « récupéré l'argument structurel » (ASSIDON, 1992 : 79) qui fondait la critique centrale des néo-structuralistes latino-américains par exemple. Dans les politiques d'ajustement structurel africaines, stabilisation financière et transformations structurelles sont (théoriquement du moins, comme on le verra plus loin) des leviers complémentaires, interactifs de correction des rigidités de l'offre et des imperfections du marché. La levée de ces obstacles de structure passe alors par deux vecteurs : la transformation des règles — ce seront celles du marché et non plus celles de l'interventionnisme tous azimuts et du patrimonialisme — et la réhabilitation d'institutions médiatrices, au premier rang desquelles l'État, dont le champ d'action et les responsabilités, certes amputés, n'en demeurent pas moins essentiels.

De cet argumentaire qui tient pour partie de la profession de foi, pour partie du diagnostic empirique, découle un ensemble de mesures communes à toutes les politiques d'ajustement structurel du monde, abondamment décrites et commentées (QUARCOO, 1990). Toutes ne relèvent pas de la problématique de l'échange marchand *stricto sensu*, en particulier les aspects d'ajustement par la demande qui s'appuient sur la pression fiscale, l'encadrement du crédit et la compression de la masse monétaire. L'empreinte du marché est beaucoup plus évidente dans les inévitables volets de l'ajustement par l'offre que sont la réhabilitation du secteur productif privé, le désarmement douanier, le développement des exportations sur la base des avantages comparatifs et la déréglementation des prix internes.

Mais, des intentions affichées aux réalités vécues, le fossé est large.

## LE MYTHE ET LES RÉALITÉS

La question de l'évaluation des politiques d'ajustement structurel en Afrique reste ouverte, aussi bien du point de vue méthodologique qu'en terme de résultats (VERLAETEN, 1991). Les décalages dans le temps et la grande diversité des situations nationales face à une impulsion qui embrasse la quasi-totalité des compartiments de la politique économique conduisent à des appréciations nuancées. Les évaluations comparatives *ex post* du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale sont elles-mêmes très mitigées (KHAN, 1990). Cependant, si l'on se cantonne aux pays de la zone franc, trois tendances semblent largement partagées après quelques années d'application des politiques d'ajustement structurel (LEENHARDT, 1991) ; premièrement, dans le domaine des finances publiques, une diminution réelle des déficits budgétaires ; deuxièmement, pour les balances des paiements, une amélioration fréquente des soldes courants, même si cette amélioration est parfois très conjoncturelle et doit souvent plus à une baisse des importations qu'à une hausse des exportations ; troisièmement, un échec patent — stagnation ou recul — en matière de taux de croissance. Or, c'est bien dans ce domaine de la reprise des variables d'activité (production, investissement) que le recours aux mécanismes du marché était censé porter fondamentalement ses fruits.

Les causes de ce revers général sur les valeurs de croissance sont multiples, à la fois externes, comme la baisse des cours des matières premières ou l'attraction des capitaux étrangers pour d'autres zones, et internes, telles la faiblesse chronique de l'épargne ou la contraction de la demande (THOMAS, 1989). La contrainte externe est notamment amplifiée, durant la dernière moitié des années quatre-vingt — c'est-à-dire en pleine période d'ajustement généralisé — par la conjonction très récessive d'une montée de la dette totale (stabilisée depuis aux alentours de 140 milliards de dollars pour l'ensemble de l'Afrique subsaharienne), d'un repli de nombreuses sociétés européennes (répulsion de l'Afrique ou attrait vers d'autres pays), de la dégradation des marchés européens, notamment à l'Est, et d'une détérioration des termes de l'échange. Il faut ainsi garder en mémoire que de 1985 à 1990, c'est-à-dire en pleine phase d'ajustement interne, l'indice des cours mondiaux des principaux produits d'exportation des pays africains, hors pétrole, est à peu près divisé par deux (CCCE, 1991) !

Il s'agit là d'explications indubitables, importantes, mais cependant non suffisantes. En effet, si l'on revient à la recherche de facteurs directement liés à cette idée nodale du marché comme stratégie de sortie de crise, deux autres types d'explications doivent être avancés. En premier lieu, cette réintroduction des impulsions attachées au

marché a davantage relevé de l'instillation, du goutte-à-goutte que de la bourrasque libérale annoncée. Autrement dit, on n'a probablement pas tant ajusté que ça. Par certains côtés, c'est peut-être dommage car on ne saura finalement jamais ce qu'aurait donné une véritable révolution concurrentielle ! En second lieu, dans les quelques domaines où la régulation par le marché a vraiment été poussée, sa non-pertinence est vite devenue évidente. On donnera quelques exemples de cette double résistance, inspirés de la situation sénégalaise, mais très certainement extrapolables à d'autres pays.

## Une désétatisation tronquée

Il serait injurieux de parler de facticité à ces milliers d'agents qui ont été licenciés pour cause d'ajustement structurel. Encore que, si les salariés des entreprises parapubliques ont été effectivement nombreux à perdre leur emploi, ce « dégraissage » doit être très relativisé pour les fonctions publiques centrales ; et ce, aussi bien quant à l'ampleur du mouvement (en retenant, non les chiffres affichés dans les « conditionnalités » initiales, mais le nombre de départs réels. Par exemple, environ 4 000 au Sénégal sur un total de plus de 60 000 agents.) que dans ses modalités : libre choix, primes de départ, plans d'accompagnement, etc. (BERG, 1990).

Mais ce qui est évoqué ici par *désétatisation*, c'est moins cette réduction des effectifs et des masses salariales que l'amputation prédite des fonctions régulatrices de l'État et le bouleversement promis de l'environnement institutionnel. En la matière, force est de reconnaître que l'interventionnisme ne s'est jamais aussi bien porté que depuis la mise en place des politiques d'ajustement structurel. Si des privatisations d'entreprises ont bien eu lieu, pour le reste, dans le domaine réglementaire, c'est plutôt la pléthore que le régime sec.

Certes, mettre en œuvre une nouvelle politique nécessite la production de nombreux textes. Ceux-ci sont-ils alors plus libéraux ? Incontestablement oui, mais le plus souvent sans rupture, en prenant bien garde de ne pas toucher à l'essentiel. Casser le monopole d'une caisse de stabilisation ou libéraliser les intrants agricoles ne sont-ils pas des preuves d'un revirement significatif ? Non, quand la caisse en question en était arrivée à être incapable de jouer son rôle originel de soutien (ou de ponction) ou quand, parallèlement à la suppression des subventions aux engrais, sont maintenus des prix administrés pour bien des produits. La « vérité des prix » reste largement un principe incantatoire, notamment quand le système en place est source de recettes pour le Trésor public. Par exemple, au Sénégal, les ponctions opérées par l'État par le système de commercialisation du riz et du pétrole importés peuvent représenter jusqu'à 15 % des recettes

budgétaires. La pratique n'a en soi rien d'exceptionnel (qu'il suffise de rappeler l'extraordinaire assiette fiscale que représente en France le litre d'essence, dont le prix final est composé à 80 % de taxes). Ces écarts à la règle ne sont que la traduction de la primauté des impératifs de stabilisation sur les réformes de fond quand les questions de trésorerie budgétaire sont à ce point brûlantes.

Dans le domaine de la politique industrielle, les exemples abondent ; oui, on baisse la protection des industries nationales, mais pas trop tout de même et en mettant en place des mercuriales ou des *minima* de perception à l'effet inverse. Oui, on modifie le code du travail pour permettre le renouvellement des contrats à durée déterminée, mais pas pour toucher au salaire minimal ou au rôle de l'inspection du travail. Oui, on amende le code des investissements pour introduire une dégressivité dans le temps, mais pas pour mettre en question les exonérations, etc. Effet secondaire non négligeable de ce tourbillon de réformes : les opérateurs économiques ne savent plus où donner de la tête (les services administratifs non plus, du reste), d'où un climat d'incertitude très préjudiciable à l'investissement.

Hormis le domaine de la privatisation — et encore, avec des modulations notables : importante en Côte-d'ivoire, très limitée au Sénégal —, la fameuse logique du marché a beaucoup plus alimenté les débats qu'elle n'a imprégné la nouvelle donne institutionnelle. En réalité, les politiques d'ajustement structurel ont donné lieu à quelques points de fixation — cession au capital privé étranger de tel monopole public ou baisse des prix producteurs de quelques produits d'exportation sensibles sous la contrainte d'une chute des cours qui doit bien peu à l'ajustement — qui ont réussi le paradoxe d'accaparer l'attention et les mécontentements sans avoir donné lieu à des modifications « structurelles », c'est-à-dire profondes et définitives, du mode de gestion de l'économie. Sans doute le secteur public a-t-il vu se réduire son emprise en tant que producteur, mais très peu ses fonctions interventionnistes et régulatrices.

## Le marché et ses défectuosités

À ce premier élément de scepticisme sur la prégnance de la rationalité concurrentielle, s'en ajoute un second : « le marché, ça ne marche pas ! » Il ne s'agit plus cette fois d'ambiguïtés qui tiennent au caractère velléitaire de la transition institutionnelle, mais du constat que d'importants dysfonctionnements se font jour dans les mécanismes du contrôle marchand. Trois domaines illustrent bien ces dérèglements par rapport aux résultats attendus : le mythe de l'entrepreneur privé, les dés pipés de l'avantage comparatif et l'utopie de la régulation par les prix.

## L'allégorie de l'entrepreneur

L'ajustement structurel est censé briser le carcan qui freine l'émergence de l'entreprise privée. L'initiative individuelle a pu parfois être effectivement débridée grâce à certaines déréglementations. Mais pas toujours dans la direction souhaitée. La catégorie d'opérateurs qui a trouvé son oxygène dans les premières décisions de libéralisation n'a qu'un lointain rapport avec le vertueux entrepreneur schumpétérien puisqu'il s'agit essentiellement de commerçants, petits ou grands, nationaux ou étrangers, plus portés sur les « coups » que sur l'accumulation productive. La libéralisation du commerce intérieur (par exemple, la suppression des monopoles des offices publics pour les produits agricoles) et extérieur (abandon des contingentements et des licences d'importateurs) a eu des effets autrement plus immédiats que les larges panoplies de mesures de promotion industrielle. Effets rapides mais également néfastes lorsque est recréé le face-à-face paysan/collecteur-banquier ou quand les industries locales doivent affronter des importations aussi irraisonnées que subites de produits manufacturés de toutes provenances.

Pourquoi le marché ne permet-il pas de vaincre aussi rapidement la rareté des entrepreneurs dans la sphère productive ? Parce que les éléments apportés par la logique concurrentielle sont, à court terme, d'ordre matériel et technique, mais laissent dans l'ombre les facteurs socioculturels. Or, on sait depuis Weber que le problème de l'expansion du capitalisme libéral n'est pas celui de la disponibilité du capital, mais celui du développement de « l'esprit du capitalisme ». Tant que le profit est plus résidu que moteur, que l'intérêt recherché est plus social que financier, que la motivation pour des gains de subsistance prime le réinvestissement, les mesures de libéralisation risquent de continuer à susciter plus de vocations de mercantis que d'industriels. Cette lenteur objective des sociétés africaines à assimiler de façon dominante (les quelques *success stories* toujours avancées en pareil cas ne valent que par leur marginalité) valeurs et ressorts d'un capitalisme entrepreneurial productiviste devrait être une invite à la redécouverte du relativisme culturel des facteurs de la performance économique. L'étude des conditions d'application des politiques d'ajustement structurel donne des arguments aux pourfendeurs des pratiques, sinon de la pensée, développementalistes lorsqu'elles font ainsi l'impasse sur les particularismes sociaux. Sans aller jusqu'à une contestation radicale de la notion de développement, voire son refus parce que produit d'un imaginaire occidental impérialiste (LATOUCHE, 1986), comment ne pas aborder les référentiels culturels sociétaux quand on aborde, par exemple, la lancinante question des performances divergentes des pays asiatiques et africains ? Des auteurs, pourtant parmi les moins suspects de fatalisme anti-africain, y voient avant

tout un « problème de société » : ici paradigme d'une création de richesses de tout temps intérieure à la société, là attitude fondamentalement rentière et quémandeuse vis-à-vis de l'extérieur (GIRI, 1993).

Il est devenu de mauvais ton d'invoquer ce type d'obstacles, soit que, argument ancien (GODELIER, 1966), cette opposition entre rationalité concurrentielle à l'occidentale et logiques sociales aurait une connotation ethnocentrique, voire impérialiste, soit que, arguments plus récents (GRÉGOIRE, 1990 ; LABAZÉE, 1990), des travaux aient démontré la parfaite aptitude des grands commerçants sahéliens à maximiser leurs marges finales, en gérant au mieux leurs charges « extra-économiques » dans une logique très managériale. La démonstration de l'efficacité de ces modes d'organisation est convaincante et on peut même parler de « modèles opérationnels » (DE BANDT, 1989) avec tous les attributs du concept : rationalités internes, savoir-faire maîtrisés, normes d'auto-régulation. Il n'en demeure pas moins que leurs limites sont fondamentales. En particulier, quelle que soit la bienveillance avec laquelle ces modèles endogènes sont aujourd'hui regardés (le secteur dit informel urbain en est un), leur intérêt est obéré d'une triple incapacité rédhibitoire, à savoir :

— l'incapacité de ces modèles à amorcer des processus cumulatifs d'accumulation dans les secteurs productifs ;

— leur incapacité à générer les « ressources collectives minimales pour créer et entretenir les conditions générales de fonctionnement du système » (DE BANDT, 1989 : 30) ;

— leur incapacité à créer de véritables innovations, sinon de façon très marginale.

Les mesures très techniques des politiques d'ajustement structurel sont loin d'avoir sérieusement touché ces paramètres essentiels.

## Les dés pipés de l'avantage comparatif

À propos du principe des avantages comparatifs, il faut rendre justice à la Banque mondiale, qui n'a jamais balayé l'argument de la protection des industries naissantes (MEIER, 1989) et les taux de protection finalement atteints restent à des niveaux très substantiels (jamais moins de 40 % quand produits mondiaux et nationaux sont en compétition). Au nom de la recherche d'une meilleure efficacité de l'industrie nationale, le désarmement douanier n'en reste pas moins un des piliers des politiques d'ajustement structurel et le respect des avantages comparatifs un objectif. Deux difficultés surgissent alors.

Premièrement, cette déprotection douanière est trop systématique à plusieurs titres ; d'abord, pour chaque pays, elle est très peu sélective

dans l'éventail des produits et elle s'applique sans discernement, ce qui est la négation de toute politique industrielle réaliste. Si il est souvent question de « créneaux » dans la littérature de la Banque mondiale, on n'en voit guère la concrétisation dans les nouveaux systèmes douaniers nationaux. Ensuite, la déprotection peut pénaliser de nombreuses entreprises qui travaillent pour le marché domestique mais potentiellement ou déjà exportatrices pour une part de leur activité. Se manifeste là une contradiction entre l'objectif de promotion des exportations et l'affaiblissement de la position de firmes susceptibles de participer à cet effort. Enfin, ce désarmement douanier est appliqué simultanément dans tous les pays sous ajustement structurel, et l'on sait s'ils sont nombreux ! Il y a une néfaste incongruité à prôner une spécificité (qui découle du principe des avantages comparatifs sur la base de coûts de production différentiels) à autant de pays en même temps, alors que ces « spécificités » risquent d'être bien souvent les mêmes pour lesdits pays (voir le rôle de la Banque mondiale dans l'émergence des cacaoyères asiatiques face à celles d'Afrique centrale).

Un second ordre de difficultés tient au caractère totalement artificiel de nombreux prix mondiaux. Il n'est pas besoin de s'étendre sur les innombrables subventions que les pays riches accordent à leurs produits agricoles jetés sur le marché mondial, ni sur les pratiques de *dumping* des pays asiatiques pour leurs produits manufacturés, ni sur l'enchevêtrement des réglementations que le Gatt a bien du mal à réduire. Un simple exemple : les conserveries de poissons sénégalaises, déjà bien attaquées par leurs concurrentes thaïlandaises, viennent de faire les frais de la lutte contre... la drogue ! Non que l'on ait trouvé quelque cocaïne dans leurs boîtes, mais tout simplement parce que la Communauté économique européenne, en encourageant la diversification agricole entreprise par certains pays latino-américains pour lutter contre la culture du coca, a décidé d'exempter de taxes leurs conserves de poissons. Si les prix externes sont de nature aussi aléatoire, la référence à un quelconque avantage comparatif devient, à son tour, de plus en plus provisoire et donc totalement arbitraire.

## L'utopie de la régulation par les prix

Sur le plan intérieur, les tentatives de régulation par les prix se heurtent également à des rigidités structurelles que les ajustements du même nom ont été incapables de lever. Ces résistances fortes concernent aussi bien les marchés des produits que ceux des facteurs.

L'échange interne de nombreux produits manufacturés nationaux est caractérisé par l'autonomisation en matière de prix, c'est-à-dire par des modes de fixation qui résultent de calculs internes, en fonction

d'une structure donnée de coûts. Cette autonomisation est la résultante de deux traits qui s'additionnent : la protection vis-à-vis de la concurrence extérieure évoquée plus haut et qui perdure bien au-delà des années de démarrage, et la fréquence des situations d'oligopole, voire de monopole. Les politiques d'ajustement structurel s'attaquent à la première, mais ne peuvent pas grand-chose contre la seconde. En régime de concurrence monopolistique ou oligopolistique, il est bien connu que les prix font preuve d'une grande résistance à la baisse et qu'à une lutte par les prix se substitue une lutte par la différenciation du produit : marques, services... C'est bien ce type de stratégie d'adaptation qui est constaté au Sénégal : un effet de cliquet pousse les entreprises à entreprendre bien d'autres modalités de réaction avant d'envisager une baisse de leurs prix unitaires (VALETTE, 1991).

Un phénomène du même ordre s'applique aux prix du facteur travail. Pourquoi les entreprises du secteur moderne ne baissent-elles pas la rémunération du travail face à une offre quasi illimitée ? Affirmer que la réglementation du travail ne le permet pas — maintien du salaire minimal et des conventions collectives — est une réponse de premier degré et incomplète. L'explication fondamentale n'est pas d'ordre réglementaire, elle est politique et économique. Politique car, même s'ils représentent moins du tiers ou du quart de la population active urbaine (10 % et moins de la population active totale), les salariés des secteurs publics et privés constituent un groupe social stratégique que tout pouvoir central doit se ménager. Économique, car les employeurs savent bien, même si c'est de façon empirique, la validité de la notion de salaire d'efficience, en dessous duquel la démobilisation ou, au contraire, la contestation induisent plus d'effets négatifs que de gains de productivité. De fait, malgré les blocages de salaire officiels, on constate bien une progression des salaires individuels réels, par un processus de déconnexion des rémunérations par rapport aux salaires de base des grilles formelles. Par exemple, dans le secteur industriel sénégalais, la part du « salaire de convention » dans le salaire réel moyen de la catégorie « ouvriers » est passée de 90 % à 70 % de 1981 à 1990, primes et sursalaires venant compenser le blocage réglementaire du premier.

Mauvaises allocations des ressources, rentes, déséquilibres insupportables sur le long terme, autant de réalités incontestables de la plupart des économies africaines. Que ces déviations et ces errements nécessitent des mesures radicales est non moins douteux. Il n'en demeure pas moins difficile de souscrire au dogmatisme néo-libéral qui sous-tend les programmes de réformes proposés par le Fonds monétaire international et par la Banque mondiale, regroupés dans les politiques d'ajustement structurel. La logique de l'ajustement structurel, dans son objectif de recherche des conditions d'une

croissance durable pour les économies africaines, mise sur la concurrence et l'initiative privée. Le marché n'est pas une mécanique abstraite, indépendante des valeurs et des pratiques d'une société. À l'épreuve des faits, ses automatismes supposés se heurtent à des contraintes sociales et à des rigidités économiques structurelles plus fortes que prévues (en Afrique subsaharienne comme en Europe de l'Est). Pour « pousser », le marché a besoin d'un terreau, mélange, encore à construire et chaque fois particulier, de règles nouvelles et d'institutions basées sur la durée, la clarté, l'acceptation par tous les acteurs.

Le projet ultime d'une politique économique ne devrait pas être la compétition, mais la croissance partagée qui assure l'emploi. Le libéralisme normatif mis en œuvre dans les politiques d'ajustement structurel n'a pas encore fait pas la preuve qu'il est le meilleur véhicule de cette ambition. « L'Afrique doit rechercher les modèles qui lui conviennent. » L'auteur de cette citation pleine de justesse ? La BANQUE MONDIALE (1989 : 229) bien sûr !

## BIBLIOGRAPHIE


ASSIDON (E.), 1992. — *Les théories économiques du développement*, Paris, La Découverte, 124 p.

BANDT (J. DE), 1989. — *Un modèle industriel alternatif pour l'Afrique subsaharienne : quelques pistes de réflexion*, *Notes et Études*, n° 30, Paris, Caisse centrale de coopération économique, 31 p.

BANQUE MONDIALE, 1989. — *L'Afrique subsaharienne : De la crise à une croissance durable*, Washington, 346 p.

BERG ASSOCIATES, 1990. — *Adjustment Postponed : Economic Policy Reform in Sénégal in the 1980s*, Dakar, Usaid, 253 p.

CCCE (Caisse centrale de coopération économique), 1991. — *Conjoncture des États d'Afrique et de l'océan Indien*, Paris, CCCE, 106 p.

DENG (L.), KOSTNER (M.) et YOUNG (C.) [éd.], 1991. — *Democratization and Structural Adjustment in Africa in the 1990s*. African Studies Program, University of Wisconsin, Madison, 218 p.

GIRI (J.), 1993. — Afrique-Asie : des évolutions divergentes. Pourquoi ?, *Futuribles*, n° 172, janv. 1993.

GODELIER (M.), 1969. — *Rationalité et irrationalité en économie*, Paris, Maspéro, 2 t., 126-213 p.

GRÉGOIRE (P.), 1986. — *Les Alhazai de Maradi, histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens*, Paris, Orstom, coll. Travaux et Documents, n° 187, 228 p.

KHAN (M. S.), 1990. — The Macroeconomics Effects of Fund-supported Adjustment Programs, *IMF Staff Papers*, vol. XXXVII, n° 2, juin : 195-232.

L'HÉRITEAU (M.-F.), 1986. — *Le Fonds monétaire international et les pays du Tiers Monde*, Paris, Puf, 277 p.

LABAZÉE (P.), 1990. — La gestion de l'entreprise africaine : réflexions sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste, *Revue Tiers Monde*, Puf, t. XXX, n° 117 : 833-852.

LATOUCHE (S.), 1986. — *Faut-il refuser le développement ?*, Paris, Puf, coll. Économie en liberté, 216 p.

LEENHART (B.), L'HÉRITEAU (M.-F.) et NANA TANKE (C.), 1991. — *Une décennie d'ajustement en Afrique. Performances comparées de 28 pays africains, 1980 - 1989*, *Notes et Études*, n° 43, Paris, Caisse centrale de coopération économique (CCCE), 41 p. + annexes.

MANKIW (N. G.), 1990. — A quick Refresher Course in Macro-economics, *Journal of Economic Literature*, déc., Les grandes voies de recherche en macro-économie depuis 1970 [reprise], *Problèmes Économiques*, n° 2243, oct. 1991.

MEIER (M.), STEEL (W. F.) [éd.], 1989. — *Industrial Adjustment in Sub-Saharan Africa.*, World Bank, Oxford University Press, 293 p.

QUARCOO (P. K.), 1990. — Structural Adjustment Programmes in Sub-Saharan Africa : Evolution of Approaches, *African Development Review*, vol II, n° 2, Banque africaine de développement : 1-26.

THOMAS (V.) et CHHIBBER (A.), 1989. — Les réformes dans le cadre de l'ajustement : un bilan, *Finances et Développement*, vol. XXVI, n° 1 : 28-31.

VALETTE (A.), 1991. — Enjeux et réalités d'une politique publique : la NPI sénégalaise, comm. colloque CEAN-Ifan : *État et société au Sénégal : crises et dynamiques sociales*, Bordeaux, 22-24 oct. 1991, 18 p., *à paraître* in *L'année Africaine*, 1992, Pédone-CNRS, 1993.

VERLAETEN (M-P.), 1991. — *Programme d'ajustement structurel : contenu, instruments de mesure et d'analyse*, Paris, GIS DIAL, 60 p.

# Les fausses évidences du marché

## Le cas de l'Accord de libre-échange nord-américain

Michel HUSSON*

## INTRODUCTION

Le 12 août 1992, le président mexicain Carlos Salinas de Gortari s'adressait à la nation et définissait en ces termes les principaux effets à attendre de l'Accord de libre-échange nord-américain (Alena, Nafta en anglais, TLC en espagnol), signé quelques heures plus tôt par les gouvernements des États-Unis d'Amérique, du Mexique et du Canada :

> « Premièrement, le traité nous relie à l'un des centres de l'économie mondiale et, pour cette raison même, a éveillé l'intérêt et l'attention des autres grandes zones mondiales : l'Europe et le Pacifique asiatique ; il fait de nous un pont vers notre Amérique latine. »
>
> « En second lieu, le Traité nous offre la garantie d'un accès large et permanent de nos produits au grand marché d'Amérique du Nord, qui compte plus de 360 millions de personnes. Cela est très important parce que nos entreprises pourront profiter des avantages qui découlent de la taille de ce grand marché et ainsi, en produisant pour plus de gens, offriront plus d'emplois aux Mexicains, pourront baisser leurs prix et devenir plus efficientes. »
>
> « Troisièmement, le Traité fixe des règles claires et stables pour nos échanges avec le Nord, qui sont déjà les plus intenses et les plus importants du pays. Il ne faut pas oublier que nous sommes aujourd'hui le troisième partenaire commercial des États-Unis et que c'est avec ce pays que nous commerçons le plus. Durant les trois dernières années, ce commerce a plus que doublé. »

* *Économiste, Institut de recherches économiques et sociales (Ires) — Immeuble Maille-Nord 4, 16, boulevard du Mont-d'Est, 93160 Noisy-le-Grand.*

*Cah. Sci. Hum. 30 (1-2) 1994 : 91-109*

> « Quatrièmement, nous pourrons également spécialiser notre production dans les secteurs où nous disposons d'avantages en raison de notre climat, de nos ressources ou de nos compétences qui sont nombreuses, et nous pourrons utiliser des technologies permettant d'en tirer meilleur profit. Enfin, en tant que consommateurs, vous tirerez avantage du Traité qui vous permettra de trouver une plus grande variété de produits, de meilleure qualité et à des prix inférieurs. »
>
> « Mais surtout, le Traité signifie plus d'emploi et un meilleur revenu pour les Mexicains. C'est là l'essentiel ; et il en est ainsi parce qu'arriveront plus de capitaux, plus d'investissements, ce qui veut dire plus de possibilités d'emploi ici, dans notre pays, pour nos compatriotes. En termes simples, nous pourrons croître plus vite et concentrer alors toute notre attention à l'amélioration du sort des plus démunis » (SALINAS, 1992).

Ce texte très révélateur montre à quel point — indépendamment même de ses effets ultérieurs possibles — la perspective de l'Alena joue un rôle central dans la restructuration du climat idéologico-politique et a permis au président en place un étonnant rétablissement. Élu en juillet 1988 dans des conditions délicates, Salinas de Gortari a su assez rapidement regagner une légitimité fortement mise en cause par la détérioration de l'économie mexicaine et par l'effritement du système politique. La construction d'un grand marché apparaît comme un gigantesque levier qui permet de débloquer toutes les contraintes qui pèsent sur l'économie et la société mexicaines. De ce point de vue, le Traité joue un rôle interne beaucoup plus important au Mexique qu'aux États-Unis ou même au Canada.

Le fil directeur de cette réflexion sera donc assez simple et consistera à se demander pourquoi le Traité est présenté comme la pièce maîtresse d'un projet économique cohérent, et dans quelle mesure il peut effectivement assurer cette fonction.

## LES JUSTIFICATIONS DU TRAITÉ

> « Les trois pays couvrent une superficie de 21 millions de kilomètres carrés et possèdent en 1987 une population totale de 351,6 millions de personnes et un produit intérieur brut (PIB) de plus de cinq mille milliards de dollars. En comparaison, les 12 pays membres de la Communauté économique européenne couvrent une surface de 2,25 millions de kilomètres carrés, leur population est de 323,8 millions d'habitants et leur PIB de 4 150 milliards de dollars » (VEGA CANOVAS, 1991).

Voici un exemple, parmi cent, de la manière dont on présente comme une évidence les bienfaits de la mise en place d'un grand marché en

frappant l'opinion avec des données qui viennent souligner la taille de ce marché, définie de manière simplement additive. Une telle présentation est évidemment insuffisante : en 1991, le produit intérieur brut mexicain représente — avec un peso surévalué — 283 milliards de dollars, et celui des États-Unis s'élève à 5 677 milliards de dollars. Le produit intérieur brut par tête est de 22 500 dollars par an aux États-Unis et de 3 400 dollars au Mexique, soit presque sept fois moins. Il paraît donc difficile d'additionner des Mexicains et des Nord-Américains. Cependant, l'argumentation peut avancer des arguments plus construits, qui insistent plutôt sur le caractère complémentaire des économies :

> « Pris dans leur ensemble le Mexique, les États-Unis et le Canada constituent une région riche en ressources naturelles (notamment dans le domaine de l'énergie), en capital et en main-d'œuvre [...]. Pour de nombreux analystes, la combinaison du capital et de la technologie des États-Unis, des ressources naturelles du Canada et de la main-d'œuvre et des ressources naturelles mexicaines pourrait permettre la construction d'une zone de grande prospérité économique » (VEGA CANOVAS, 1991).

On découvre ici une seconde erreur de méthode, qui consiste à raisonner comme si le Traité allait mettre en relation des pays qui vivaient jusque-là en parfaite autarcie. Ce n'est pas le cas, et il est primordial de prendre la mesure réelle des transformations en cours, en commençant par rappeler les grandes lignes du Traité. Il a obtenu l'accord des trois gouvernements concernés mais sa ratification par le Congrès américain ne semblait pas absolument acquise en juin 1993. S'il est malgré tout signé sans délai supplémentaire, l'Alena entrera en vigueur le 1er janvier 1994. Durant la première année, les États-Unis devraient supprimer leurs taxes portant sur 7 300 biens, qui représentent actuellement 84 % des exportations mexicaines non pétrolières soumises à contingentement. De son côté, le Mexique aurait à supprimer ses taxes sur des biens qui représentent 4 % de ses importations non pétrolières. Les droits de douanes restants seraient annulés en deux étapes supplémentaires.

Il ne s'agit donc ni d'un véritable marché commun, ni d'une union douanière. Les trois pays ne se sont pas engagés à mettre en œuvre une politique commune, et deux domaines particulièrement importants sont délibérément tenus à l'écart du Traité : il s'agit du pétrole d'une part, de l'émigration mexicaine de l'autre. Ces réserves introduisent donc d'importantes différences avec la construction européenne : il sera plus facile à une marchandise de passer la frontière qu'à la main-d'œuvre mexicaine. Cependant, ces deux clauses ne sont pas en réalité aussi absolues qu'il y paraît, et ces réserves n'ont pas seulement des motivations d'ordre économique. Du côté mexicain, l'un des

projets du Gouvernement est de favoriser l'entrée des capitaux étrangers dans la pétrochimie et son action s'est attachée à faire reculer les obstacles à une telle association. L'un des premiers actes de l'actuel président fut de décapiter le puissant syndicat des travailleurs du pétrole qui, sous des formes ultra-corporatistes, cultivait néanmoins la grande tradition nationaliste. Le second obstacle, d'ordre constitutionnel, a commencé à être levé, puisque la liste des produits où l'apport de capitaux étrangers est autorisé s'allonge au fil des ans.

Quant à l'émigration mexicaine, il suffit d'aller dans les villes de la zone frontalière pour constater que la barrière n'est pas parfaitement imperméable. L'ouverture globale risquerait sans doute de déclencher un afflux difficile à absorber, mais il est clair que cette main-d'œuvre bon marché trouve à s'employer non seulement dans les États du Sud mais de manière massive dans les secteurs de services de toutes les grandes villes américaines.

Du côté mexicain, la perspective du Traité fonctionne comme un fantastique appel d'air qui devrait permettre de régler tous les problèmes de l'économie mexicaine. Il faudrait étudier par le menu la manière dont les argumentaires libéraux traditionnels ont été traduits en un langage populaire, capable de susciter des espoirs d'amélioration et de rendre au gouvernement toute sa légitimité. Les extraits du discours présidentiel cités en exergue en donnent une bonne illustration.

Mais, à vrai dire, il ne s'agit que de très légères variations du discours dominant quant aux vertus du libre-échange et des lois du marché : l'établissement d'un marché ouvert permettrait une meilleure allocation des ressources qui déboucherait sur une situation meilleure pour tout le monde. La situation initiale serait donc sous-optimale du point de vue de l'efficacité économique. Toute la question est alors de savoir sur quels mécanismes on table pour accéder à cette situation améliorée. Et cette question se pose en termes radicalement différents par rapport à l'exemple européen. Les différences de performances économiques sont en effet énormes entre les deux pays et l'on ne trouve pas en Europe de l'Ouest d'écarts du même ordre de grandeur en ce qui concerne le salaire, la productivité ou même la taille relative des entreprises.

## Quels avantages comparatifs ?

La profondeur même de cet écart semble dans une certaine mesure renforcer les postulats de base. Les bas salaires devraient en effet constituer une incitation très forte à la délocalisation des capitaux américains qui, en venant s'investir, permettraient aux entreprises

mexicaines d'accroître leurs ventes, puis leur productivité. C'est l'énormité du différentiel qui garantirait en soi l'efficacité du processus d'intégration.

Les bas salaires représentent de toute évidence l'avantage essentiel du Mexique, et cela dans des proportions véritablement impressionnantes. Les estimations varient selon le champ de référence et dépendent également du taux de change, mais on peut considérer que le coût du travail est inférieur de 6 à 10 fois. Qui plus est, le salaire mexicain est également inférieur, d'environ un tiers, au niveau atteint en Corée du Sud ou à Taïwan.

Cette main-d'œuvre est sans doute globalement moins productive, mais elle est capable de s'adapter aux technologies avancées. Ainsi, dans l'industrie *maquiladora* de la frontière, non seulement on trouve des chaînes ultra-taylorisées où de jeunes femmes viennent s'user à assembler des pièces d'ordinateurs, mais encore des unités de production (comme l'usine Ford à Hermosillo) qui intègrent les procédés les plus modernes et qui atteignent des niveaux de productivité comparables à ceux des usines nord-américaines. L'idée que l'avantage des bas salaires aurait pour contrepartie une productivité insuffisante ne peut être étendue à l'ensemble de l'industrie mexicaine. De plus, la faible distance qui sépare le Mexique du marché américain permet d'intégrer assez facilement en un processus de gestion combinée les centres de recherche et de production haut de gamme aux États-Unis et une production de masse au Mexique, même si celle-ci n'est pas destinée au marché local.

Enfin, le Mexique offre aux investisseurs étrangers la possibilité de contourner la législation sociale, les conventions collectives ou encore, comme y insistent particulièrement les syndicats aux États-Unis, les mesures de protection de l'environnement.

Ces différents éléments dessinent à court terme la possibilité pour la production mexicaine de se gagner de nouveaux marchés par exportation directe ou par délocalisation de productions étrangères. C'est là un point de vue statique qui se double, dans les analyses les plus optimistes, d'une perspective à long terme, où la concurrence accrue permettrait d'accroître l'efficacité de l'offre nationale. De plus, l'investissement direct permettrait un transfert de technologie et le déplacement de la spécialisation de l'industrie mexicaine vers les secteurs les plus modernes, ainsi qu'une production plus intégrée. Enfin, les gains de productivité pourraient conduire à une progression du salaire réel et donc à une élévation du niveau de vie qui pourrait se diffuser à l'ensemble de la société.

## Le verdict des modèles

Ce scénario optimiste apparaît comme tellement indiscutable qu'il n'est pas discuté sur le fond, et cela d'autant plus que les modèles semblent apporter une confirmation scientifique et quantifiée aux intuitions de la raison économique. Les exercices menés aux États-Unis par diverses institutions font en effet apparaître des résultats convergents qui permettent à la Commission du commerce international du Congrès américain de conclure que les « études démontrent de manière unanime que les trois pays bénéficieraient du Nafta ».

Cependant l'éventail des simulations est très large en ce qui concerne la croissance. Pour le Mexique, elles vont d'une légère baisse à un supplément de croissance de 11 % et, pour les États-Unis, d'un effet nul à un supplément de croissance de 2 %. Cependant, à en croire un intervenant auprès de la commission parlementaire, ce consensus reflète surtout « l'actuelle étroitesse de vues des économistes ». Les outils utilisés sont des modèles d'équilibre général, furieusement néo-classiques, qui présupposent le plein-emploi et l'ajustement régulier du marché du travail.

On ne doit interpréter qu'avec les plus grandes réserves les résultats obtenus à partir d'instruments statiques, peu aptes à prendre en compte les processus dynamiques. Ainsi le travail de Hufbauer et Scott (1992), qui fait référence, montre que les États-Unis gagneraient 130 000 emplois et le Mexique, 600 000. La mise en place du Traité conduirait notamment à une croissance de 11,2 % des exportations du Mexique, ce pronostic — établi à la décimale près — résulte de l'application d'une méthode dite historique. Mais pourquoi 11,2 % ? Tout simplement parce que c'est la croissance moyenne enregistrée dans 31 cas de libéralisation répertoriés par la Banque mondiale.

Cette méthode n'a évidemment rien de scientifique et l'on touche là à une limite des modèles, et plus particulièrement des modèles centrés sur les effets d'offre. En réalité, leur fonctionnement usurpe les vertus de la démarche scientifique : ce qu'il faut démontrer est injecté dans le modèle, de telle sorte que le résultat est contenu dans les paramètres du modèle. Une méthode équivalente avait d'ailleurs été retenue dans le cas européen ; elle consistait à calibrer un certain nombre d'effets supposés de la mise en place d'un grand marché à partir de sondages auprès de chefs d'entreprise.

Le débat est alors clos sans avoir été réellement ouvert. Ainsi, Hufbauer et Scott (1992) supposent que le Mexique va voir ses importations croître très vite, mais que le déficit qui en résultera sera financé par des entrées de capital. Cet excédent commercial, qui bénéficie aux États-Unis, explique que l'on puisse y prévoir la création de 130 000 emplois supplémentaires. Le Mexique créerait lui aussi

des emplois, en dépit de son déficit croissant. Admettons. Mais comment cette configuration déséquilibrée peut-elle se prolonger indéfiniment ? Comme le modèle ne prend pas en compte les effets en retour sur l'investissement et le commerce extérieur, il ne peut répondre à cette question. D'autres études sont sur ce point obligées de poser explicitement que l'investissement augmente au Mexique sans pour autant reculer aux États-Unis : voilà encore un exemple de la pratique consistant à prendre pour acquis le résultat favorable que l'exercice avait pour fonction d'établir. On ne dispose au total que d'exercices à moitié tautologiques, à moitié incomplets, qui ne produisent aucun effet de connaissance et doivent plutôt être interprétés comme autant de chiffrages vaguement plausibles.

On ne peut donc, au total, que porter une appréciation très critique sur ce type d'approche :

> « Cette discussion fait clairement apparaître que la modélisation d'équilibre général calculable ne doit pas être confondue avec une étude scientifique objective. Les modélisateurs entreprennent l'exercice avec la ferme conviction que la libéralisation du commerce est mutuellement avantageuse. Ils construisent leurs modèles de manière à démontrer ce que la théorie considère comme vrai. Quand les résultats sont décevants, les paramètres sont modifiés et les équations sont transformées ou supprimées jusqu'à ce que les résultats apparaissent convenables » (Faux et Lee, 1992).

## LE TRAITÉ OU L'ACHÈVEMENT D'UN PROCESSUS

Une autre idée fausse, que l'on retrouve d'ailleurs dans le débat sur l'intégration européenne, obscurcit la discussion : les défenseurs du grand marché font comme si l'on partait d'une situation de parfaite autarcie et que le Traité (ou l'Acte unique) constituait un acte fondateur ouvrant des perspectives absolument nouvelles. Dans le cas mexicain, une telle présentation ne peut s'expliquer que par l'ignorance de la réalité économique. Loin de marquer le début d'une nouvelle période, la signature du Traité représente au contraire l'achèvement d'un processus qui démarre au lendemain même de la crise financière de 1982. Une rapide mise en perspective historique est ici nécessaire.

### Le tournant vers un modèle de promotion des exportations

Le *sexennat* (nous transposons ainsi le terme mexicain de *sexenio*) d'Echeverria, de 1970 à 1976, marque la fin de ce que l'on a pu

appeler le « miracle mexicain ». C'est d'abord le ralentissement brutal de la production agricole à partir de 1965 : la combinaison spécifique d'un secteur agro-industriel (élevage compris) orienté vers l'exportation et d'une économie paysanne issue de la réforme agraire perd brusquement son efficacité. Le gonflement simultané du déficit budgétaire à l'intérieur, et du déficit commercial à l'extérieur, est le signe d'un dérapage qui débouche sur la dévaluation de 1976. La présidence de Lopez Portillo (1976-1982) correspond ensuite à une fuite en avant vers les solutions illusoires offertes par la manne pétrolière, qui se termine dans la déroute économique et financière que l'on sait (DURAND, 1988).

Dès cette époque était clairement posée la question d'un nouveau modèle de croissance qui prendrait le relais d'un modèle assez classique de substitution d'importations. Il devint assez vite évident pour la direction du PRI (Parti révolutionnaire institutionnel) que ce projet ne pouvait tirer sa cohérence que d'une perspective d'intégration accrue avec l'économie des États-Unis, centrée sur l'objectif de développement des exportations industrielles (VALENZUELA, 1986). Dès lors, les orientations de la politique économique du gouvernement De La Madrid (1982-1988) — au sein duquel l'actuel président occupa les fonctions de ministre du Budget *(Secretaria de Programación y Presupuesto)* — vont se préciser peu à peu et l'on peut dire que dès 1983 s'amorce un processus de modernisation qui assure la transition vers un autre modèle de croissance.

Mais, encore une fois, on ne part pas de zéro : du point de vue des courants commerciaux, le Mexique fait partie de l'Amérique du Nord plutôt que de l'Amérique latine, pour des raisons où la proximité géographique occupe évidemment une place importante. Déjà en 1970, les États-Unis représentaient 71 % des exportations du Mexique, et 64 % de ses importations contre 68 % et 66 % en 1991 (OCDE, 1992). Le Mexique commerce essentiellement avec les pays développés : États-Unis, Canada, Japon et Communauté européenne représentent 88 % de ses flux d'échange. Son commerce avec l'Amérique latine est marginal, et cette situation le distingue d'autres pays ; en 1988, le poids du commerce extérieur avec les États-Unis ne représente ainsi que 22 % au Brésil, 20 % au Chili, 28 % au Pérou, et 45 % au Venezuela (CEPAL, 1991).

## Une libéralisation déjà réalisée

On peut débattre à perte de vue des évolutions à venir, mais l'examen des mesures prises établit sans ambiguïté que le tournant vers la libération des échanges a été pris entre 1985 et 1987 (TEN KATE, 1992). En juin 1985, la quasi-totalité de la production est encore

protégée de manière non tarifaire par des permis d'importation : la protection moyenne est de 92,2 % et seuls quelques secteurs se situent à moins de 80 %. En décembre 1985, cette proportion est réduite de moitié et descend à 47 %. Dans certains secteurs, comme le textile, le papier et la sidérurgie, la protection non tarifaire a pratiquement disparu. C'est chose faite deux ans plus tard et la situation qui prévaut à la fin de 1990 fait apparaître un taux de protection réduit à 18 %. Trois grands secteurs font encore l'objet de protections non tarifaires : le pétrole (100 % pour le pétrole brut et 86,4 % pour les dérivés), l'agro-alimentaire (entre 0 et 34 % selon les produits) et l'automobile (39 %).

Le même constat peut être dressé en ce qui concerne les protections tarifaires. Le taux moyen des taxes à l'importation est passé de 28,5 à 12,4 % entre 1985 et 1990 et le gros de la réduction s'effectue en décembre 1987, date à laquelle a été supprimée une surtaxe uniforme de 5 %. Enfin, la pratique des prix officiels à l'importation, qui concernait 25 % de la production importée en 1985, a disparu à partir de 1988.

Si l'on complète ces données en disant que dans la même période la loi de 1973 sur l'investissement étranger a été en grande partie vidée de son contenu par une série de décrets pris en 1984, puis en 1989, et que le Mexique a adhéré au Gatt dès 1986, on arrive à une conclusion sans ambiguïté : il n'est tout simplement pas possible de considérer que la perspective du Traité va introduire une rupture qualitative dans une évolution largement entamée, en tout cas du côté mexicain. La caractéristique essentielle du Traité porte donc plutôt sur la suppression progressive des mesures protectionnistes du côté américain, qui permettraient au Mexique d'accroître ses exportations.

Il existe donc une dissymétrie fondamentale dans la situation actuelle qui explique pourquoi le Mexique a pu apparaître comme demandeur dans la mise en place du Traité : le Mexique a libéré son commerce de manière unilatérale et doit maintenant recevoir la contrepartie de ses efforts, notamment dans des secteurs où il dispose de capacités productives propres (textile, sidérurgie, verre, ciment et agro-alimentaire). L'un des éléments du pari porte sur l'ampleur de cette ouverture et de ses effets sur les ventes de cette catégorie d'industries. La protection tarifaire américaine n'est pas extrêmement élevée (elle est en moyenne trois fois moins élevée que celle du Mexique), et la protection passe plutôt par des mesures non tarifaires. Théoriquement, le Traité postule la suppression de ce type de protection à l'exception de cas précis, et *a priori* limités, qui mettent en cause la sécurité nationale, la protection de la santé et de l'environnement, ou du patrimoine artistique et culturel. Mais l'ouverture a déjà eu lieu, et elle a déjà en grande partie porté ses fruits.

## Le « boom » des exportations mexicaines

Un rapide regard sur les vingt dernières années fait ainsi apparaître de considérables bouleversements dans la structure des exportations mexicaines, que l'on peut synthétiser en trois chiffres. En 1967, la filière agro-alimentaire réalise 56 % des exportations ; en 1980, le pétrole en représente la moitié ; enfin, en 1990, les deux tiers des exportations émanent de l'industrie manufacturière.

Cette réorientation s'est accompagnée, après le freinage brutal de l'économie en 1982, d'un gonflement considérable des échanges. Entre 1983 et 1992, les exportations de marchandises non pétrolières du Mexique passent de 6,6 à 24,8 milliards de dollars, et les importations de 8,6 à 46,9 milliards. Dans ces échanges, les États-Unis occupent depuis longtemps une place prépondérante. Du côté des importations, ils pèsent pour 70 % en 1990, contre 64 % vingt ans plus tôt. La progression apparaît plus clairement du côté des exportations non pétrolières. Le marché américain représentait 67 % des débouchés mexicains en 1980, et cette proportion est passée à 81 % en 1990. On voit ici apparaître une inflexion significative que l'on peut imputer principalement à trois filières : agro-alimentaire, véhicules, électrique et électronique. Il est frappant de constater que les trois dernières sont aussi celles qui enregistrent une progression rapide de la part des importations en provenance des États-Unis. Ce mouvement correspond pour l'essentiel à l'extension des flux d'échange de l'industrie *maquiladora*, principalement concentrée dans ces secteurs, et, plus généralement, des échanges à l'intérieur des grands groupes multinationaux.

Entre 1983 et 1991, le volume des exportations hors énergie a à peu près triplé. La dynamique sectorielle met en lumière la contribution prépondérante d'un petit nombre de branches à cette progression. Certains secteurs particuliers enregistrent des performances bien supérieures à l'ensemble ; c'est le cas des pièces d'automobile, des produits de la métallurgie, de l'appareillage optique, des meubles ou des articles en plastique. Mais il faut pondérer ces performances par leur volume, afin d'examiner leur contribution aux exportations. Ce bilan est relativement aisé : plus de la moitié de la progression correspond aux secteurs de l'industrie électrique et électronique et de l'automobile, qui représentent, en 1991, 48 % des exportations non pétrolières contre 32 % en 1983.

## UN MODÈLE DE CROISSANCE INSTABLE

L'ouverture commerciale et la priorité donnée aux exportations définissent un modèle qui est largement inscrit aujourd'hui dans la

réalité économique mexicaine. Plutôt que de faire de la prospective sur les potentialités du grand marché, il convient, au vu des résultats déjà obtenus, d'interroger la cohérence de ce modèle.

Une première façon de le faire consiste à examiner les modalités d'obtention des performances, en distinguant les différents secteurs selon leur niveau technologique, conformément à la typologie mise au point par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) [tabl. I]. Les exportations des industries à haute technologie (où l'électronique occupe une place prépondérante) sont celles qui progressent le plus vite, mais elles ne représentent qu'un peu plus du dixième du total en 1990. Les deux tiers des exportations sont réalisées par des industries de moyenne technologie (automobile et pièces détachées). Enfin, si les industries à basse technologie voient leurs exportations progresser moins vite, leurs importations, en revanche, explosent littéralement. Ce groupe d'industries — dont le textile est assez représentatif — est pris en tenailles

TABLEAU I
Performances de l'industrie manufacturière 1983-1990

| | Niveau de technologie | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Total | Bas | Moyen | Haut |
| Volume des exportations 1990* | 12 502 | 3 073 | 8 151 | 1 278 |
| Volume des importations 1990* | 22 643 | 5 779 | 12 552 | 4 311 |
| Taux de couverture 1990** | 55 | 53 | 65 | 30 |
| Exportations*** | 3,1 | 2,3 | 3,3 | 5,4 |
| Importations*** | 3,8 | 5,8 | 3,3 | 3,7 |

* En millions de dollars.
** En pourcentage.
*** Taux de croissance annuel moyen (TCAM) en pourcentage

*Source :* CASAR, 1991.

entre le maintien de mesures protectionnistes sur le marché américain et l'ouverture du marché mexicain.

Les mêmes sources révèlent que les performances de productivité sont particulièrement médiocres dans les secteurs à haute technologie, qui sont aussi ceux qui enregistrent la plus forte croissance de la demande mondiale. Dans l'ensemble des secteurs, la progression de la compétitivité a été assurée grâce au blocage, voire au recul, du salaire réel, tandis que l'intégralité des gains de productivité était affectée à la reproduction des avantages comparatifs du point de vue des coûts unitaires. Au total, la croissance des exportations apparaît dépendre à la fois des stratégies des grands groupes multinationaux, et de la reproduction des avantages de bas salaires, faute d'engendrer

des gains significatifs de productivité, notamment dans les secteurs de pointe. Ces deux caractéristiques distinguent de manière tout à fait décisive l'expérience mexicaine du modèle coréen, souvent donné en exemple aux pays du tiers monde.

Mais surtout, la progression des exportations est extraordinairement coûteuse en importations. Toujours sur la période 1983-1990, le solde des échanges hors pétrole se dégrade de 5,5 milliards de dollars. Seul celui des filières automobile et électrique s'améliore de 1,2 milliard. Dans toutes les autres, le solde se creuse et le taux de couverture recule de manière considérable, notamment dans les industries de la chimie et de la mécanique. L'important mouvement de recentrage de l'appareil industriel mexicain autour de quelques filières à vocation excédentaire n'a donc pas permis d'éviter un très grave creusement du déficit commercial.

## Le dérapage commercial

La figure 1 illustre parfaitement le dérapage qui est en train de se produire. On peut y suivre le décollage des exportations non pétrolières, qui passent de 0,5 milliard de dollars par mois au début de 1985 à environ 1,7 milliard à la fin de 1991. Mais les effets bénéfiques de ce bond en avant spectaculaire s'épuisent rapidement.

Tout d'abord, le pétrole ne suit pas : les ventes oscillent un peu en dessous de 700 millions de dollars par mois. La montée du prix du pétrole au moment de l'invasion du Koweït n'aura que très provisoirement permis de rompre avec cette tendance qui résulte non seulement des cours mondiaux mais aussi de l'incapacité relative du Mexique à accroître sa production. Ses capacités sont actuellement proches de la saturation, et ses ventes n'ont pas augmenté de plus de 7 ou 8 % au moment de la guerre du Golfe.

Les exportations non pétrolières tendent elles-mêmes à stagner depuis le second trimestre 1991 et tout au long de l'année 1992. Cela peut s'expliquer par la conjoncture aux États-Unis, qui n'est certes pas très porteuse sur cette période, mais cela fait aussi partie des aléas d'un modèle qui donne la priorité aux exportations. Plus fondamentalement, l'essor des exportations vient buter sur les capacités de production du côté mexicain, mais aussi sur les capacités d'absorption du marché américain : les parts de marché mexicaines ne peuvent augmenter indéfiniment. Les mesures protectionnistes des États-Unis ne jouent d'ailleurs pas un rôle décisif dans ce freinage, ce qui permet de penser que l'application du Traité ne devrait pas modifier qualitativement les données du problème.

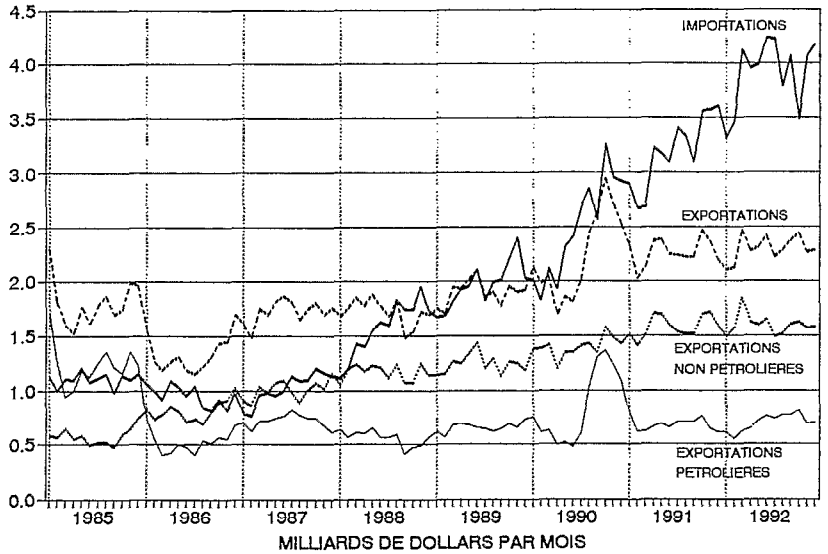



FIG. 1. — Les échanges commerciaux du Mexique.

Il ne s'agit pas seulement de fluctuations cycliques. C'est l'écart structurel entre les deux économies qui est ici en cause, et celui-ci apparaît en toute clarté avec l'envol spectaculaire des importations mexicaines. Cet accroissement s'explique essentiellement par l'effet combiné de l'ouverture et de la politique de change. Dans la plupart des secteurs des biens de consommation, cette ouverture a pu être suivie pas à pas par les Mexicains, à mesure qu'apparaissaient en vente libre, légale et à des prix accessibles toute une série de produits importés. Jusque-là, par exemple, on ne trouvait de magnétoscopes que dans certains magasins de luxe aux prix prohibitifs, ou encore sous forme de *fayuca* (« contrebande ») sur le marché de Tepito, au cœur du vieux Mexico. Dorénavant, ces produits sont en vente libre et le label *importado* est devenu un argument publicitaire. La politique de taux de change fort contribue à rendre concurrentiels ces produits de telle sorte que l'on a pu assister à un brutal rétrécissement des débouchés de la production nationale. En 1991, 14 % des biens de consommation étaient importés, contre 6 % en 1983. C'est le secteur où les importations ont progressé le plus vite puisqu'elles ont été multipliées par neuf, mais ce sont les biens intermédiaires et les biens d'investissement qui représentent le gros des importations.

Du point de vue de la théorie libérale orthodoxe, l'effondrement d'industries jusque-là protégées et brutalement confrontées à la concurrence est l'exemple type des bienfaits du libre-échange. Les

consommateurs bénéficient effectivement d'une offre de meilleure qualité. Même si cette possibilité ne concerne pas de la même manière toutes les couches de la population, elle est au moins toujours offerte. La question qui se pose évidemment est de savoir jusqu'à quel point peut se poursuivre ce phénomène. À la limite, on pourrait imaginer que la recherche de la satisfaction maximale des consommateurs débouche sur la disparition de la totalité de la production nationale au profit des importations. Mais on voit bien aussi qu'il existe un point au-delà duquel ces avantages se trouvent plus que compensés par le creusement du déficit extérieur et le recul de l'emploi intérieur.

Il faut insister ici sur le fait que cette forte progression des importations ne fait que confirmer le caractère structurellement dépendant de l'économie mexicaine. Toute phase de croissance se traduit immédiatement par une accélération plus que proportionnelle des importations. Le « boom » pétrolier avait conduit au début des années quatre-vingt à un tel essor des importations que celles-ci étaient passées de 7 à 10 % du PIB. Cette fois-ci, le mouvement est encore plus fort puisque le taux de pénétration a bondi de 6 à 14 %.

## Le difficile réglage du taux de change

Le programme de modernisation appliqué par le gouvernement mexicain suit à la lettre les préceptes standard de la Banque mondiale, à une exception près, qui porte sur la politique de réévaluation du peso instaurée à partir du milieu 1986. Ce tournant doit être situé dans le contexte plus général des liens contradictoires existant entre le peso et le dollar.

Il convient de rappeler tout d'abord que ce taux de change est resté longtemps fixé à 12,5 pesos après la Seconde Guerre mondiale. Cet ancrage du peso au dollar allait de pair avec un système de relations commerciales relativement stabilisées sur la base de protections élevées du côté mexicain. La dévaluation de 1976, de l'ordre de 45 %, a rompu ce lien, et a ouvert une longue période d'instabilité où la défense du cours du peso cédait le pas devant l'inflation interne et débouchait périodiquement sur une nouvelle dévaluation ; au cycle pétrolier 1979-1982 a ainsi succédé un cycle 1982-1985. La nouveauté réside dans le fait que le Mexique a frôlé le dérapage dans l'hyper-inflation et que le plan mis en place à la fin de l'année 1987 a permis de rétablir un solide ancrage du peso au dollar. Le taux de change a très faiblement évolué, en tout cas beaucoup moins rapidement que l'inflation, de telle sorte que l'on peut parler d'un processus continu d'appréciation du peso par rapport au dollar, de l'ordre de 60 % entre 1987 et 1993.

Du côté des importations, un tel mouvement contribue à expliquer leur très vive progression : l'appréciation du peso signifie en effet que le prix relatif des importations baisse dans la même proportion. La question qui se pose alors est de savoir s'il n'existe pas une incompatibilité entre cette politique de change et la promotion des exportations. En réalité, les facteurs de la politique du change sont plus complexes. Par exemple, il est avantageux pour un pays de pouvoir se procurer des biens d'équipement à des prix modérés ; surtout, le gel volontariste du taux de change a permis de casser le cercle vicieux inflation-dévaluation. Reste cependant à expliquer pourquoi l'envol des exportations industrielles mexicaines n'a finalement pas été gêné par la hausse du prix relatif des produits mexicains suite à la réévaluation du peso. Cette relative insensibilité renvoie à plusieurs phénomènes. Il existe d'abord un comportement de marge des exportateurs qui les conduit à s'aligner en partie sur les prix du marché mondial, en l'occurrence sur celui des États-Unis. Un tel comportement, qui consiste à s'ajuster aux prix du marché, n'existe pas sur le marché intérieur mexicain où les importateurs répercutent assez précisément les fluctuations du change. Mais la raison principale est ailleurs : dans la mesure où une bonne partie des flux d'échange se situent à l'intérieur de groupes multinationaux, les prix de ces « exportations » correspondent en partie à des prix de transfert et ces courants d'échange sont peu sensibles à des effets de compétitivité par les prix. Enfin, il faut rappeler que les exportations pétrolières sont libellées et payées en dollars et que le taux de change ne peut venir influer sur le volume des ventes.

## Le lancinant problème de la balance des paiements

Le déficit commercial, auquel il faut ajouter le poids des intérêts (7 milliards de dollars environ) conduit à un déficit de la balance courante qui atteint 22,8 milliards de dollars en 1992, soit un peu plus de 7 % du PIB. C'est le même ordre de grandeur que celui du début des années quatre-vingt, qui a débouché sur la crise financière que l'on sait.

Les entrées de capitaux ont permis de couvrir jusqu'à présent ce besoin de financement. Mais une partie seulement (4,8 milliards de dollars sur 20,2 en 1991) correspond à un investissement direct et se traduit par la mise en place de capacités productives. Tout le reste est soit de l'investissement en portefeuille, c'est-à-dire des placements financiers, soit de l'endettement des grandes entreprises privées ou récemment privatisées, comme la société des téléphones Telmex.

Plusieurs raisons conduisent alors à mettre en doute la capacité de l'économie mexicaine à drainer de telles sommes chaque année, grand

marché ou pas. La première est qu'une partie de ces mouvements correspond au retour de capitaux sortis au début des années quatre-vingt et qui reviennent, attirés par des rémunérations et une sécurité politique rétablies. L'*Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas* évalue à huit milliards de dollars les sommes concernées ; il en resterait encore 30 milliards à l'extérieur. Mais ce mouvement, par nature, est limité dans son ampleur et risque par ailleurs de venir peser sur les taux d'intérêts, d'autant plus que rien n'empêcherait ces capitaux de ressortir dès lors qu'apparaîtraient des tensions sur le change. On peut étendre ce pronostic aux investissements de portefeuille qui correspondent à la privatisation d'entreprises et de banques : là encore, il s'agit d'un processus qui, par définition, ne saurait s'auto-entretenir.

Reste alors la « bonne » source de financement qui permet en théorie de boucler la balance des paiements et de résoudre un certain nombre d'incertitudes sur la croissance extravertie, à savoir l'investissement international direct. Force est de constater que cette source de financement ne tient pas ses promesses. Pour 1991, il est quand même frappant de constater qu'elle ne couvre même pas la formation de réserves supplémentaires que le Gouvernement a cru nécessaire de constituer pour asseoir sa politique de change. On touche là à un aspect décisif du dispositif qui consiste à postuler une hypothèse de croissance régulière du flux d'investissement international. L'argument mis en avant par le gouvernement mexicain consiste à insister sur les garanties économiques et politiques qui devraient finir par emporter l'adhésion des investisseurs.

On touche là à la question de fond : le différentiel des salaires ne peut pas drainer un flux illimité de capitaux. Le Mexique réussit à capter environ 40 % des investissements étrangers en direction de l'Amérique latine, ce qui est déjà beaucoup, mais ce mouvement admet des limites qui découlent du fait que l'économie concrète ne fonctionne pas comme dans le monde abstrait des maquettes. Toute l'industrie nord-américaine n'a pas vocation à venir s'installer au sud du Rio Grande pour des raisons institutionnelles, technologiques, politiques, etc., qui sont autant, si l'on veut, d'« entraves » au marché mais qui n'en existent pas moins pour autant. C'est la clé du problème mexicain des années à venir : les marchandises américaines arrivent beaucoup plus vite que les capitaux et il faudra bien d'une manière ou l'autre ajuster ces différents flux. Même si les importations et les exportations se mettaient de nouveau à croître au même rythme, le point de départ, c'est-à-dire un déficit de l'ordre de 7 % du PIB, ne peut fournir la base adéquate d'un schéma de croissance équilibrée.

## LE LIBRE-ÉCHANGE N'EST PAS UN MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT

Nous avons voulu, dans ce travail, approfondir un aspect spécifique de la perspective d'intégration nord-américaine, et montrer que

l'ouverture des frontières ne pouvait en tout état de cause fournir une réponse spontanée à tous les problèmes de politique économique qui se posent au gouvernement mexicain. Mais nous voudrions en guise de conclusion mettre en avant un certain nombre de propositions complémentaires, qui sont autant d'hypothèses/pronostics sur l'évolution de l'économie mexicaine.

Sur le plan international, le Mexique joue avec le Traité une carte spécifique d'intégration aux États-Unis, qui le distingue des autres projets d'intégration commerciale entre pays latino-américains, ou encore de l'assez vague « Initiative pour les Amériques » du président Bush. La proximité géographique, des échanges commerciaux intenses, et des intérêts politiques concordants sinon identiques, donnent aux relations entre le Mexique et les États-Unis un contenu particulier. C'est si vrai que certains théoriciens ultra-libéraux opposent le régionalisme du Traité à une authentique libéralisation multilatérale des échanges (BHAGWATI, 1991).

Sur le plan intérieur, le projet modernisateur s'est incarné en de multiples réformes qui visent toutes à défaire pièce par pièce le modèle issu de la Révolution et de la période cardéniste. De nombreux tabous ont été brisés, notamment celui du nationalisme qui faisait des États-Unis une sorte d'ennemi héréditaire alors qu'ils apparaissent aujourd'hui comme un partenaire naturel. La production mexicaine a été relancée, l'inflation contenue, les finances publiques assainies, l'appareil productif réorienté, et le niveau de vie a cessé de reculer. Dans le même temps, c'est tout un modèle social qui est ébranlé dans ses fondements, qu'il s'agisse de la petite économie paysanne, du corporatisme des relations professionnelles, de la prise en charge par l'État d'un certain nombre de services collectifs. Dans tous ces domaines, le Traité a servi d'outil de légitimation des politiques menées.

Cependant, ce processus soulève à l'intérieur autant d'interrogations sur le modèle social émergeant que l'extraversion économique en pose quant à sa viabilité à moyen terme. Cette discussion mériterait une réflexion spécifique, mais on peut avancer ici une hypothèse quant à l'articulation de ces deux dimensions, économique-externe et sociale-interne. D'une certaine manière, tout ce qui est bon du point de vue de la capacité à attirer l'investissement international, à savoir les bas salaires et la forte productivité, accroît les tensions sociales internes. Le maintien des bas salaires, nécessaire pour ne pas voir disparaître l'avantage comparatif, implique une stagnation durable du marché intérieur et du niveau de vie de la majorité de la population.

Entre 1981 et 1987, les données officielles établies par les experts du Pronasol (Programme national de solidarité) montrent d'ailleurs que la pauvreté s'est étendue, et que les inégalités se sont creusées.

La structure sociale très inégalitaire et polarisée du Mexique n'est en effet pas modifiée par les succès économiques récents. On peut même avancer au contraire que toute la logique du modèle actuel conduit à dissocier la partie « saine » du Mexique du reste de la société. L'agriculture en fournit un bon exemple : très logiquement, le programme du gouvernement mexicain s'est fixé comme objectif de donner la priorité à l'agriculture moderne et de démanteler tout l'appareil légal qui garantit la pérennité du secteur traditionnel de l'*ejido*. Mais cette politique ne peut déboucher que sur un exode rural accru et sur un gonflement du secteur informel, qui, par nature, demeure exclu du processus de modernisation industrielle. Or, l'un des problèmes majeurs des années à venir est que l'orientation prise par l'économie mexicaine implique un faible contenu en emplois alors même que la population active continue à croître à un taux supérieur à 3 % l'an : c'est environ un million d'emplois qu'il faudrait créer chaque année.

De manière plus immédiate, et en restant sur le terrain strictement économique, le projet saliniste vient d'entrer dans une phase d'incertitude qui risque bien de déboucher sur une nouvelle crise financière, tant le déficit commercial accumule de tensions. Certes, le gouvernement mexicain dispose de réserves. Sur le plan social, le Pronasol permet de distribuer des ressources importantes qui permettent de neutraliser les risques de tensions sociales. Sur le plan financier, le Gouvernement avait accumulé, à la fin de 1991, 18 milliards de dollars destinés à soutenir le niveau actuel du peso.

La mise en place progressive d'un espace commercial peu à peu débarrassé de toute entrave représente sans doute la seule voie disponible aujourd'hui au gouvernement mexicain, mais c'est une voie semée d'embûches, dans la mesure où elle ne constitue pas une réponse assurée aux problèmes structurels du pays. Contrairement à l'imagerie officielle, un tel mode de croissance est en effet fondamentalement déséquilibré : plutôt que d'unifier et d'harmoniser un espace économique et social, il accentue, de manière combinée, les distorsions économiques externes et les différenciations sociales internes. Les modalités d'un développement harmonieux ne sauraient naître par génération spontanée de l'établissement du grand marché, ni, de manière plus générale, du respect aveugle des lois du marché.

## BIBLIOGRAPHIE

BHAGWATI (J.), 1991. — « Multilateralismo y regionalismo en la politica comercial internacional » *in* VEGA CANOVAS (1991) : 61-70.

BRAND (D.), 1992. — Libre-échange en Amérique latine : les perspectives de succès, *Problèmes d'Amérique latine*, n° 7, oct.-déc. : 3-25.

CASAR (J.), 1991. — La competitividad de la industria manufacturera mexicana 1980-1990, México, Document de travail Ilet, 62 p.

CEPAL, 1991. — La iniciativa para las Americas : un examen inicial, *Comercio exterior*, vol. XLI, n° 2, México, févr. : 206-213.

DROUVOT (H.), HUMBERT (M.), NEFFA (J.) et REVEL-MOUROZ (J.), 1992. — *Innovations technologiques et mutations industrielles en Amérique latine*, Institut des hautes études de l'Amérique latine, 464 p.

DURAND (M.), 1988. — Dette extérieure et régime d'accumulation, *Problèmes d'Amérique Latine*, n° 88, 2e trim. : 25-43.

FAUX (J.) et LEE (T.), 1992. — The Road to the North American Free Trade Agreement : Laissez-Faire or a Ladder Up ?, Washington, Economic Policy Institute, 35 p., *multigr.*

HUFBAUER (G.) et SCOTT (J.), 1992. — North American Free Trade : Issues and recommendations, Washington, Institute for International Economics, 369 p.

HUSSON (M.), 1992. — « La "maquiladorisation" de l'industrie mexicaine » *in* DROUVOT *et al.* (1992) : 193-202.

KRUGMAN (P.), 1992. — L'émergence des zones régionales de libre-échange : justifications économiques et politiques, *Problèmes économiques*, n° 2289, 2 sept. : 18-27.

OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques), 1992. — *Mexique*, Études économiques de l'OCDE, 297 p.

SALINAS DE GORTARI (C.), 1992. — Negociación trascendental para el futuro de México, *Comercio exterior*, vol. XLII, n° 9, sept., suppl. : 5-7.

TEN KATE (A.), 1992. — El ajuste estructural de México : dos historias diferentes, *Comercio exterior*, vol. XLII, n° 6, México, juin : 519-528.

VALENZUELA FEIJOO (J.), 1986. — *El capitalisme mexicano en los ochenta*, México, Era, 187 p.

VEGA CANOVAS (G.), 1991. — *México ante el libre comercio con América del Norte*, México, El Colegio de México-Universidad tecnológica de México, 505 p.

# Où est le marché ?

## Réflexions à partir d'un exercice de modélisation comparée Afrique-Amérique latine

François ROUBAUD*

## INTRODUCTION

Il ne fait aujourd'hui aucun doute que la bataille *pour le marché* a été gagnée (provisoirement peut-être), et ce dans trois domaines au moins : idéologique, théorique, et politique. L'économie *main-stream* (« dominante »), grâce à son extraordinaire pouvoir unificateur n'a jamais été aussi puissante qu'aujourd'hui, malgré les tentatives d'amendements marginaux du principe marginaliste. L'usage des modèles d'équilibre général calculable se généralise dans les pays en développement et, en Afrique tout particulièrement[1], comme si l'objectif à atteindre était d'ores et déjà réalisé. La parabole walraso-parétienne y perd alors son statut de fable théorique pour servir de descripteur opératoire des économies réelles.

À l'échelon planétaire, le front de résistance aux vertus du marché omniscient s'est effondré, et les derniers États rebelles et anachroniques se comptent sur les doigts d'une main déjà partiellement amputée. On attend leur chute dans les jours qui viennent. Le Fonds monétaire international compte 167 États membres.

Les programmes d'ajustement structurel ont fait tâche d'huile. Ils uniformisent comme jamais jusqu'alors les politiques économiques menées dans les pays en développement (avec ou sans l'aide des institutions de Bretton Woods).

* Économiste, Orstom, groupement d'intérêt scientifique-Développement des investigations sur l'ajustement à long terme (Gis-Dial) — 14, boulevard Saint-Martin, 75010 Paris.

[1] Nous n'analyserons pas ici les multiples facteurs de cet engouement récent.

Cette adoption souvent aveugle des lois du marché pur pour résoudre les problèmes de développement semble fort bien s'accommoder de l'échec relatif des politiques d'ajustement structurel en Afrique, de l'expérience historique de constitution des économies aujourd'hui développées, ou encore des lacunes patentes de la théorie néo-classique, même renouvelée.

L'instauration du marché est donc un objectif universel ; soit ! Mais qu'est-ce que l'objet empirique « marché » ? Où l'a-t-on déjà vu fonctionner concrètement : dans quels pays, dans quels secteurs, sous quelles formes ?

Nous nous placerons ici sur le terrain de la macro-économie appliquée ; et plus précisément celle qui s'attache aux pays en développement. Si, dans ce champ de recherche, l'appel à fonder micro-économiquement la macro-économie a bien été entendu, les nouveaux raffinements du traitement des marchés imparfaits (information incomplète, externalités, contrats implicites, salaires d'efficience, etc.) n'ont pas encore été intégrés. Pourtant, des efforts ont été entrepris pour prendre en compte la concurrence imparfaite. C'est, en particulier, le cas du modèle dont nous rendrons compte ci-dessous.

Le commentaire d'un exercice récent de modélisation comparée Afrique-Amérique latine nous servira de point de départ pour nous interroger sur l'aptitude des économistes à formaliser les mécanismes de marché dans les modèles, et sur leur capacité à identifier sa présence.

Dans une première partie, nous présenterons succinctement le cadre d'analyse proposé dans l'étude en question en nous attachant plus particulièrement aux spécifications retenues du mode de fonctionnement des différents types de marchés, sur chacun des deux continents. Puis, dans la seconde partie, nous explorerons la validité empirique de ces hypothèses, spécifiquement dans le cas du marché des biens et du marché du travail.

## UN EXERCICE DE MODÉLISATION

Dans un article récent, trois économistes de renom se sont employés à tenter d'estimer les conséquences des programmes d'ajustement sur la distribution des revenus dans les pays en développement (BOURGUIGNON *et al.*, 1991 : 339-366). L'objectif de l'étude est de montrer que l'on ne peut attendre de ces politiques génériques des effets uniformément bénéfiques, indépendamment du train de mesures mises en œuvre et, surtout, quelles que soient les caractéristiques des économies auxquelles on les applique.

En s'appuyant sur un modèle d'équilibre général calculable (MECG) particulièrement sophistiqué[2], les auteurs analysent l'impact de quatre types de politiques d'ajustement (*packages* en anglais) [stabilisation standard, ajustement avec rationnement, ajustement structurel, ajustement avec redistribution] suite aux chocs externes qui ont touché les pays en développement au cours des années quatre-vingt, sur deux économies archétypes : une économie de type africain et une économie de type latino-américain[3]. L'exercice consiste à réaliser des simulations de politiques économiques à partir d'un même modèle (même formes fonctionnelles des fonctions de production ou de consommation, catégories de facteurs, de secteurs ou de ménages identiques), mais où les deux économies auxquelles on applique le modèle ont des caractéristiques particulières.

Nous ne nous attarderons pas ici sur la logique de fonctionnement des modèles d'équilibre général calculable ni sur les objectifs propres de cette maquette[4], pour nous attacher aux spécifications qui sont censées styliser les différences entre les deux économies archétypes. Ces différences sont de trois ordres. En premier lieu, ce qu'on pourrait appeler les « conditions initiales » ne sont pas identiques. Par exemple, le niveau de qualification de la main-d'œuvre, le poids du secteur manufacturier ou le montant de la dette sont plus faibles dans l'archétype africain que dans le cas latino-américain. En second lieu, les *paramètres structurels* de l'économie n'ont pas la même valeur dans les deux cas. De façon caractéristique, les élasticités-prix d'offre et de demande sont inférieures pour l'archétype africain. Enfin, et surtout, *les marchés ne fonctionnent pas sur le même mode dans les deux archétypes*. C'est ce dernier point que nous allons étudier de plus près.

Le tableau I résume les deux modes de bouclages macro-économiques du modèle.

Parmi ce corpus d'hypothèses, nous ne nous pencherons que sur celles qui concernent le mode de fonctionnement des deux types de marché centraux de la sphère réelle de l'économie : le *marché des biens* et le *marché du travail*. Dans les deux cas considérés, c'est

[2] Les auteurs préfèrent parler de « maquette » dans la mesure où le modèle peut simuler différents modes de bouclages macro-économiques qui s'éloignent sensiblement de l'équilibre de concurrence pure et parfaite sur tous les marchés (équilibres de sous-emploi, etc).

[3] Bourguignon *et al.* (1991 : *abstract*) vont jusqu'à parler de « *an average Latin American economy and an average African economy* ».

[4] On précisera simplement qu'ils sont particulièrement ambitieux dans la mesure où cette maquette prétend saisir les effets de court, moyen et de long terme des politiques de stabilisation et d'ajustement structurel sur la distribution des revenus.

TABLEAU I
Les hypothèses du modèle sur les modes de bouclages macro-économiques

| ARCHÉTYPE AFRICAIN | ARCHÉTYPE LATINO-AMÉRICAIN |
|---|---|
| *Secteur financier :*<br>- offre de monnaie exogène ;<br>- pas de marché des titres ; l'État ne peut emprunter qu'à l'étranger ;<br>- les ménages détiennent de la monnaie et une partie de l'actif des entreprises ;<br>- les entreprises détiennent de la monnaie (capital circulant) et empruntent sur le marché domestique. | *Secteur financier :*<br>- offre de monnaie partiellement endogène ;<br>- existence d'un marché des titres ; l'État peut emprunter sur le marché national ou à l'étranger ;<br>- les ménages détiennent de la monnaie, une partie de l'actif des entreprises et des titres étrangers ;<br>- les entreprises détiennent de la monnaie (capital circulant), empruntent sur le marché domestique et sur le marché des capitaux internationaux. |
| *Marchés des capitaux internationaux :*<br>- capacité d'emprunt à l'étranger de l'État limitée ;<br>- les ménages et les entreprises n'ont pas accès au marché des capitaux internationaux. | *Marchés des capitaux internationaux :*<br>- capacité d'emprunt à l'étranger de l'État et des entreprises limitées ; pas de limite pour les titres étrangers détenus par les ménages. |
| *Marché du travail :*<br>- salaires flexibles dans l'agriculture ;<br>- rigidité à la baisse du salaire nominal dans le secteur moderne. | *Marché du travail :*<br>- salaires flexibles dans l'agriculture ;<br>- indexation parfaite dans le secteur moderne (rigidité du salaire réel). |
| *Marché des biens :*<br>- prix flexibles dans tous les secteurs. | *Marché des biens :*<br>- taux de mark-up dans le secteur moderne ;<br>- prix flexibles ailleurs. |

l'archétype africain qui présente le plus haut degré de flexibilité *macro-économique* des prix[5]. Cette flexibilité traduit, pour les modélisateurs, la présence des mécanismes traditionnels de concurrence, où les marchés sont apurés par les prix plutôt que par les quantités (ce qui impliquerait l'existence de phénomènes de rationnement).

En effet, c'est la flexibilité des prix (prix des biens sur le marché des biens, des salaires sur le marché du travail) qui permet à la confrontation des offres et des demandes de déboucher sur un équilibre concurrentiel et, par voie de conséquence, qui assure l'allocation optimale des ressources. C'est donc la plus ou moins grande flexibilité des prix qui traduit, dans les modèles appliqués, l'existence plus ou moins généralisée de mécanismes de marché ; soit la plus ou moins grande efficience d'une économie donnée.

Les auteurs admettent l'imperfection des mécanismes concurrentiels sur les deux continents. Localement, dans certains secteurs, il existe

[5] Dans la suite du texte, lorsque nous emploierons le terme de flexibilité, sans mention spécifique, nous nous référerons à la seule flexibilité *macro-économique* des prix et des salaires (*cf.* modèles à prix flexibles). Cependant, la littérature économique fait bien d'autres usages du terme de flexibilité (flexibilité des structures productives, flexibilité des effectifs employés, etc.). Lorsque nous serons amené à utiliser le terme de flexibilité pour décrire d'autres formes que la flexibilité-prix, nous en préciserons le sens exact.

des rationnements qui conduisent à la non-utilisation de tous les facteurs de production (chômage, taux d'utilisation des capacités de production inférieur à l'unité). Ces limites (entraves) aux marchés différencient les deux archétypes.

En l'occurrence, l'archétype africain « domine », quant au degré de concurrence, l'archétype latino-américain, et ce sur les deux marchés considérés. Sur les marchés des biens, les prix sont supposés parfaitement flexibles en Afrique, alors qu'en Amérique latine, il n'y a pas d'ajustement offre-demande dans le secteur moderne. La formation des prix passe par la fixation d'un taux de *mark-up* (« taux de marge ») par les entreprises. Sur le marché du travail, si les salaires sont flexibles dans l'agriculture et dans le secteur informel pour les deux archétypes, les auteurs reconnaissent l'existence de rigidités dans le secteur moderne. Mais celles-ci sont plus marquées en Amérique latine qu'en Afrique. Alors que dans le premier cas l'indexation des salaires au coût de la vie est parfaite, cette rigidité à la baisse n'est plus que nominale en Afrique (possibilité de baisse des salaires en termes réels).

Il est clair qu'une telle formalisation joue de façon cruciale sur les résultats du modèle. Toutes choses égales par ailleurs, elle conduit à obtenir une meilleure réaction aux chocs exogènes (environnement international) et aux politiques d'ajustement consécutives dans les économies les moins rigides, c'est-à-dire pour l'archétype africain.

Dans l'exercice proposé, on compare dans un premier temps un compte central avec hypothèses de croissance régulière à une variante caractérisée par des chocs externes similaires à ceux enregistrés au cours des années quatre-vingt (détérioration des termes de l'échange, accroissement du taux d'intérêt sur la dette). Puis quatre politiques économiques sont simulées. Elles sont censées représenter quatre stratégies de remplacement pour des États confrontés à de tels chocs externes :

— une politique de dépréciation du taux de change réel ;

— la Banque centrale maintient le taux de change réel (politique de *crawling peg* [« parité à crémaillère »]) tandis les devises nécessaires pour faire face au choc sont dégagées par instauration de restrictions quantitatives sur les importations (politique qualifiée d'*absence d'ajustement*) ;

— application des réformes douanières et fiscales préconisées par les bailleurs de fonds (suppression des taxes à l'exportation, uniformisation des droits d'importations et des taux d'imposition — politique qualifiée d'*ajustement structurel*) ;

— politique d'ajustement structurel définie précédemment, plus un volet « dimension sociale de l'ajustement » à travers un programme

de travaux public et la mise en place de subventions alimentaires (politique qualifiée d'*ajustement redistributif*).

Dans le cas d'espèce, la faculté d'adaptation supposée des marchés africains est un facteur positif tellement puissant que pour la plupart des quatre politiques retenues, le redressement de l'archétype africain est, *in fine*, bien meilleur que dans le cas latino-américain, tant en termes de croissance que de redistribution des revenus. C'est-à-dire que, compte tenu des spécifications numériques retenues, l'efficacité relative des marchés en Afrique contrebalance les autres faiblesses structurelles des économies du continent et qui sont prises en compte dans le modèle (faibles élasticités, marché financier embryonnaire, etc.)[6].

Évidemment ce résultat est plutôt contre-intuitif, à l'heure où personne ne parierait un sou sur la capacité de l'Afrique à redresser le bilan économique catastrophique qui est son lot depuis plus de dix ans. Cette étude semble conduire à énoncer le paradoxe suivant : plus les secteurs informels et agricoles sont importants et plus les économies sont flexibles, donc plus les mécanismes de marchés sont développés. Implicitement, une corrélation est établie entre la faible institutionnalisation des procédures qui régulent les activités économiques (salaire minimum, sécurité sociale, législation du travail, contrôle des prix, etc.) et la prééminence du marché[7].

En forçant le trait, tout se passe comme s'*il existait une relation inverse entre niveau de développement d'un pays et intensité des mécanismes de marché concurrentiel*. Ce serait donc l'Afrique qu'il faudrait donner en exemple aux autres continents (y compris le nôtre) pour leur « apprendre » le marché.

Ce constat nous amène à poser un certain nombre de questions sur la validité des hypothèses retenues dans cet exercice et, dans une perspective plus large, à nous interroger sur l'adéquation de la formalisation dans les modèles des mécanismes de marché concurrentiel. Du point de vue de l'économie théorique, la flexibilité des prix est-elle une condition nécessaire et suffisante pour caractériser une économie de marché de concurrence pure et parfaite ? Du point de vue de l'économie appliquée, les spécifications retenues pour l'Afrique

[6] Seules les exportations croissent moins vite en Afrique, étant donné la faible élasticité-prix de la demande d'exportation des produits primaires dans lesquels ces économies sont spécialisées.

[7] En fait, plus que de « faible institutionnalisation », il vaudrait mieux parler de faiblesse des institutions régulatrices, car dans de nombreux pays en développement, la normativité légale est souvent décalquée sur celle en vigueur dans les pays industrialisés. Mais elle n'est pas appliquée.

et pour l'Amérique latine sont-elles conformes à la réalité de ces pays ?

## QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LES FORMES DU MARCHÉ DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Nous reprendrons ici la distinction entre marchés des biens et marché du travail et nous passerons en revue un certain nombre de points litigieux qui nous font douter de la validité des hypothèses retenues dans l'exercice de comparaison.

### Le marché des biens

Est-il raisonnable de postuler que la structure de production africaine constitue une économie concurrentielle ? De nombreux arguments plaident en faveur de la thèse inverse.

En premier lieu, la plupart des branches du secteur moderne sont organisées autour d'oligopoles, voire de monopoles qui n'ont rien de naturel. Dans certains pays, de nombreuses filières ne sont représentées que par une seule entreprise, qui appartient très souvent au secteur public. En second lieu, il faut rappeler que l'Afrique est caractérisée par une base industrielle extrêmement ténue et un secteur parapublic omniprésent. Des pans entiers de l'économie nationale échappent aux lois du marché et sont régis par les logiques de l'économie administrée. Enfin, si l'on ajoute à ces deux types d'entreprises (oligopoles privés nationaux, établissements publics) la présence non négligeable des entreprises multinationales, dont les règles de fixations des prix sont dictées par la logique du commerce intra-firme, entre la maison mère et les différentes filiales, la part du secteur moderne de type concurrentiel dans les branches marchandes se réduit à une peau de chagrin.

Du côté de l'agriculture, on voit mal comment on peut prétendre qu'elle fonctionne comme un marché concurrentiel. D'une part, les cultures de rente sont mises en coupe réglée par les caisses de stabilisation et autres *marketing boards* (« offices de commercialisation »)[8], qui fixent les prix plus en fonction des besoins de financement du déficit public que de la rémunération au coût marginal. D'autre part, en ce qui concerne les cultures vivrières, la généralisation du marché y est encore plus sujette à caution. Comment pourraient-elles

[8] Même si une des mesures des politiques d'ajustement structurel est justement de les démanteler, elles renaissent souvent de leurs cendres sous une forme nouvelle.

symboliser l'extension du marché alors qu'elles sont encore dans leur immense majorité autoconsommées ? Ainsi, la part de l'autoconsommation de produits vivriers est supérieure à 80 % de la production en Côte-d'Ivoire, l'un des pays les plus développés d'Afrique subsaharienne. On peut aussi citer le cas du Zaïre, où la part de l'économie non monétaire a été estimée à 24 % du produit intérieur brut réel total du pays en 1986 (COUR, 1989).

Reste le secteur informel. Si, dans les deux archétypes, la spécification d'ajustement offre-demande par les prix est identique, on peut s'interroger sur son degré d'adéquation à la réalité. L'atomisation des unités de production suffit-elle à instaurer les conditions d'un marché concurrentiel ? Dans ce domaine, les thèses les plus contradictoires cohabitent, sans que l'on puisse objectivement faire la part des choses. Ces visions antagonistes sont d'ailleurs symptomatiques du manque de connaissances sur les mécanismes de fonctionnement de cette sphère de l'économie.

D'un côté, la plupart des économistes voient dans le secteur informel l'exemple par excellence de réalisation de la concurrence pure et parfaite. L'absence de respect des règles institutionnelles édictées par les pouvoirs publics traduiraient la flexibilité, donc le formidable potentiel d'adaptation, source d'efficacité, du secteur informel. Celui-ci serait la version la plus réussie du modèle walraso-parétien, avec sa concurrence sauvage et sa logique dépersonnalisée.

De l'autre, des auteurs comme LATOUCHE (1991, par exemple) avancent que le secteur informel, au contraire, est le lieu de l'espace économique où se construit une autre rationalité que la rationalité économique moderne (solidarité du groupe, dépenses festives). La raison sociale y primerait la raison marchande. Les dimensions techniques et économiques s'y trouveraient totalement absorbées par des réseaux de solidarité et de réciprocité. Pour cet auteur, l'informel est une autre société, une autre forme de vie sociale caractérisée par « le réenchâssement de l'économique dans le social », plus que par l'autonomisation de l'économique.

Sans partager nécessairement cette vision angélique du secteur informel, il faut reconnaître une certaine validité à ces arguments lorsqu'on connaît le poids des relations ethniques et sociales dans le mode d'organisation de la production informelle, et de l'économie familiale dans les relations de travail du secteur informel.

Rien n'assure que les jeux offre-demande s'équilibrent par les prix dans ce secteur. Dans certains pays même, le secteur informel a mieux résisté à l'érosion inflationniste en appliquant une marge sur les coûts alors que les autres secteurs voyaient leurs prix gelés. Tel

fut le cas lors de la phase d'hyper-inflation bolivienne, du « Fujichoc » au Pérou, ou encore lors de la stabilisation hétérodoxe du plan Cruzado au Brésil (URANI et WINOGRAD, 1992).

À l'heure actuelle, l'interrogation sur le mode de formation des prix dans le secteur informel reste entière. Si la structure des marchés de produits informels étaient effectivement plus concurrentielle que celle en vigueur pour les produits du secteur moderne, on pourrait s'attendre que les prix y soient inférieurs (dans le cas de produits où il existe une substitution possible entre les deux secteurs), moins dispersés et plus flexibles.

Or, rien n'assure que tel soit effectivement le cas. Certains arguments semblent plaider en faveur d'un tel état de fait : coût du travail plus faible dans le secteur informel, taux d'imposition apparent réduit (voire nul), productivité apparente du capital supérieure, charge financière (taux d'endettement) limitée. Mais un certain nombre de facteurs jouent en sens inverse : technologies moins productives, économies d'échelle limitées, approvisionnement au détail, rationnement sur le marché du crédit et, plus généralement, coûts de transactions plus importants engendrés par la situation d'extra-légalité. En fin de compte, il est impossible de pondérer ces effets, et donc de porter un jugement sur la dynamique des prix comparée formelle/informelle, faute d'études sur ce thème.

Finalement, contrairement à une idée reçue et largement véhiculée par les études les plus sérieuses (voir, par exemple, CHHIBBER, 1991), sur le marché des biens, les prix sont fortement contrôlés en Afrique, même francophone. Au Cameroun par exemple, et suite à la libéralisation des prix, les produits sur liste restreinte qui restent sous contrôle représentent encore près de 40 % du panier de consommation.

## Le cloisonnement des marchés et les rigidités structurelles

Autre problème posé à la macro-économie qui opère sur une base nationale : celui de la multitude des espaces régionaux partiellement déconnectés. On sait qu'en Afrique notamment le niveau des prix varie sensiblement d'une région à l'autre, suite au faible développement des infrastructures locales (moyens de communication, capacités de stockage, etc.) et aux coûts élevés de l'information, qui limitent la mobilité des facteurs de production.

Il est donc peu plausible que les marchés, branche par branche, soient effectivement unifiés. Mais, même en acceptant la fiction de l'existence d'une multitude de marchés locaux où offres et demandes se rencontrent librement et se dénouent dans un prix local d'équilibre, on se trouve confronté à un redoutable problème d'agrégation, pour

TABLEAU II
Liste des produits camerounais toujours sous contrôle après la libéralisation de 1991

| | Exemples d'entreprises publiques | Participation publique* |
|---|---|---|
| BIENS | | |
| 1. Eau | Snec | 100 |
| 2. Électricité | Sonel | 100 |
| 3. Produits pétroliers | Sonara | 93 |
| 4. Produits bitumeux | Sonara | 93 |
| 5. Viandes fraîches, réfrigérées et congelées | Élevage de Muyuka | 1 |
| 6. Poissons frais réfrigérés ou congelés | | 1 |
| 7. Gruaux et semoule de maïs (gritz) | | 20 |
| 8. Riz | Semry | 20 |
| 9. Farine de blé et de maïs | SCM | 20 |
| 10. Huiles végétales brutes ou raffinées | Socapalm, Sodecoton | 62 |
| 11. Sucre brut ou raffiné | Sosucam, Nosuca | 98 |
| 12. Pain | Boulangeries Cocotiers | 62 |
| 13. Produits phamaceutiques ou vétérinaires | | 0 |
| 14. Savons de ménage | Lanavet | 75 |
| 15. Sacs de jute | SCS | 86 |
| 16. Livres et manuels scolaires | Imprimerie nationale | 49 |
| SERVICES | | |
| 1. Transports collectifs de voyageurs (route, air, train) | Camair, Regifercam | |
| 2. Transports de produits pétroliers et emballages | SCDC | |
| 3. Service de l'Office national des ports du Cameroun | ONPC | |
| 4. Services des auxiliaires maritimes à l'importation | | |
| 5. Hôtellerie et restauration | Socatour | |
| 6. Formations sanitaires privées | | |
| 7. Formation, hébergement, et pension des établissements scolaires privés, laïcs ou confessionnels | | |

* En pourcentage du chiffre d'affaires.

*Sources :* Calcul à partir du recensement industriel 1983/1984.

lequel aucune solution n'a été proposée à ce jour. Cette juxtaposition de marchés locaux et de prix d'équilibre peut-elle être traduite en un seul grand marché national, caractérisé par un seul prix d'équilibre ?

Ce problème n'est pas spécifique au marché des biens. Ainsi, dans une étude qui analyse l'impact des changements institutionnels sur la formation des salaires sur longue période en France, BOYER (1979 : 99-118) montre qu'au moment de la révolution industrielle, les forces concurrentielles semblent jouer à un niveau local, et se rapprocher du modèle néo-classique de concurrence pure et parfaite. Cependant, la nature régionale de la plupart des marchés du travail ne permet pas d'obtenir les propriétés du modèle au niveau national, notamment d'assurer le plein-emploi et d'égaliser la rémunération du travail à qualification donnée.

Les études qui analysent les performances des économies africaines dans une perspective comparative[9] convergent pour stigmatiser leurs rigidités structurelles. La déficience des infrastructures limite la circulation des facteurs, des marchandises et de l'information. Ce manque de connexions interrégionales et intersectorielles rend le tissu économique discontinu, freine la formation des marchés et en limite l'efficacité lorsqu'ils existent. D'où l'émergence d'une multiplicité de systèmes de prix et une segmentation marquée des marchés des biens et services, du capital et du travail.

Ce manque de flexibilité structurelle, hors prix, est un facteur qui explique grandement la faible compétitivité des pays africains, ainsi que le peu de réaction des producteurs aux incitations de prix (JACQUEMOT et ASSIDON, 1988). Ce dernier point nous amène à mettre en doute la modélisation retenue des marchés d'exportation, notamment agricoles.

En effet, si les mécanismes concurrentiels jouaient de manière efficace, donc si les signaux de prix orientaient correctement l'allocation des ressources, les élasticités-prix de l'offre devraient être significatives (c'est effectivement ce que l'on observe dans le modèle). Comme ces dernières se sont révélées insignifiantes dans la plupart des cas, on peut raisonnablement présumer que les ajustements offre-demande ne sont pas walrasiens en Afrique. C'est d'ailleurs pour cette raison que des modèles de déséquilibre ont été proposés récemment pour approcher la dynamique de l'offre agricole dans ces pays (BERTHELEMY et MORISSON, 1989).

## Sous les régulations publiques, le marché ?

Le diagnostic des macro-économistes sur la présence du marché est fondé sur l'idée que, en amont des réglementations (code du travail et des investissements, contrôle des prix, etc.), il y a le marché. Supprimez-les, et il réapparaîtra.

Malheureusement, la flexibilité (ou la flexibilisation) des prix ne suffit pas à créer le marché. Cette croyance procède d'une sorte de nouveau mythe du bon sauvage en fait d'histoire économique. À l'origine, il y avait le marché. Non pas les marchés physiques locaux, avec leurs règles propres, mais *le Marché* au sens de la théorie économique. Et puis progressivement se sont installés le secteur public, les monopoles,

[9] En général, les études comparatives mettent en regard les économies d'Afrique subsaharienne et celles d'Asie du Sud-Est, dans la mesure où les conditions initiales (niveau de développement dans les années soixante et soixante-dix) y étaient plus proches que celles en vigueur en Amérique latine, globalement plus industrialisée (TROTIGNON, 1992).

tous les éléphants blancs d'Afrique et d'ailleurs avec leurs cortèges d'entraves à la concurrence, de réglementations génératrices de distorsions et d'inefficiences.

Cette croyance naïve se conjugue très mal avec les travaux d'histoire économique sur la genèse des économies de marché dans les pays développés, dont ceux de BRAUDEL (1979) fournissent les meilleurs exemples.

Cependant, cette croyance n'en est pas moins pernicieuse. On dérégule à tour de bras, même les institutions les moins directement liées avec l'activité productive (santé, système scolaire), et on en attend mécaniquement les bienfaits naturels de l'économie de marché. Par exemple, et face à un problème avant tout de stabilisation (on cherche à équilibrer les finances publiques), on licencie les fonctionnaires avec, implicitement, l'idée que, puisqu'ils échapperont au secteur public, ils entreront nécessairement dans la sphère privée (formelle ou informelle), et que la machine économique repartira spontanément.

## Le marché du travail

Les restrictions que nous avons émises sur les hypothèses des auteurs quant à l'existence de mécanismes de concurrence et de flexibilité des prix sur le marché des biens valent tout aussi bien sur le marché du travail.

Nous ne reviendrons pas ici sur la critique externe apportée au concept de marché du travail qui fait du travail une marchandise comme une autre dont le prix est le salaire, pour nous attacher à la seule critique interne du choix des modélisateurs en matière de marché du travail.

Les modes de bouclage retenus (tabl. I) pour les deux archétypes ne divergent que dans le cas du secteur moderne, le marché du travail agricole étant supposé concurrentiel sur les deux continents. Alors que les salaires réels sont totalement rigides en Amérique latine (conservation du pouvoir d'achat de la main-d'œuvre), ils sont censés pouvoir baisser en Afrique à travers l'inflation. Donc, toutes choses égales par ailleurs, on aurait pu attendre un taux de chômage plus faible en Afrique qu'en Amérique latine.

Pour apprécier la validité empirique de ces formalisations, nous examinerons successivement les données disponibles sur le taux de chômage et sur les salaires dans les différents pays en question. En bonne théorie, si le marché du travail fonctionnait sur un mode concurrentiel (apurement par les prix), le chômage devrait être réduit au minimum et les salaires réels devraient s'ajuster aux conditions

prévalantes d'offre et de demande. Il faut toutefois noter que la persistance du chômage ne signifie pas nécessairement que les marchés du travail sont imparfaits, c'est-à-dire que les salaires sont rigides (voir HORTON *et al.*, 1991). Il existe au moins deux autres raisons possibles :

— les imperfections sur les autres marchés (ce qui est pris en compte par le modèle ; cf. tabl. I) ;

— la rétroaction des salaires sur la demande globale.

## Des taux de chômage très élevés en Afrique

Si les statistiques sur l'activité des ménages et sur les revenus du travail sont nombreuses en Amérique latine[10], tel n'est pas le cas de l'Afrique où les données sont particulièrement lacunaires. On connaît assez bien les caractéristiques du marché du travail urbain au cours de la dernière décennie (grâce notamment aux travaux du Programme régional pour l'emploi en Amérique latine et aux Caraïbes [Préalc], antenne régionale du Bureau international du travail [BIT]). En Afrique, les sources quantitatives sont extrêmement limitées (absence presque totale de séries temporelles), car les enquêtes sur l'emploi auprès des ménages sont rares. On peut toutefois tenter de réunir les séries disponibles dans différentes publications.

Le tableau III présente les taux de chômage urbain pour 12 pays latino-américains à trois dates de la décennie quatre-vingt (1980, 1984, 1989). Ces trois dates correspondent à trois points distincts du cycle économique latino-américain. Globalement, et malgré les rythmes conjoncturels spécifiques à chaque pays, 1980 marque la dernière année de pré-crise ouverte ; 1984, un point bas du cycle, tandis qu'en 1989 s'amorce un début de récupération pour de nombreuses économies.

Pour l'Afrique subsaharienne, il faut se contenter d'informations plus hétérogènes puisqu'elles concernent des dates différentes (toutes comprises entre 1981 et 1991), des couvertures géographiques variables (certaines ne touchent que la capitale) et des échantillons souvent plus faibles (Madagascar, Guinée, Cameroun). Malgré ces limites, nous avons pu constituer une série de taux de chômage pour 15 pays du continent.

Premier constat, le taux de chômage urbain est systématiquement plus élevé en Afrique qu'en Amérique latine. Il y est de deux à trois fois plus fort, puisqu'il varie en moyenne entre 6 et 11 % en Amérique

[10] La plupart des pays disposent d'enquêtes périodiques auprès des ménages sur l'emploi (urbain dans la majorité des cas).

TABLEAU III
Taux de chômage urbain en Afrique et en Amérique latine

| AMÉRIQUE LATINE | 1980 | 1984 | 1989 | AFRIQUE | |
|---|---|---|---|---|---|
| Argentine | 2,3 | 3,8 | 7,6 | Botswana (1984/1985) | 31,2 |
| Bolivie | 7,5 | 13,3 | 10,2 | Cameroun (1990/1991) | 29,3 |
| Brésil | 6,2 | 7,5 | 3,3 | Côte-d'Ivoire (1986) | 20,0 |
| Colombie | 9,7 | 13,5 | 9,6 | Guinée (1990/1991) | 19,0 |
| Costa Rica | 6,0 | 7,9 | 3,7 | Éthiopie (1981) | 23,0 |
| Chili | 11,7 | 18,5 | 7,2 | Kenya (1986) | 16,2 |
| Mexico | 4,5 | 6,3 | 2,9 | Madagascar (1989) | 13,1 |
| Panama | 9,8 | 11,1 | 22,0 | Mali (1989) | 12,8 |
| Paraguay | 4,1 | 7,4 | 6,1 | Nigeria (1985) | 9,7 |
| Pérou | 7,1 | 10,0 | 7,9 | Sénégal (1989) | 18,6 |
| Uruguay | 7,4 | 14,5 | 8,6 | Sierra Leone (1988) | 14,8 |
| Venezuela | 6,6 | 14,0 | 9,7 | Somalie (1982) | 22,3 |
| | | | | Tanzanie (1984) | 21,6 |
| | | | | Zambie (1986) | 10,0 |
| | | | | Zimbabwe (1986/1987) | 18,3 |
| Moyenne | 6,9 | 10,7 | 8,2 | Moyenne | 20,0 |
| Médiane | 6,8 | 10,5 | 7,7 | Médiane | 18,6 |

*Sources : Amérique latine*, Prealc, 1985 ; Prealc, 1991.
*Afrique*, Pecta, 1991 ; IIES, 1992.

latine entre les trois dates considérées et qu'il atteint 20 % en Afrique[11]. C'est le Nigeria qui enregistre le taux de chômage le plus faible (9,5 %), tandis qu'il touche près de 30 % de la population active au Cameroun (29,3 %) et au Botswana (31,2 %). Il est intéressant de noter que le niveau moyen du chômage au Maghreb est plus proche de celui que connaît l'Afrique subsaharienne que de celui enregistré en Amérique latine (23 % en Algérie, en 1989 ; 15,5 % au Maroc, en 1986 ; 16,2 % en Tunisie en 1989 ; sources : IIES, 1991).

Ce résultat mérite d'être affiné, dans la mesure où les taux de chômage sont sensibles à des chocs de court terme (récession) ou à des tendances structurelles (pression démographique et exode rural) très différents d'un continent à l'autre. Il est clair que la croissance excessivement rapide de la population urbaine, donc de l'offre de

[11] Il faut noter que ce résultat mérite d'être souligné, dans la mesure où d'autres travaux (comme celui de HORTON *et al.*, 1991) n'obtiennent pas de spécificité marquée pour les taux de chômage en Afrique, à partir de l'étude de cas de quatre pays africains (Côte-d'Ivoire, Égypte, Ghana, Kenya), par rapport à l'Amérique latine. Pour ces auteurs, c'est plutôt le comportement des salaires réels qui différencie les groupes de pays.

travail urbain en Afrique (conjonction d'une migration campagne-ville massive et d'un fort taux d'accroissement naturel) pèse d'un poids décisif sur la capacité d'absorption de l'emploi urbain. De plus, la récession des années quatre-vingt, et ses conséquences sur la demande de travail, n'ont pas touché de la même façon et avec la même intensité les deux continents.

Nous avons donc estimé une régression en coupe transversale du taux de chômage en fonction du taux de croissance de la population urbaine (effet d'offre de travail), du taux de croissance du produit

TABLEAU IV
Estimation du taux de chômage urbain

TCHO = 11,05 + 1,26*PURB• - 0,26*PIB• - 6,32*1 Amérique latine/Afrique
(2,86) (2,25) (-0,81) (-2,27)

N = 26 ; $R^2$ ajusté = 0,56 ; t de Student entre parenthèses. avec :

TCHO = taux de chomâge urbain (tableau II)
PURB• = taux de croissance annuel moyen de la population urbaine sur 10 ans ;
PIB• = taux de croissance annuel moyen du PIB au cours des 5 années précédant l'enquête.

intérieur brut urbain (effet de demande de travail) et d'une variable indicatrice égale à *un* pour tous les pays d'Amérique latine et à *zéro* pour les pays d'Afrique.

L'équation donne des résultats satisfaisants avec un $R^2$ ajusté de 0,56 et les signes attendus des variables d'offre de travail et de demande de biens, même si le coefficient n'est pas significatif dans ce dernier cas. De plus, même en tenant compte de ces facteurs, le taux de chômage africain reste en moyenne et significativement supérieur de plus de six points par rapport à celui enregistré en Amérique latine.

Cela doit conduire à revoir une conception classique du fonctionnement du marché du travail. La comparaison des taux de chômage dans les pays industrialisés et en Amérique latine et le constat de leur supériorité dans les premiers amènent généralement à conclure que le chômage n'est pas un indicateur pertinent des tensions sur le marché du travail dans les pays en développement[12].

[12] Rappelons que la définition du chômage, au sens du Bureau international du travail, retenue dans les enquêtes auprès des ménages, est particulièrement restrictive, puisque est déclaré chômeur, toute personne en âge de travailler, qui n'a pas travaillé, *ne serait-ce qu'une heure au cours de la semaine de référence*, qui cherche activement un emploi et qui est disponible pour travailler.

En effet, en l'absence d'indemnisations, l'individu qui ne dispose pas de ressources propres (patrimoine, transferts familiaux, etc.), soit l'immense majorité de la main-d'œuvre, doit, pour survivre, créer son propre emploi sur le marché secondaire de l'emploi (sans barrière à l'entrée). Dans cette perspective, le chômage est donc une situation réservée à des groupes privilégiés (ce que confirme le niveau élevé de qualification des chômeurs en Amérique latine), tandis que les tensions se manifesteraient en priorité dans le niveau du sous-emploi.

En déclinant cette logique, il était raisonnable de penser que le taux de chômage urbain en Afrique eût été encore inférieur à celui enregistré en Amérique latine, étant donné l'état tout à fait embryonnaire de la protection sociale, la faiblesse des codifications de la relation salariale, du taux de syndicalisation et du taux de salarisation.

En attendant de mieux comprendre le mode de formation du chômage urbain en Afrique, l'importance massive du phénomène nous induit à présumer l'existence de très fortes rigidités sur le marché du travail de ce continent. En particulier, les théories du chômage volontaire ou quasi volontaire *(job search)*, déjà fortement contestées dans le cadre des économies développées eu égard à un niveau du chômage proche de 10 % (LINDBECK, 1992), sont, *a fortiori*, incompatibles avec des taux de chômage africains qui dépassent 20 %, alors même que le chômage n'y est pas indemnisé.

Au-delà du différentiel Afrique/Amérique latine, l'hypothèse du « chômage de luxe », mise en avant et popularisée par MYRDAL (1968)[13] il y a près de vingt-cinq ans à propos de l'Inde, a fait long feu. Elle a d'ailleurs été sévèrement critiquée par une étude récente de l'Organisation de coopération et de développement économiques (TURNHAM et EROCAL, 1990). Cette remise en question, fondée sur les quelques données empiriques sur la montée et la structure du chômage dans les pays en développement au cours des dix dernières années, doit conduire à engager un travail de réflexion original sur les déterminants du chômage, que ne semblent pas pouvoir satisfaire les nouveaux développements de la théorie économique appliquée aux pays industrialisés (salaire d'efficience, modèles *insider-outsider* et contrats implicites, etc.).

Sans prétendre expliquer proprement les écarts de taux de chômage entre l'Afrique et l'Amérique latine, on peut avancer quelques éléments d'interprétation. En premier lieu, le taux de chômage n'est pas seulement fonction de la dynamique de la demande, mais aussi

[13] Jusqu'au milieu des années quatre-vingt, l'acceptation de cette hypothèse a conduit les organismes internationaux chargés des politiques économiques aussi bien que les chercheurs à délaisser la thématique du chômage dans les pays en développement.

de son niveau absolu. En particulier, la capacité d'absorption du secteur informel, comme remède au chômage, est limitée par le niveau des revenus distribués dans le secteur moderne. En deçà d'un certain seuil, lorsque la demande salariale est trop faible (comme c'est le cas en Afrique, où la proportion des actifs occupés dans le secteur moderne est largement minoritaire), il n'est plus possible aux individus qui n'ont pas accès aux emplois formels de créer leur propre emploi dans le secteur informel, faute de débouchés.

En second lieu, et au niveau micro-économique cette fois, il semble que les structures familiales africaines autorisent des taux de « pression communautaire » nettement supérieurs à ceux enregistrés en Amérique latine. La prédominance des familles élargies, l'importance des transferts entre ménages et les traditions culturelles spécifiques, étudiées en particulier par MAHIEU (1990), rendent socialement plus acceptables la situation de recherche d'emploi pour la population en âge de travailler, et sa prise en charge par des membres de la communauté qui bénéficient d'un revenu (donc dans la plupart des cas d'un emploi).

Malheureusement, il n'est pas possible de tester économétriquement ces hypothèses, faute d'informations statistiques par pays. Cependant, elles semblent compatibles avec les sources dont nous disposons pour deux pays, le Mexique et le Cameroun, dont les taux de chômage sont de 2,9 % (premier trimestre 1992) et de 24,6 % (premier trimestre 1993), à partir de données d'enquêtes auprès des ménages. Ainsi, la part des actifs qui sont employés dans le secteur moderne dépasse 75 % à Mexico alors qu'elle n'atteint que 32 % à Yaoundé. En outre, le nombre moyen d'actifs potentiel par ménage est respectivement, dans les deux capitales, de 2,6 et de 3,8 (condition permissive du chômage).

Pour aller plus loin, il est intéressant de se pencher sur l'autre variable d'ajustement du marché du travail, à savoir la flexibilité des salaires réels et nominaux.

## Des salaires réels plutôt flexibles en Amérique latine

Si les données sur le chômage ne permettent de tester qu'indirectement et imparfaitement les hypothèses avancées en matière de marché du travail, l'analyse des séries de salaires est plus fondamentale, dans la mesure où le fonctionnement de ce marché est directement formulé en ces termes dans le modèle.

Malheureusement, le diagnostic sur le degré de rigidité des salaires (et plus généralement de la rémunération du travail) exige la disponibilité de séries temporelles. Alors que la dynamique des salaires est relativement bien documentée en Amérique latine, les

statistiques sont beaucoup plus lacunaires (voire inexistantes) en Afrique.

Un regard rapide sur les données de salaires en Amérique latine montre que l'indexation des salaires nominaux aux prix est loin d'être unitaire (au moins à court et moyen terme), comme il est postulé dans le modèle. Ainsi, pour le sous-continent, les salaires réels du secteur moderne privé[14] ont régressé de plus de 13 % entre 1980 et 1983. Ce recul du pouvoir d'achat des salaires est largement supérieur à la contraction du produit intérieur brut non agricole, qui atteint 4,1 % sur la période.

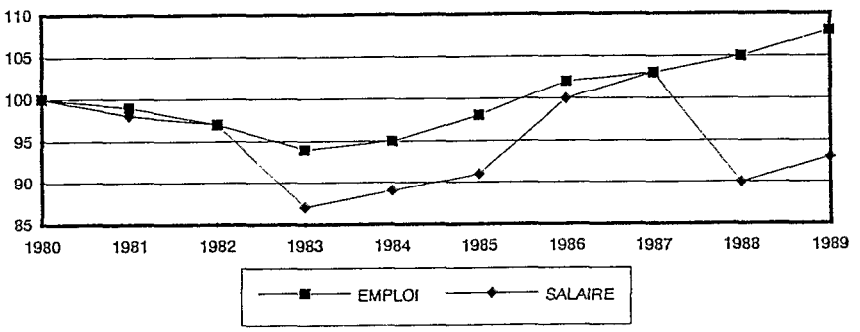



FIG. 1. — Dynamique de l'emploi et des salaires réels dans le secteur moderne privé en Amérique latine (1980-1983).
Sources : PREALC, 1991.

Malgré la divergence dans la structure économique et dans les stratégies d'ajustement des différents pays latino-américains, l'élasticité à la baisse des salaires réels du secteur moderne est significative dans la majorité des pays. Même dans des pays où la législation du travail et/ou le pouvoir syndical sont très contraignants (comme le Costa Rica ou le Mexique), la flexibilité des salaires est forte. De plus, cette flexibilité existait déjà au début des années quatre-vingt, c'est-à-dire avant la phase de dérégulation accélérée du marché du travail mise en œuvre dans le cadre des politiques d'ajustement.

Ainsi, au Costa Rica, entre 1980 et 1982 les salaires réels ont perdu plus de 30 % alors que le produit intérieur brut ne chutait que de 9 %, dans un contexte institutionnel pourtant très loin du modèle concurrentiel (GINDLING et BERRY, 1992). Dans le cas du Mexique, entre 1981 et 1983, la compression salariale a été l'une des plus brutales d'Amérique latine. Au cours de ces deux années de récession,

[14] Le secteur privé moderne est défini comme l'ensemble des entreprises de plus de 10 personnes ; voir PRÉALC (1991).

le produit intérieur brut diminue de 5 % (taux cumulé), mais le salaire moyen comme le salaire minimum réels s'effondrent (— 25 %), tandis que la part des salaires dans le produit intérieur brut régresse de 37,5 % à 29,5 %. Cette violence de l'ajustement salarial en Amérique latine est sans commune mesure avec ce qu'ont pu connaître les économies développées dans un contexte de crise.

La variabilité des salaires réels, et plus spécifiquement l'absence de rigidité à la baisse, n'est d'ailleurs pas nécessairement une preuve de la prééminence de mécanismes concurrentiels sur le marché du travail. Dans plusieurs pays latino-américains, le salaire minimum, qui servait de prix directeur sur le marché du travail (au moins pour le secteur moderne), était indexé sur l'inflation passée. Aussi, mécaniquement, cette procédure a engendré une perte de pouvoir d'achat en période d'accélération de l'inflation, et réciproquement, un gain en phase de décélération.

Finalement, les travaux comparatifs menés sur l'ajustement du marché du travail (HORTON *et al.*, 1994) montrent clairement que le dispositif institutionnel du marché du travail a souvent été accusé à tort d'être à l'origine des problèmes. D'une part, certaines économies à fort contrôle législatif (Mexique, Costa Rica) ont montré une aptitude à la flexibilité comparable à d'autres pays où les relations de travail sont faiblement régulées (Bolivie, Chili). D'autre part, il apparaît que le démantèlement de l'appareil institutionnel n'est ni nécessaire

TABLEAU V
Variation des salaires réels en Amérique latine 1980-1989
(en pourcentage de variation sur toute la période)

| | Industriel | Minimum |
|---|---|---|
| Argentine | -25 | -32 |
| Bolivie | -8 | -63 |
| Brésil | -1 | -31 |
| Colombie | 18 | 10 |
| Costa Rica | -16 | 10 |
| Chili | 3 | -36 |
| Mexico | -38 | -53 |
| Panama | 5 | 0 |
| Paraguay | 8 | 37 |
| Pérou | -40 | -77 |
| Uruguay | 21 | -21 |
| Venezuela | -35 | -23 |

Sources : Prealc *op. cit.*

(Costa Rica) ni suffisant (Bolivie) pour assurer le bon fonctionnement du marché du travail et, plus globalement, pour réussir l'ajustement.

En Afrique, la flexibilité des salaires réels dans le secteur moderne est elle aussi particulièrement forte, et ce depuis longtemps. Ainsi,

l'analyse temporelle des salaires moyens montre que ceux-ci ont été divisés par deux entre 1970 et 1985 (COCLOUGH, 1991) en termes réels, soit une chute plus marquée encore que dans les autres régions en développement. Globalement, la dynamique des salaires africains semble s'inscrire dans un cadre d'ajustement à la demande : croissance

TABLEAU VI
Dynamique des salaires réels non agricoles en Afrique 1971-1986
(pourcentage de variation annuelle)

| | 1971-1979 | 1979-1986 |
|---|---|---|
| Burundi | -2,4 | 2,3 |
| Ghana | -13,4 | -18,6 |
| Kenya | -1,9 | -3,3 |
| Malawi | -1,9 | -7,5 |
| Maurice | 5,3 | -3,6 |
| Sierra Leone | -5,3 | -14,3 |
| Tanzanie | -3,4 | -17,3 |
| Zambie | -4,7 | -4,6 |
| Zimbabwe | 1,5 | 0,2 |
| Afrique | -2,9 | -7,4 |
| Amérique latine | -0,5 | -0,3 |
| Asie | 0,2 | 1,5 |

*Sources : Coclough op. cit.*

salariale en période d'expansion de la demande (jusqu'au début des années soixante-dix), et mouvement inverse ensuite.

Cependant, ce résultat ne doit pas induire à conclure hâtivement que les « forces du marché » sont les seuls facteurs de la dynamique salariale en Afrique. En premier lieu, il ne faut pas oublier que, dans de nombreux pays, les salaires sont fixés de manière institutionnelle, même si les déréglementations récentes tentent de remettre en question ce principe. Ainsi, au Cameroun, la grille salariale en vigueur jusqu'au début 1993 fixait le salaire nominal de l'ensemble de la population active en fonction de la région, du grade (niveau scolaire) et de l'échelon (ancienneté)[15]. En second lieu, il faut souvent aller chercher en dehors du marché du travail les mouvements de salaires réels et, en particulier, à travers la gestion du taux de change (surévaluation dans un premier temps, puis dévaluations compétitives).

En fin de compte, la question que l'on doit se poser est : peut-il y avoir économie de marché sans classe entrepreneuriale conséquente,

[15] Une des mesures centrales du nouveau code du travail dans ce pays est justement de faire dépendre le salaire de l'emploi effectivement occupé et pas seulement du niveau scolaire.

sans un certain niveau d'homogénéisation spatiale, sans généralisation de l'économie monétaire ?

## CONCLUSION

La lecture récente des résultats comparés des politiques d'ajustement structurel en Afrique et en Amérique latine est particulièrement instructive. Ce n'est pas en Afrique que les politiques d'ajustement structurel ont porté leurs fruits mais dans les économies les plus développées du continent latino-américain (Mexique, Chili, Costa Rica). S'il y a effectivement eu une flexibilisation des différents marchés dans ces pays, celle-ci n'a pu être mise à profit que parce qu'on y trouvait une offre préexistante prête à produire, ou que les conditions d'émergence de cette offre étaient préalablement réunies.

Les mesures qui visent à libéraliser l'ensemble des prix peuvent éventuellement constituer une condition nécessaire de l'instauration des marchés, elles ne sont en aucun cas une condition suffisante. Malheureusement, et trop souvent encore, les politiques d'ajustement structurel ne vont pas au-delà de cette certitude. Mais le miracle ne se produira pas : l'éradication des différentes législations qui régissent l'activité économique ne sera pas à l'origine de lendemains qui chantent.

Finalement, il faut souligner le risque d'exercices de modélisation appliqués à des pays dont on connaît mal la dynamique et, surtout, insister sur les conséquences qu'ils pourraient avoir sur la politique économique préconisée par les bailleurs de fonds. Nous ne prétendons pas que l'étude de modélisation comparée soit dépourvue d'intérêt[16]. Mais à naviguer entre la *tautologie* (dans le cadre du paradigme de l'équilibre général, toute forme de rigidités inhibe les mécanismes de marché et conduit à des solutions sous-optimales) et la *simplification extrême* que les données empiriques disponibles ne permettent pas de valider (les archétypes proposés peuvent n'avoir rien à voir avec les économies qu'ils sont censés styliser), il est possible de justifier des interventions concrètes dans un sens précis à partir de spécifications largement erronées.

L'aspect le plus stimulant de l'exercice de modélisation comparée est bien de mettre en lumière le formidable besoin de connaissances encore nécessaires pour comprendre le fonctionnement de l'*économie*

[16] Tout en reconnaissant la grande diversité « intra-continentale », il est légitime de s'interroger en termes de blocs géographiques, même si un critère de partition plus discriminant eût été la plus ou moins bonne réaction aux politiques d'ajustement.

*réelle des pays en développement*, notamment en Afrique. Nous avons pu constater ces lacunes tant sur le marché du travail que sur le marché des biens, marchés pourtant les mieux documentés. Il serait sans doute intéressant d'étendre la réflexion aux marchés monétaires, et aux marchés des titres (nationaux et internationaux), sur lesquels nous sommes actuellement particulièrement démunis.

Cela nécessitera la réalisation de nombreuses opérations de terrain jusqu'alors négligées[17]. C'est aussi l'amorce d'un véritable défi pour les macro-économistes, qui devront être jugés sur leur capacité à intégrer et à modéliser les mécanismes effectifs mis à jour.

## BIBLIOGRAPHIE


BERNARD (Ch.), 1991. — « Le marché du travail urbain en Algérie », *Discussion Papers*, n° 34, IIES, Genève, 48 p.

BERTHELEMY (J.-C.) et MORISSON (C.), 1989. — *Développement agricole en Afrique et offre de biens manufacturés*, Paris, OCDE, 100 p.

BOURGUIGNON (F.), MELO (J. DE) et SUWA (A.), 1991. — Distributional Effects of Adjustment Policies : Simulations for Archetype Economies in Africa and Latin America, *The World Bank Economic Review*, vol. V, n° 2, Washington, 1991 : 339-366.

BOYER (R.), 1979. — Wage formation in historical perspective : The French Experience, *Cambridge Journal of Economics*, vol. III : 99-118.

BRAUDEL (F.), 1979. — *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, 3 vol., vol. I, *Les structures du quotidien*, 544 p., vol. II, *Les jeux de l'échange*, 600 p., vol. III, *Le temps du monde*, 607 p., Paris, Armand Colin.

CHHIBBER (A.), 1991. — Africa's Rising Inflation. Causes, Consequences and Cures, *PRE Working Paper*, n° 577, Washington, Banque mondiale, 30 p.

COCLOUGH (G.), 1991. — « Wage flexibility in sub-Saharan Africa : Trends and explanations », *in* STANDING et TOKMAN (éd., 1991) : 211-232.

COUR (J.-M.), 1989. — *L'économie réelle du Zaïre : Rapport provisoire*, Washington, Banque mondiale, 70 p.

GINDLING (T. H.) et BERRY (A.), 1992. — The Performance of The Labor Market Recession and Structural Adjustment : Costa Rica in The 1980s, *World Development*, vol. XX, n° 11, Oxford : 1599-1616.

HORTON (S.), KANBUR (R.) et MAZUMDAR (D.) [dir.], 1994. — *Labour markets in an era of adjustment* », Washington, Banque mondiale, Institut du développement économique, 250 p.

HORTON (S.), KANBUR (R.) et MAZUMDAR (D.), 1991. — Le marché du travail en période d'ajustement dans douze pays en développement, *Revue Internationale du travail*, vol. CXXX, n° 5-6, Genève : 595-623.


[17] Soit que ces opérations n'aient jamais eu lieu, soit que les informations collectées n'aient jamais été exploitées.

JACQUEMOT et ASSIDON (E.), 1988. — *Politiques de change et Ajustement en Afrique*, Paris, ministère de la Coopération et du Développement, 218 p.

LACHAUD (J.-P.), 1991. — « Le marché du travail en Tunisie : structure, déséquilibre et ajustements », *Discussion Papers*, n° 35, IIES, Genève, 57 p.

LATOUCHE (S.), 1991. — *La planète des naufragés. Essai sur l'après développement : Essais*, Paris, La Découverte.

LINDBECK (A.), 1992. — Macroeconomic theory and the labor market, *European Economic Review*, n° 36, North Holland : 209-235.

MAHIEU (F. R.), 1990. — *Les fondements de la crise en Afrique*, Paris, L'Harmattan.

MYRDAL (G.), 1968. — *Asian Drama. An Inquiry Into the Poverty of Nations*, New York, The 20th. Century Fund and pantheon Books, 302 p.

PRÉALC, 1991. — *Empleo y equidad : el desafio de los 90*, Santiago, OIT, 98 p.

SALAHDINE (M.), 1991. — « Le marché du travail urbain au Maroc », *Discussion Papers*, n° 33, IIES, Genève, 34 p.

STANDING (G.) et TOKMAN (V.) [éd.], 1991. — *Towards social adjustment. Labour market issues in structural adjustment*, Genève, ILO, 348 p.

TROTIGNON (J.), 1993. — « Pourquoi les politiques d'ajustement ont-elles généralement mieux réussi en Asie du Sud-Est qu'en Afrique ? », *Économie et statistique*, Paris, Insee, n° 264 : 33-51.

TURNHAM (D.) et EROCAL (D.), 1990. — Unemployment in Developing Countries : New Light on an Old Problem, Paris, OECD Development Centre, *Technical Papers*, n° 22.

URANI (A.) et WINOGRAD (C. D.), 1992. — *Politique de stabilisation, marchés segmentés et distribution des revenus. L'expérience brésilienne : 1981-1988*, Journée de l'AFSE, *multigr.*

# Pays de l'Est : vers le marché réellement existant

Norbert HOLCBLAT*

## INTRODUCTION

Après l'ébranlement politique de la fin 1989 en Europe centrale et en Europe orientale[1], le début de l'année 1990 a été marqué par un grand optimisme dans les institutions économiques internationales (OCDE, FMI, Banque mondiale) et chez les nouveaux dirigeants des États de la région quant à la possibilité d'une transformation rapide des économies et des sociétés pour mettre en place des « économies de marché » calquées sur les pays capitalistes développés.

Le terme généralement utilisé (notamment par les organisations économiques internationales) pour caractériser les pays d'Europe centrale et d'Europe orientale, ainsi que les États issus de l'Union soviétique, est « pays en transition vers l'économie de marché ». Cette définition utilise deux concepts fondamentaux : « transition » et « économie de marché ». Mais la signification du premier terme paraît souvent à peu près réduite à celle de « mauvais moment à passer ». Quant au second, on a parfois le sentiment qu'il ne s'agit que d'un euphémisme pour éluder le mot « capitalisme ».

Outre un très net recul de la production, les événements montrent en fait des difficultés considérables, notamment pour ce qui est de l'implantation effective d'une régulation par le marché et pour la privatisation du secteur d'État. Ces difficultés renvoient à la spécificité

* *Économiste Orstom, 213, rue La Fayette, 75480 Paris cedex 10.*

[1] Par Europe centrale et Europe orientale, on entendra ici les anciens pays dits socialistes d'Europe en dehors de l'ex-URSS et de l'ex-Yougoslavie, c'est-à-dire l'Albanie, la Bulgarie, la Roumanie, la Hongrie, la République tchèque et la Slovaquie (ex-Tchécoslovaquie) et la Pologne. Les développements qui suivent concerneront principalement ces pays, la situation de l'ex-URSS ne sera abordée qu'incidemment et l'évolution de la Yougoslavie sera ignorée.

du processus en cours : une transition systémique sans équivalent dans le monde contemporain et donc différente des transformations structurelles intervenues dans divers pays du tiers monde. Le processus est rendu problématique par l'héritage de l'ancienne structure mais surtout par le fait que la mise en place des conditions générales de fonctionnement d'une économie capitaliste est un processus complexe, bien éloigné de certaines conceptions sur le caractère « naturel » du marché « auto-régulateur ».

## L'ÉTAT DES LIEUX

Un bilan publié par la COMMISSION EUROPÉENNE (1991) de la première année du processus de transition économique en Europe centrale et en Europe orientale contient la formule suivante : « *Doubtless too much was expected, too quickly* ». On ne saurait mieux dire. Comme le souligne aussi bien l'auteur de cette phrase que d'autres observateurs (COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR L'EUROPE, 1992), une des hypothèses sous-jacentes à l'optimisme des premiers temps du processus de transition était l'idée que les systèmes en place étaient tellement irrationnels et inefficients que la simple remise en cause des contraintes imposées à la société aurait un effet positif immédiat.

La transition vers le capitalisme a été en fait accompagnée en Europe centrale et en Europe orientale par une profonde récession économique dont il n'y a guère d'exemple à l'époque contemporaine, en dehors des périodes de guerre : au-delà des incertitudes sur les chiffres[2], la production globale des cinq ex-partenaires de l'Union soviétique a reculé entre 1990 et la fin de l'année 1992 de près de 30 % en moyenne, leur production industrielle est revenue au niveau atteint au milieu des années soixante-dix. En dehors de la Pologne, où on a assisté à une reprise de la production, 1993 a encore été marquée par la récession et, au mieux, par la stagnation. De façon générale, les perspectives de la production sont largement dépendantes

[2] Les données relatives à la production ne peuvent prendre en compte certains ajustements qualitatifs : la baisse de la production de biens de qualité insuffisante ou la rationalisation des investissements (qui peut impliquer l'arrêt de gaspillages comme la réalisation d'équipements inutiles, voire jamais achevés) n'est pas forcément négative. De même, une part (réduite) de la chute de la production industrielle est attribuable à la fermeture d'entreprises polluantes. Il est également exact que les données relatives à la production industrielle et au produit intérieur brut reflètent imparfaitement la contribution du secteur privé, soit par inadéquation des appareils statistiques, soit en raison de déclarations imprécises, voire inexistantes, des entrepreneurs privés quant au volume de leurs activités. Le biais qui résulte de la prise en compte imparfaite des activités privées est difficile à apprécier mais, en fait, jusqu'en 1992, il n'a d'importance que pour la Pologne et la Hongrie.

des exportations vers les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) dans la mesure où la conjoncture interne paraît devoir rester contrainte par des politiques économiques inspirées par le souci de sauvegarder ou de restaurer l'équilibre budgétaire et celui des paiements extérieurs. Le recul sensible de l'activité dans plusieurs des principaux membres de la Communauté européenne (et notamment en Allemagne) n'a donc pas été sans conséquences sur les économies d'Europe centrale et d'Europe orientale.

La profondeur de la récession a fourni matière à controverse sur les politiques économiques mises en place dans les pays d'Europe centrale et d'Europe orientale : aux tenants des « thérapies de choc » (mises notamment en application en Pologne)[3] s'opposent les partisans de politiques plus gradualistes. Ce débat recoupe partiellement celui sur l'importance relative des facteurs de récession : l'essentiel du recul de la production est parfois expliqué par la dislocation du système d'échanges qui organisait l'Europe centrale et l'Europe orientale autour de l'ex-Union soviétique. Ce point de vue est très discutable et l'importance des facteurs internes paraît bien établie (voir notamment COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR L'EUROPE, 1992), même si les pays d'Europe centrale et d'Europe orientale ont souffert de la contraction des achats soviétiques tandis qu'ils devaient désormais payer en devises leurs importations pétrolières. Il y a un fondement à la mise en cause de la responsabilité (au moins partielle) des politiques économiques adoptées en Europe centrale et en Europe orientale dans l'ampleur de la récession.

Au-delà, on peut s'interroger sur la fatalité du lien entre transition et récession. Il paraît trop tôt pour apporter à ce problème une réponse qui couvrirait tous les exemples de transformation des économies dites socialistes. Dans le cas de la Chine, on constate que le processus de réforme ne s'est pas accompagné d'une chute de la productivité ou d'un recul de la production (FMI, 1992) ; encore faudrait-il caractériser l'évolution que connaît actuellement la Chine et son devenir possible. Pour ce qui est de l'Europe de l'Est, la récession qu'elle connaît actuellement est sans commune mesure avec les tendances stagnationnistes générées par le système économique antérieur depuis le milieu des années soixante-dix. L'hypothèse d'un lien entre cette récession et la transition paraît donc raisonnable, elle est étayée par l'ampleur des transformations que suppose le

[3] La politique mise en œuvre au premier semestre 1992 par le gouvernement russe, impulsée par E. Gaïdar, mérite également le qualificatif de « thérapie de choc ». Ensuite, elle a été quelque peu infléchie en fonction des aléas des rapports de force politiques et sociaux.

démantèlement de l'ancienne organisation économique et sociale et la mise en place d'une nouvelle.

Les phénomènes en cours dans l'ancienne sphère soviétique ne peuvent s'expliquer qu'à partir de l'hétérogénéité du système économique qui y prévalait jusqu'à la fin de l'année 1989 et du capitalisme tel qu'il peut fonctionner dans les pays développés et dans les pays dits du tiers monde. Ce constat n'implique en aucun cas qu'il y avait adéquation entre les définitions que le système donnait de lui-même et sa réalité[4]. Il n'implique pas non plus l'inexistence dans les « économies de type soviétique » (expression empruntée à SAPIR [1993-a]) d'institutions et de relations analogues à celles présentes dans les « économies de marché » (notamment le salariat). Le processus de transition est donc sans équivalent et, en tout cas, de nature différente des transformations récemment intervenues dans différents pays du tiers monde : ainsi, au-delà des spécificités de ces pays (rôle de l'État, présence de structures et de mécanismes pré-capitalistes), le mode dominant de régulation de l'activité économique au Mexique ou en Inde était de type capitaliste avant même la mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel.

Un exposé des traits fondamentaux du fonctionnement des « économies de type soviétique » dépasserait le cadre de cet article. Limitons-nous à l'« entreprise » et à l'ajustement entre l'offre et la demande de biens.

Dans les économies de marché, l'entreprise est couramment définie comme un agent économique qui produit des biens ou des services en vue de leur vente ; sauf situation de monopole, l'entreprise est contrainte par son environnement ; en outre, elle est enserrée dans un réseau de règles (légales et contractuelles), en principe non négociables une fois définies. Par ailleurs, l'entreprise ne se reconnaît généralement d'autres fonctions sociales que celles qui découlent de son objet premier (cette dernière caractéristique tend à se renforcer dans la dernière période).

L'« entreprise » de l'Est s'oppose quasiment trait pour trait à ces différents points. Tout d'abord, la validation des biens produits se fait en amont : pour reprendre l'approche de ROLAND (1989), les entreprises produisent des « valeurs-indices » :

> « La valeur-indice est la mesure quantitative des biens produits dans la nomenclature du plan (quantité, poids, volume, surface)

[4] Le qualificatif « socialiste » est à notre avis inadéquat pour qualifier les sociétés d'Europe de l'Est. Le terme de « sociétés bureaucratiques » est sans doute la moins mauvaise des approximations descriptives, indépendamment des polémiques théoriques qu'il a pu susciter dans le passé.

> multipliée éventuellement par des roubles... Le système d'évaluation de l'activité des organes inférieurs par les organes supérieurs dépend avant tout de la réalisation des indices quantitatifs du plan. »

Il en résulte que le problème essentiel des entreprises est de trouver les ressources en matières premières, matériel et main-d'œuvre nécessaires pour atteindre les objectifs du plan. Comme l'écrit l'économiste hongrois KORNAI (1984) : « L'entreprise socialiste traditionnelle est fondamentalement contrainte par les ressources. » Si elle remplit les objectifs du Plan, l'entreprise peut souvent discuter ses impôts, ses conditions de crédit, ses modalités et ses conditions d'approvisionnement, etc. : son environnement est largement négociable, d'autant que la taille moyenne des entreprises industrielles des économies de type soviétique excède largement celle de leurs homologues occidentales. Dernier point, l'entreprise des économies de type soviétique exerce, par bien des aspects, une fonction sociale qui va bien au-delà de son rôle productif, comme l'entreprise du capitalisme paternaliste du XIX[e] siècle ; elle assure pour une part le logement, la protection sociale, voire le ravitaillement de ses salariés. Par ailleurs, la contrainte de ressources déjà évoquées tend à entraîner l'entreprise à remonter en amont du processus productif : pour limiter les risques de ruptures d'approvisionnement, elle fabriquera elle-même tout une série de biens qui ne ressortent pas de son « métier » principal.

Dans les économies de marché, l'ajustement entre l'offre et la demande de biens se fait par l'intermédiaire des prix ; dans sa définition la plus générale, le marché est un « mécanisme d'offre-demande-prix » (NEALE, 1975) ; il en résulte que, hormis des situations spécifiques, en principe il n'y a pas de pénurie par rapport à la demande (solvable) tant pour les biens de production que pour les biens de consommation. Les économies de type soviétique se caractérisent au contraire par l'existence de pénuries chroniques : le mauvais ajustement de l'offre et de la demande est immédiatement apparent. Des explications différentes ont été données de cette situation (nous nous en tiendrons aux auteurs déjà cités). ROLAND (1989) voit dans la contradiction entre valeur-indice et valeur d'usage la cause essentielle des pénuries (les valeurs d'usage offertes sont inadéquates par rapport aux valeurs d'usage demandées). KORNAI (1984) met en cause la « contrainte budgétaire lâche » sur les entreprises, qui les rend relativement insensibles aux prix, notamment pour ce qui concerne leurs intrants *(inputs)* ; la demande non contrainte des entreprises « siphonne » donc les ressources disponibles, notamment au détriment des ménages. Au-delà de leurs divergences, ces explications mettent l'accent sur la responsabilité de mécanismes

fondamentaux de régulation des économies de type soviétique dans les situations de pénurie.

La transition vers l'« économie de marché » suppose d'abord d'instaurer le primat de la contrainte de demande (solvable) sur les décisions des agents économiques. Il a été soutenu que c'était là un facteur essentiel et inéluctable de la contraction de l'économie dans les économies d'Europe centrale et d'Europe orientale (LASKI, 1992). En effet, le déplacement de la contrainte de l'offre vers la demande nécessite de réduire la demande pour l'ajuster au-dessous du niveau des capacités de production. Cela passe par un ensemble de mesures économiques dont la première est la libéralisation des prix qui entraîne à la fois la hausse du niveau moyen des prix et la mise en place d'un nouveau système de prix relatifs. L'inflation réduit le pouvoir d'achat de l'épargne[5] et des salaires (l'objectif est qu'ils ne suivent pas la dérive des prix) tandis que le nouveau système de prix entraîne une réorientation de la demande des ménages. Une fois les prix amenés au niveau d'équilibre, l'objectif essentiel est l'éradication des tensions inflationnistes qui pourraient surgir d'une distribution « excessive » de revenus et la stabilisation de l'économie. Pour contraindre les entreprises à s'ajuster à la demande ainsi modifiée, l'État limite ses subventions et essaie de contraindre les banques à accorder leurs crédits en fonction de critères de rentabilité. Ces mesures sont donc déjà des facteurs de récession : baisse de production et chômage apparaissent[6]. Dans une stricte logique économique libérale, la chute de l'offre n'est que transitoire et concerne pour l'essentiel des produits pour lesquels il n'existe pas de demande solvable. Très rapidement, la réforme des prix est d'ailleurs supposée réanimer l'offre[7]. Les situations de pénuries ouvertes (et donc les files d'attente) doivent donc disparaître par ajustement de la demande et augmentation de l'offre. En Europe centrale et en Europe orientale, la disparition des files d'attente est effective, l'ajustement de la demande aussi ; le problème essentiel se trouve du côté de l'offre (hors importations).

[5] L'insuffisance de l'offre de biens et ses incertitudes entraînaient une accumulation d'épargne par les ménages. Au départ de la transition, l'accent a été mis sur le risque que cette demande excédentaire potentielle ne provoque une inflation accélérée.

[6] Ces premiers enchaînements peuvent être considérés comme le coût inévitable de la transition d'un mode de régulation économique à un autre. De nombreux économistes (cf. LASKI, 1992) pensent que leurs effets ont été aggravés par des décisions de politique économique inspirées par les institutions économiques internationales et qui visent à une libéralisation accélérée de tous les aspects de la vie économique.

[7] C'est effectivement le cas dans certains secteurs : des marchandises auparavant non commercialisées ou vendues dans des circuits parallèles apparaissent ouvertement. Un des responsables de la réforme économique polonaise explique ainsi que le succès de cette réforme fut concrètement évident à ses yeux lorsqu'il vit des paysans commencer à vendre directement leurs produits dans la rue.

Loin de se ranimer, la production nationale peut entrer dans une phase de stagnation ou de faible croissance ; au vu des évolutions récentes dans les pays d'Europe centrale et d'Europe orientale, une telle forme d'équilibre de sous-emploi ne peut être exclue.

Mais la transition économique ne se joue pas seulement au niveau de l'ajustement offre/demande, elle implique également d'opérer une véritable transmutation de la nature des biens pour les rendre adéquats à une société marchande. Il faut que les « usines » de l'Est deviennent des « entreprises », les caractéristiques physiques en sont analogues (des machines, des bâtiments et de la main-d'œuvre) mais, en fait, il s'agit d'objets économiques différents, comme l'esclave est autre chose qu'un « homme de race noire » et le capital, autre chose qu'une « machine à filer le coton »[8].

## UNE « GRANDE TRANSITION »

Il s'agit donc du passage d'un système économique et social à un autre, d'une « grande transition » qui peut être analysée en référence à la définition canonique de la transition proposée par GODELIER :

> « Par l'expression "période de transition", on désigne une phase particulière de l'évolution des sociétés, la phase où celle-ci rencontre de plus en plus de difficultés, internes et externes, à reproduire les rapports économiques et sociaux sur lesquels elle repose et qui lui donnent une logique de fonctionnement et des formes d'évolution spécifiques et où, en même temps, apparaissent de nouveaux rapports économiques et sociaux qui vont, plus ou moins vite, plus ou moins violemment, se généraliser et devenir les conditions de fonctionnement d'une nouvelle société » (GODELIER, 1991).

La transition est le produit d'une évolution historique qui a vu la dégradation progressive des performances économiques et sociales

[8] Marx explique dans « Travail salarié et capital » : « *Le travail accumulé qui sert de moyen pour une nouvelle production est du capital. C'est ainsi que parlent les économistes. Qu'est-ce qu'un esclave nègre ? Un homme de race noire. Cette explication a autant de valeur que la première. Un nègre est un nègre. C'est seulement dans des conditions déterminées qu'il devient esclave. Une machine à filer le coton est une machine pour filer le coton. C'est seulement dans des conditions déterminées qu'elle devient du* capital. *Arrachée à ces conditions, elle n'est pas plus du capital que l'or n'est par lui-même de la* monnaie *ou le sucre le* prix *du sucre.* » Au-delà des différences entre les processus en cours et ceux intervenus dans les sociétés ouest-européennes au XVIII[e] siècle, force est de constater que les concepts forgés par Marx pour interpréter la mise en place originelle du capitalisme sont parmi les rares outils théoriques disponibles pour comprendre ce qui est en train de se jouer à l'Est.

des économies de type soviétique. Au-delà des descriptions rapides qui ont actuellement cours, les pays du « socialisme réel » ne représentaient pas une réalité immobile et la réflexion économique n'y était pas inexistante. Plusieurs réformes du mode de gestion de l'économie, intervenues depuis les années cinquante, ont modifié à des degrés divers certains de ses rouages. Mais, alors que ces réformes visaient dans leur principe à sauvegarder le système en l'adaptant, la transition en cours a pour objectif l'instauration de l'« économie de marché ». La base même de l'édifice est remise en cause, c'est-à-dire la combinaison du régime d'un parti unique (ou hégémonique) et de la propriété étatique des grands moyens de production. La propriété privée était globalement résiduelle dans tous les pays de l'Est et limitée à l'agriculture (avec un rôle important en Pologne), à l'artisanat et au petit commerce. La combinaison du parti unique et de la propriété étatique assurait le pouvoir de l'appareil, de la *nomenklatura*, sur la société[9]. Quant à la planification centralisée et au monopole du commerce extérieur, ils constituaient des aspects importants du fonctionnement des économies bureaucratiques (les instruments du contrôle de l'économie) mais non des fondements du système.

En partant d'une analyse analogue des régimes bureaucratiques (qu'il qualifie pour sa part de « socialistes »), CHAVANCE (1992) propose de distinguer deux niveaux de réforme dans les économies d'Europe centrale et d'Europe orientale :

> « Les *ajustements systémiques* introduisent des réformes dans la planification centralisée ou dans les autres éléments du système (agriculture, relations extérieures...), sans opérer de changement institutionnel significatif. Les *réformes radicales*, elles, modifient certaines institutions de manière substantielle (à l'exception du socle qui définit le système), avec par exemple une suppression de la planification centralisée ou une décollectivisation de l'agriculture. Si le socle institutionnel est en outre transformé dans l'un de ses éléments, ou mieux dans les deux, il s'agit d'une *déstructuration systémique*. Le changement devient qualitatif : il n'est plus intra-systémique — ce qui justifiait le terme de réforme — mais inter-systémique » (CHAVANCE, 1992).

[9] À travers l'exemple de la propriété, on voit comment ce qui a pu être décrit comme un « acquis » par les critiques de gauche des systèmes bureaucratiques (l'élimination de la propriété capitaliste) a été profondément subverti par la bureaucratie. Cela ne signifie pas que toute analyse qui distingue les « acquis » (abolition de la propriété capitaliste, plein-emploi, etc.) et les instruments de la dictature bureaucratique doive être rejetée. Ce type d'analyse n'est pas sans pertinence (notamment pour ce qui est de l'ex-Union soviétique) du point de vue historique et politique (l'idée que les entreprises leur appartiennent perdure chez certains salariés), mais il ne permet pas de rendre compte du fonctionnement du pouvoir bureaucratique.

Pour l'essentiel, les réformes intervenues dans les pays de l'Est relevaient de la première catégorie ; n'appartiennent à la seconde que la réforme tchécoslovaque de 1967-1968 (remise en cause après 1969) et le « Nouveau Mécanisme économique » hongrois mis en place à partir de 1968 et passé en suite par des phases diverses avec une radicalisation sous la pression du Fonds monétaire international (rendue possible par un endettement extérieur considérable) au cours des années quatre-vingt.

En fait, après la répression du Printemps de Prague, les années soixante-dix sont marquées (en dehors de la Hongrie) par un quasi-arrêt des tentatives de décentralisation de l'économie avec, en Union soviétique, la domination de l'immobilisme brejnévien. Un nouveau cycle s'engage après 1980 ; il correspond aux développements de la crise polonaise et ensuite aux initiatives gorbatcheviennes. Les années quatre-vingt voient une dégradation de plus en plus nette des résultats relatifs de ces économies ; il y a à la fois déclin des performances (avec un ralentissement de plus en plus net de la croissance), déclin de l'efficacité (évolution moins rapide de la productivité du travail et recul de celle du capital) et dégradation de certains indicateurs sociaux (mortalité infantile et espérance de vie évoluent négativement en Union soviétique) (DRACH, 1987). Dans ce contexte, la situation va se modifier dans le sens du changement de système. Le discours des économistes réformistes est de plus en plus marqué par le pessimisme quant aux possibilités d'amélioration des structures existantes et par l'admiration pour l'efficacité du capitalisme.

Cependant, l'analyse des sociétés bureaucratiques dans leur ultime stade d'évolution avant l'effondrement ne permet pas de déceler des mécanismes spontanés conduisant au rétablissement *rapide* du capitalisme comme mode de régulation de l'*ensemble de l'économie* : ni dans la petite économie paysanne ou artisanale, ni dans la « seconde économie », ni dans le fait que le système bureaucratique maintenait certains rapports analogues au capitalisme, ni, enfin, dans les conséquences des réformes déjà intervenues (ce dernier point peut toutefois être discuté dans le cas hongrois).

Les bases objectives internes de l'engagement du processus de restauration sont limitées ; les racines économiques fondamentales paraissent en être l'épuisement de l'ancien système et la vulnérabilité plus grande à la pression de l'extérieur (des économies capitalistes développées et du Fonds monétaire international pour les pays endettés). Du point de vue politique, il faut tenir compte, comme cela a déjà été signalé, de la crise polonaise et surtout du changement de climat consécutif à l'arrivée au pouvoir en Union soviétique de Gorbatchev (même si le « gorbatchevisme » est essentiellement une tentative de réforme intra-systémique).

Si l'on reprend les éléments ci-dessus exposés, deux voies étaient théoriquement possibles pour un processus de déstructuration du système. La première était une privatisation de l'économie impulsée par les détenteurs du pouvoir économique et politique. L'autre était la remise en cause du parti unique. En fait, les processus réels à l'Est ont eu une dimension politique essentielle et la remise en cause du pouvoir du parti unique marque une étape déterminante dans l'engagement du processus de transition[10]. C'est pendant l'année 1989 que le basculement politique s'est opéré dans toute l'Europe centrale et l'Europe orientale, soit par des négociations entre le pouvoir et les forces d'opposition (Pologne et Hongrie)[11], soit par des manifestations populaires qui ont conduit à la chute immédiate des régimes antérieurs (Allemagne de l'Est, Tchécoslovaquie, Roumanie) ou bien à des modifications des équipes au pouvoir et à l'instauration du pluripartisme (Bulgarie). En 1990, le processus s'est étendu à l'Albanie.

Pour que l'écroulement de l'ancien système politique ouvre la porte à la transition vers le capitalisme, il faut une vraie relève politique ; une étape fondamentale (après la chute des « communistes ») est donc celle de la mise en place d'équipes dirigeantes à peu près unifiées sur l'objectif et considérées comme « légitimes » par de larges secteurs de la population, notamment parmi les couches urbaines décisives dans le cadre d'un processus restaurationniste. Cela a été assez vite le cas en Pologne (au-delà de l'instabilité gouvernementale), en Hongrie et en Tchécoslovaquie (avec l'inconnue slovaque). Le processus a pris plus de temps en Bulgarie et en Albanie. Il est plus complexe en Roumanie du fait des particularités des forces qui ont succédé à Ceaucescu.

En Union soviétique, n'existait pas d'équipe politique avec une base suffisante qui partage l'objectif restaurationniste ou, du moins, qui ose affronter ses implications ; c'est, avec le début de la désagrégation de l'État, la racine fondamentale de l'instabilité de la politique « gorbatchevienne ». Le retrait de Gorbatchev à la fin du second semestre 1991 (après l'échec du putsch du 19 août) sanctionne officiellement à la fois la fin de tout projet de réforme dans le cadre du système et la disparition de l'Union soviétique elle-même. La transition va désormais se jouer dans le cadre des Républiques avec un poids déterminant des décisions prises en Russie.

[10] La question d'un mode différent d'engagement de la transition vers le capitalisme reste ouverte en Chine, où développement de l'économie privée et monopole du parti coexistent.

[11] Les cas polonais et hongrois doivent cependant être distingués dans la mesure où il y a eu préalablement, à travers Solidarité, une forte mobilisation de la société civile polonaise.

Le terrain politique est donc progressivement déblayé dans l'ensemble de la zone pour des réformes économiques radicales qui commencent en Pologne en janvier 1990 ; les autres pays suivent, jusqu'à la Russie qui libère ses prix le 2 janvier 1992.

L'ensemble de ces éléments fonde le caractère historiquement inédit de la situation présente, qui n'est pas sans parenté formelle avec la « construction du socialisme » (BAUER, 1991). En effet, selon la description traditionnelle des processus de transition vers le capitalisme, le basculement éventuel du pouvoir politique couronne les changements de l'économie et de la société préalablement intervenus. Comme le font remarquer de nombreux auteurs, dans aucun pays, le capitalisme ne s'est jamais décrété : « Le marché n'a pas été créé par décret à l'Ouest, il est le produit d'une longue histoire séculaire » (BERNIS, 1992). Inversement, dans la transition vers le socialisme (dans le modèle dit « léniniste »), la conquête du pouvoir d'État est le moyen et l'instrument de la transformation de la société.

Il convient cependant de tenir compte d'un élément important (et différent du XVIII[e] siècle) : l'environnement extérieur est capitaliste. Cependant (hormis le cas spécifique de l'ex-Allemagne de l'Est), on ne peut imaginer de transition qui se fasse par l'importation « clefs en main » d'un mode de production sans base sociale interne. Or, la nouvelle société ne peut se construire qu'avec les matériaux fournis par l'ancien système. L'économie bureaucratique en décomposition fournit des salariés mais peu de capitalistes, elle fournit un stock de biens mais pas de « capital ». La transition systémique doit remédier à ces deux lacunes. Pour ce qui est du facteur « travail », l'existence d'une main-d'œuvre urbaine d'ores et déjà formée à un travail industriel, et souvent qualifiée, peut être considérée comme un atout de l'Europe de l'Est comparativement à certains pays du tiers monde ; en la matière, la transition implique la création d'un « marché du travail » et l'instauration d'un nouveau type de rapport salarial.

Elle se déroule en deux grands moments : le moment de la destruction de l'ancien système et le moment de la construction de la nouvelle économie. Ces deux moments ne se succèdent pas dans le temps mais s'interpénètrent, se réalisent simultanément. NAGELS (1991) a résumé l'essence de la phase destructive par la formule suivante : il s'agit de rendre les moyens de production et les travailleurs « disponibles ».

Il distingue quatre aspects économiques dans cette phase :
— dérégulation des prix (libéralisation des prix, suppression des subventions), des quantités (autonomie des entreprises), de l'intermédiation financière et des relations économiques internationales ;
— désécurisation des salariés par la liberté de licenciement et d'embauche, la fixation des salaires par l'entreprise, etc. ;
— démonopolisation des entreprises ;

— débureaucratisation par la transformation des comportements et des motivations des dirigeants des entreprises.

Dans les pays d'Europe centrale et d'Europe orientale, les avancées sur ces quatre points ont été sensibles ; la rupture qualitative avec l'économie administrée a été opérée et il y a désormais « monétarisation » de l'économie ; la monnaie a commencé à y jouer les rôles qu'elle remplit dans une économie de marché (instrument d'échange, de mesure et de réserve des valeurs) et la devise nationale est généralement acceptée pour toutes les transactions[12]. Mais cela ne signifie pas qu'une véritable régulation de marché ait été mise en place.

## LA PHASE CONSTRUCTIVE ET LA COMPLEXITÉ DU CAPITALISME RÉEL

La confrontation de l'offre et de la demande sur le marché, par le biais de l'ajustement des prix, est supposée permettre la réalisation de la meilleure utilisation possible des ressources disponibles[13]. Pour préciser cette notion générale par rapport au mode de fonctionnement antérieur des économies de l'Est européen, on peut également caractériser le marché comme un mécanisme de validation et de mise en cohérence des décisions décentralisées des producteurs de biens et de services. L'observation du fonctionnement présent des économies d'Europe centrale et d'Europe orientale montre qu'un tel système « auto-régulateur » n'y fonctionne pas encore (à plus forte raison, c'est le cas en Russie).

La logique de marché est encore pour partie une « logique importée » : elle repose encore largement sur la libéralisation du commerce extérieur ; la pression des importations est un outil d'accélération du réajustement des prix relatifs et d'affaiblissement des positions monopolistes. L'aspect validation des décisions de production commence à fonctionner (pour les biens de consommation, grâce aux

[12] Les ménages sont cependant autorisés à posséder des comptes en devises. La Russie se trouve dans une situation différente ; dans un contexte de forte inflation persistante et de segmentation géographique (la libération des prix n'a pas mis fin aux disparités régionales de niveau et de variation des prix), le rouble n'a pas tous les attributs d'une monnaie, ce dont témoigne l'extension de la référence au dollar, voire de son utilisation directe dans les transactions.

[13] L'optimum de production est en même temps un optimum de répartition, c'est-à-dire une situation où l'amélioration de la situation d'un agent ne peut se faire sans détériorer celle au moins d'un autre : c'est l'optimum dit de Pareto.

importations) mais la mise en cohérence des décisions économiques supposera des transformations supplémentaires.

Le mode actuel de fonctionnement des économies d'Europe centrale et d'Europe orientale pourrait, faute d'un terme plus approprié, être qualifié de « régulation monétaire » ; le gain monétaire est désormais le critère de l'activité économique mais cela ne signifie pas l'existence de marchés concurrentiels. Cette situation et le caractère incertain de l'environnement expliquent les comportements des agents économiques tant privés que publics.

Le capitalisme privé tend à préférer les secteurs à faible intensité capitalistique : le commerce et les services plutôt que l'industrie ; il ne raisonne pas toujours sur le moyen terme et il est plus ou moins marqué par une logique spéculative ; le choix d'un domaine d'investissement dépend donc largement de la rapidité de la rotation du capital et du niveau du coût d'entrée. Le respect des conditions contractuelles, fondement nécessaire des échanges en économie de marché, est plus ou moins bien assuré. Tous ces traits sont poussés à l'extrême en Russie, à propos de laquelle on a pu noter que :

> « Les "esprits animaux" se sont pour l'instant plus manifestés dans des opérations d'arbitrage et de manipulation de rentes de situation, que dans la création de richesses » (SAPIR, 1992).

Ces comportements sont explicables même en utilisant une grille de lecture néo-classique ; dans un environnement complètement incertain, l'agent économique individuel (qui est, par définition, rationnel) aura seulement un horizon de court terme et il n'est d'aucune efficacité de l'implorer d'investir, particulièrement dans des activités productives.

Les entreprises d'État (encore dominantes, surtout dans l'industrie) se sont adaptées partiellement au nouveau contexte ; des transformations ont été apportées aux techniques de commercialisation et à la distribution des produits, voire aux méthodes de production. L'expansion du crédit inter-entreprises (du fait des retards de paiement unilatéralement décidés par les débiteurs) constitue une forme d'adaptation plus problématique dans la mesure où elle réduit la portée de la politique monétaire et de contrôle du crédit. Par ailleurs, dirigeants et employés des entreprises d'État vivent souvent dans un climat d'incertitude peu propice aux décisions qui engagent le long terme. Enfin, les dirigeants des entreprises sont parfois essentiellement préoccupés de garantir leur avenir personnel, éventuellement en tentant de s'approprier tout ou partie de la firme dont ils ont la responsabilité. La logique du secteur d'État des pays de l'Est ne peut donc encore être assimilée à celle qui existe dans une économie

capitaliste « normale » qui comprend un secteur public important dans les branches productives (comme c'est le cas en France ou en Italie).

C'est dans les républiques issues de l'Union soviétique que le poids de pratiques antagoniques à la logique du marché est, de ce point de vue, le plus important : une bonne part des échanges entre les entreprises industrielles semble se faire par accords bilatéraux y compris sur les prix (notamment dans l'industrie lourde) ; les entreprises ont, jusqu'à présent, peu ajusté leurs effectifs à la baisse de la production[14] et elles continuent souvent à assurer l'approvisionnement de leurs salariés et divers services sociaux. Il serait cependant discutable d'assimiler purement et simplement l'ensemble de ces pratiques à des survivances du passé ; elles résultent aussi d'ajustements à la disparition du « centre » et à la dislocation du mode traditionnel de relations entre les entreprises.

Un des premiers enseignements de la période de transition à l'Est est donc, semble-t-il, qu'il n'y a pas spontanéité de l'instauration du marché « auto-régulateur » sur la base de la destruction de l'ordre ancien. On retrouve là des éléments antérieurement établis sur la genèse de l'économie de marché, notamment par POLANYI (1983).

Ce constat, ou du moins ses implications, ne sont cependant pas unanimement partagés par les « experts de la transition » ; les divergences se manifestent notamment par un débat sur le rôle de l'État dans la suite du processus. Un document récemment publié en France sur le bilan et les perspectives de la transition énonce notamment :

> « qu'il n'y a pas et qu'il n'y aura pas de passages au marché véritablement réussis à l'Est sans des États actifs et disposant des moyens pour l'être » (*Observations et diagnostics économiques*, 1992).

Ce texte (*Observations et diagnostics économiques*, 1992) souligne également que, si la privatisation est nécessaire, le secteur public demeurera très important dans l'industrie de la plupart des pays de l'Est dans les années à venir et qu'il faut donc le gérer. En revanche, les libéraux de stricte obédience continuent, notamment, de mettre l'accent sur les risques de perpétuation des inefficiences si l'État

[14] En dépit d'une chute de la production d'environ 20 % en 1992, le taux officiel de chômage en Russie était de 0,8 % en janvier 1993 (il faut cependant noter que les personnes à la recherche d'un premier emploi ne sont pas prises en compte) (COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR L'EUROPE, 1993).

s'engage dans la restructuration et la gestion des entreprises non encore privatisées.

D'autres économistes d'inspiration libérale mettent l'accent sur les vertus du secteur informel pour permettre l'émergence du marché, au moins dans une phase transitoire (BALL, 1993). Ce type de raisonnement présente des analogies avec la « réhabilitation » de l'informalité présente dans certaines analyses des problèmes de développement du tiers monde (SOTO, 1987). Toute discussion sur leur caractère opératoire dans les pays de l'Est suppose, semble-t-il, la prise en considération de la réalité et des potentialités des différentes composantes du secteur informel. En prenant pour critère la nature des activités et des services rendus, le secteur dit « informel » de l'économie paraît recouvrir cinq réalités distinctes, inégalement importantes dans les divers pays du tiers monde et les pays capitalistes avancés :

— dans le commerce, il s'agit essentiellement d'un petit commerce de vente de détail ;

— les prestations de services aux particuliers : services domestiques, artisanat dans le bâtiment ;

— dans l'artisanat ou la petite industrie existe un secteur informel de production en petite série de biens plus ou moins élaborés destinés au marché intérieur, le phénomène est analogue dans la construction ;

— le travail industriel à façon représente une réalité différente dans la mesure où il est connecté au secteur « émergé » : il s'agit en fait de sous-traitance qui permet à ce dernier de réduire ses coûts en contournant la législation fiscale et sociale ;

— ces quatre premières composantes produisent en marge de la légalité des biens et services par ailleurs légalement commercialisés. Il faut y ajouter la fourniture de biens et de services illégaux : c'est notamment le cas de la production et du commerce de la drogue devenus, surtout en Amérique latine, des activités économiques importantes.

Les études menées sur le tiers monde montrent l'importance du secteur informel comme source d'emplois ; il fournit aux jeunes une insertion sur le marché du travail, il constitue un refuge pour le salarié plus âgé qui a perdu son emploi alors que les indemnités-chômage sont faibles (COUTROT, 1990). Ce rôle est un élément d'explication de l'intérêt que suscite le secteur informel dans un contexte marqué par l'incidence des politiques d'ajustement structurel sur les politiques économiques et sociales des États. Par ailleurs, le secteur informel fournit certains biens et services. Mais de ce constat ne découle pas une capacité du secteur informel à générer un développement économique auto-entretenu, surtout dans des pays qui ont déjà une base industrielle. Les trois premières composantes

énumérées ci-dessus ne peuvent en aucun cas représenter le fondement d'une économie capitaliste compétitive et régulée, elles ne peuvent que jeter les bases d'une petite production marchande technologiquement peu efficace et inapte à fournir des recettes d'exportation. La quatrième composante est différente mais suppose l'existence d'un secteur capitaliste de donneurs d'ordre, absent dans les pays ex-bureaucratiques. Restent les activités illégales (qui peuvent effectivement permettre l'accumulation de ressources importantes ensuite recyclées dans l'économie légale)...

Dans les pays de l'Est, l'économie parallèle antérieure renvoyait, pour reprendre l'expression de DUCHÊNE (1989), à deux types principaux de comportement : « l'autonomisation des ménages par rapport à l'État » et « l'exploitation du secteur public dans des buts privés ». Aujourd'hui, le secteur informel dans ces pays paraît pouvoir être très schématiquement différencié selon qu'il résulte d'initiatives de citoyens « ordinaires » ou d'ex-nomenklaturistes. Le premier type d'initiatives a les limites qui viennent d'être notées à propos du tiers monde mais dans les conditions des économies de transition, il peut représenter un moyen de résoudre des problèmes de survie individuelle et de fourniture de services que l'économie légale est incapable d'assurer. En revanche, les agissements divers des dirigeants peuvent avoir une incidence non négligeable ; ils paraissent notamment importants en Russie et ils aboutissent à une appropriation privée de certains biens d'État mais aussi au détournement d'une part des recettes en devises des exportations pétrolières. Il pourrait y avoir là une forme spécifique d'accumulation primitive du capital. Cependant, au total, il apparaît extrêmement douteux que le secteur informel puisse être la base du développement d'une économie capitaliste stabilisée dans les pays de l'Est.

Autre chose est l'abaissement de la réglementation pour encourager le développement d'activités privées. Il est parfois soutenu qu'une réglementation sociale ou fiscale trop élaborée est un frein au développement du secteur privé. Suivant cette inspiration, certains pays d'Europe centrale et d'Europe orientale (comme la Hongrie) ont fait preuve jusqu'à présent d'une tolérance assez large quant au comportement des entreprises privées. La frontière entre secteur formel et secteur informel s'atténue et une large partie du secteur privé s'installe dans une semi-légalité.

Une telle attitude est sans doute favorable à l'expansion des activités privées dans la mesure où leur rentabilité est améliorée ; elle peut même attirer l'investissement étranger ; la constitution de « zones économiques spéciales » (à l'instar de la Chine) est une des formes possibles de cette politique. Mais cette orientation a un prix : moindres recettes fiscales alors que les problèmes budgétaires sont aigus dans

la période de transition, voire moindres recettes en devises si le laxisme s'étend des règles fiscales et sociales internes à la législation des changes. On peut toutefois soutenir que les moindres recettes en devises seront compensées par des exportations accrues (voire par des investissements extérieurs supplémentaires). Le problème porte en fait sur le capacité du « capitalisme sans contrainte » à générer un véritable développement économique de long terme. Le manque de recettes fiscales peut, par exemple, aboutir à la régression du système d'enseignement et de recherche donc à l'atténuation de la qualification de la main-d'œuvre, un des avantages comparatifs des pays de l'Est par rapport au tiers monde.

Ces éléments conduisent donc à penser que, du secteur informel, sortira surtout la petite production marchande et la « Mafia ». Le « capitalisme sans contrainte » est une possibilité, mais il y a incertitude sur sa capacité à enclencher un véritable développement économique avec un minimum de stabilité sociale et politique.

L'incertitude sur les processus en cours amène à évoquer la composante utopique de la transition à l'Est. Celle-ci a été qualifiée de « révolution non utopique » (LAVIGNE, 1993) dans la mesure où le modèle dont elle se réclame est la réalité des pays capitalistes développés. Il ne fait pas de doute que cela introduit une nette différence avec une révolution du type de celle d'Octobre 1917 dont l'objectif était un modèle de société encore inexistant. On peut cependant constater l'acharnement de certains à promouvoir pour les pays de l'Est un capitalisme pur et dur qui se différencie au moins de celui qui fonctionne en Europe occidentale[15]. C'est cette part d'utopie que, bien que favorable aux transformations en cours, note le Polonais MICHNIK :

> « On voit surgir le mythe d'un capitalisme utopique et avec lui la promesse que l'économie de marché, par une force invisible, peut tout régler » (MICHNIK, 1992).

L'économiste et actuel Premier ministre tchèque Vaclav KLAUS explique que :

> « [sa] conception de la liberté et de la prospérité est fondée sur un système universel de libre-échange et non sur des institutions fabriquées par l'homme » (KLAUS, 1991).

[15] D'aucuns ont pu ainsi expliquer que : « L'influence de l'État et l'ampleur des réglementations officielles dans les économies de marché occidentales ne sont pas des modèles valables... Copier à la lettre ces structures encore existantes pourrait être considéré comme une réticence ou même un manque d'enthousiasme à procéder à une réforme » (HASSE, 1991).

Cette conception s'oppose directement à une vision « polanyenne » de la genèse et de l'évolution du capitalisme. Si l'économie et la société de marché ne sont pas une forme « naturelle » d'organisation de la vie sociale, à plus forte raison le « capitalisme civilisé et efficient », qui a caractérisé l'Europe occidentale des « Trente Glorieuses », est-il bien le produit de l'histoire concrète (et notamment des luttes sociales) et non d'automatismes. L'observation montre qu'au reste du monde sont dévolues des formes plus « sauvages » (et moins efficaces).

Les trois années déjà écoulées de transition à l'Est ont, à notre sens, déjà confirmé que la rupture avec l'ancien système ne conduit pas spontanément (même dans les pays où elle est la plus avancée) à la mise en place d'un mode stabilisé de régulation économique fondé sur le marché[16]. Cependant, sauf évolution imprévisible, une variante de l'« économie de marché » finira sans doute par s'établir, mais il n'y a pas de garantie qu'elle apportera bien-être social et insertion internationale satisfaisante. En fait, l'avenir de l'Europe de l'Est pourrait très bien vérifier le caractère sélectif et inégalitaire du « marché réellement existant »...

## BIBLIOGRAPHIE


BALL (R.), 1993. — Not-so-black markets, *Time Magazine*, 5 févr. 1993 : 33.

BAUER (T.), 1991. — *Building capitalism in Hungary*, document de travail IRSES, nov., 14 p.

BERNIS (G. DE), 1992. — L'Est dans la crise *in* « Transitions en Europe de l'Est : les nouveaux rivages du marché », *Économies et Sociétés*, n° 4-5 : 257-277.

CHAVANCE (B.), 1992. — *Les réformes économiques à l'Est*, Paris, Nathan, 208 p.

COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR L'EUROPE, 1992. — *Economic survey of Europe in 1991-1992*, Genève.

COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR L'EUROPE, 1993. — *Economic Survey of Europe in 1992-1993*, Genève.

COMMISSION EUROPÉENNE, 1991. — The path of reform in Central and Eastern Europe, introduction par Richard Portes, *European Economy*, Special Edition, n°2 : 3-14.

COUTROT (T.), 1990. — « Système d'emploi urbain et informalité au Brésil », comm. colloque *Sociétés et politiques d'ajustement dans les économies semi-industrialisées*, Amiens, faculté d'économie et de gestion d'Amiens, 32 p.

DRACH (M.), 1987. — *La crise dans les pays de l'Est*, Paris, La Découverte, 127 p.


[16] En Russie, le processus de transition peut également être marqué par une différenciation géographique : les transformations sont en effet inégalement avancées dans les régions et celles-ci sont plus ou moins bien dotées de par leur localisation ou leurs ressources, cf. SAPIR (1993).

DUCHÊNE (G.), 1989. — *L'économie de l'URSS*, Paris, La Découverte, 126 p.

FMI (Fonds monétaire international), 1992. — Causes et effets du déclin de la production en Europe de l'Est, *Bulletin FMI*, vol. XXI, n° 14 : 210-213.

GODELIER (M.), 1991. — L'objet et les enjeux, *Transitions et subordinations au capitalisme*, Paris, Éditions de la MSH, 423 p. : 7-56.

HASSE (R.), 1991. — Réformes au sein de la Communauté européenne et transition de l'ordre économique et politique en Europe de l'Est : influences réciproques, *Revue du Marché commun et de l'union européenne*, n° 349, juill.-août 1991 : 552-557.

KLAUS (V.), 1991. — Czech minister says perestroika bars radical reforms, *Financial Times*, 26 mars : 1 (conférence prononcée à Londres le 25 mars 1991 devant l'Institut des affaires économiques).

KORNAI (J.), 1984. — Socialisme et économie de la pénurie, Economica, 587 p.

LASKI (K.), 1992. — Transition from Command to Market Economies in Central and Eastern Europe : First Experiences and Questions, *WIIW Forschungsberichte*, n° 181, mars 1992 : 24 p.

LAVIGNE (M.), 1993. — Comment aider la révolution sans utopie à l'Est, *Le Monde diplomatique*, févr. 1993 : 12.

MICHNIK (A.), 1992. — « Le diable de notre temps » *in* MINK et SZUREK (1992) : 139-145.

MINK (G.) et SZUREK (J.-Ch.), 1992. — *Cet étrange post-communisme. Ruptures et transition en Europe centrale et orientale*, Paris, Presses du CNRS-La Découverte, 366 p.

NAGELS (J.), 1991. — *Du socialisme perverti au capitalisme sauvage*, Bruxelles, Éditions de l'université de Bruxelles, 305 p.

NEALE (W. C.), 1975 [1957]. — « Le marché des points de vue théorique et historique » *in* POLANYI et ARENSBERG (1975) : 331-343.

*Observations et diagnostics économiques*, 1992. — Repenser le soutien de la communauté internationale à l'Europe de l'Est, n° 2, oct. 1992 : 195-248.

POLANYI (K.), 1983 [1945]. — *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 419 p.

POLANYI (K.) et ARENSBERG (C.), 1975. — *Les systèmes économiques dans l'histoire et la théorie*, Paris, Larousse, 348 p. (coll. Larousse Université).

ROLAND (G.), 1989. — *Économie politique du système soviétique*, L'Harmattan, 346 p.

SAPIR (J.), 1992. — *Marchés régionaux ou régionalisation du marché ? Transition et désintégration de l'espace économique ex-soviétique*, document de travail IRSES, oct. 1992, 31 p.

SAPIR (J.), 1993-a. — Régulation et transition, *Critique communiste*, n[os] 128-129.

SAPIR (J.), 1993-b. — *Quelle inflation aujourd'hui en Russie ?*, École des hautes études en sciences sociales-Centre d'études des modes d'industrialisation, mai 1993, 95 p.

SOTO (H. DE), 1987. — *El otro sendero. La revolucion informal*, Mexico, Editorial Diana, 317 p.

# La réalité des marchés

## *The reality of the markets*

# Le marché dans les économies paysannes

Jean-Marc GASTELLU* et Epifanio BACA TUPAYACHI**

« Il est bien ridicule celui qui essaye de compter les étoiles alors qu'il ne sait compter par nœuds sur les quipus. »

Dit de l'Inca Pachacutec,
GARCILASO DE LA VEGA (1982)

## INTRODUCTION

L'un des caractères des sociétés paysannes, qui les distingue des groupes de chasseurs-collecteurs, est leur insertion dans une économie englobante, en particulier leur relation à un marché (MENDRAS, 1976). De nos jours, ces économies paysannes semblent reléguées dans des zones marginales des tiers mondes comme les savanes, les forêts ou la haute montagne, alors que dans les pays occidentaux apparaissent de « nouveaux agriculteurs », avec d'autres logiques, d'autres comportements (MENDRAS, 1970 ; BOURG, 1990). Ces économies destinent une partie de leur production au marché international, mais la vente, structurelle ou conjoncturelle, de cultures vivrières (BIARNES et COLIN, 1987) signifie aussi une inscription dans des marchés régionaux et nationaux. La relation de ces économies à des marchés paraît donc déterminante. En retour, elle permet de comprendre le rôle qui leur est attribué dans le monde contemporain.

D'autres traits doivent être signalés. Les sociétés paysannes se composent d'habitants du monde rural dont le mode de vie est orienté vers la production agricole. Le groupe domestique forme le cadre

* *Économiste, Laboratoire d'études agraires (LEA), Orstom — BP 5045, 34032 Montpellier cedex 1.*

** *Économiste, chercheur au Centre d'études régionales andines (Cera) — Centro de estudios regionales andinos (Cera) Bartolomé de Las Casas, Apartado 477, Cusco, (Pérou).*

*Cah. Sci. Hum. 30 (1-2) 1994 : 157-178*

d'organisation de cette production. C'est le lieu où se prennent les décisions quotidiennes. Consommateurs et producteurs sont les mêmes individus, à ceci près que les personnes invalides et les enfants en bas âge sont pris en charge. Ces sociétés sont dans une situation de reproduction simple, avec maintien de l'appareil de production en l'état, sans accroissement du détour de production. Cependant, elles sont souvent l'objet d'opérations de développement. D'une façon générale, ces dernières améliorent la productivité du travail sans transformer de façon substantielle les relations de production au sein du groupe domestique.

Notre interrogation résulte d'un double cheminement, en Afrique de l'Ouest et dans les Andes centrales. Inductive, notre démarche s'appuie sur trois expériences de terrain, datées et localisées. Deux enquêtes ont été conduites en Afrique de l'Ouest, l'une au Sénégal, dans le MBayar, de 1966 à 1972 (GASTELLU, 1981), l'autre en Côte-d'Ivoire, entre 1975 et 1981, dans le Moronou (GASTELLU, 1989). Leurs résultats sont rapprochés d'une troisième recherche menée dans les Andes centrales du Pérou, dans la vallée sacrée des Incas, près de Cusco, de 1979 à 1982 (BACA TUPAYACHI, 1982)[1].

Malgré l'extrême diversité des terrains d'enquête, il nous a semblé que les paradoxes que nous avions observés n'étaient pas des faits isolés, qu'ils pouvaient refléter des processus peut-être à l'œuvre dans l'ensemble des tiers mondes. Ils pouvaient s'interpréter selon une nouvelle division internationale du travail.

Notre tentative vise à dépasser la localité de nos observations en les comparant et à les intégrer dans un cadre macro-économique. Le concept de marché permet cette articulation. D'abord, nous nous attacherons à montrer en quoi les trois situations retenues apparaissent confuses au regard d'un observateur étranger. Cette confusion n'est qu'apparente, car elle provient du fait que nos catégories juridiques et économiques nous permettent mal d'appréhender des organisations dont la logique nous échappe[2]. Ainsi en est-il de droits fonciers qui ne reposent pas sur une propriété privée du sol et une rente. Il en est de même pour des relations de travail qui ne se fondent pas sur un contrat écrit et la concurrence. Tous ces faits, recueillis à l'échelon de quelques villages, seront, ensuite, repris et synthétisés pour

[1] La recherche de BACA TUPAYACHI (1982) sur les relations de travail dans une économie paysanne a été d'emblée placée dans la perspective des marchés du travail alors que GASTELLU (1987 : 344) présentait une explication en termes de marché des paradoxes observés dans les systèmes fonciers d'Afrique de l'Ouest. Notre article est le résultat de cette convergence.

[2] TCHAYANOV (1970) avait déjà montré que des catégories de l'analyse économique ne pouvaient être utilisées pour l'économie paysanne.

qualifier le type de marché qui nous paraît caractéristique des économies paysannes. Ce type de marché, qui rend compte des confusions apparentes que nous avons relevées, n'est en rien spontané. Il est le résultat de politiques menées pendant deux décennies en Côte-d'Ivoire, au Sénégal et au Pérou. Des apparences paysannes trouvent donc leur source dans des mesures gouvernementales. Or, de nouvelles politiques sont à l'œuvre. L'un de leurs objectifs, implicite, ne serait-il pas de mettre de la clarté là où nous croyons voir de la confusion, avec la généralisation d'un marché transparent ? Il faut en entrevoir les conséquences pour l'avenir des économies paysannes des tiers mondes.

## UNE CONFUSION APPARENTE

Les faits observés en milieu rural dans les tiers mondes ne correspondent pas à nos modes de pensée. Ils nous paraissent confus autant dans les droits sur la terre que dans les relations de travail. Mais cette apparence, quand elle est dépassée, nous guide vers une logique profonde, celle des économies paysannes.

### Une confusion apparente des droits sur la terre

L'imprécision des droits fonciers, du moins quand nous les abordons selon nos critères, ne se présente pas de façon symétrique en Afrique de l'Ouest et dans les Andes centrales car le statut de la terre n'y est pas le même.

#### Les droits sur la terre en Afrique de l'Ouest

En Afrique de l'Ouest, plusieurs droits se superposent sur une même terre. Ainsi, dans le MBayar, au Sénégal, coexistaient sur une parcelle les droits d'un « maître de la terre », descendant d'un fondateur, et celui d'un usager, qui lui versait une redevance, avant une réforme promulguée en 1964. Dans le Moronou, de nos jours, le droit d'un planteur, concrétisé par les arbustes qu'il a mis en terre, ne fait pas entièrement disparaître la responsabilité religieuse d'un chef de village ou d'un chef de cour. Cette superposition de droits, générale, signifie que nous ne sommes pas dans une situation de propriété privée. Elle coïncide souvent avec un faible nombre de transactions, sauf dans des zones de mutation comme, de longue date, le pays akwapim au Ghana (Hill, 1962) ou, plus récemment, la basse Côte-d'Ivoire (Colin, 1990). Le mode d'acquisition principal reste l'héritage, complété par des prêts. Quand il y a transaction, on note une absence

de proportion entre les prix et les superficies. Cette disparité ne s'expliquait, dans le MBayar, ni par la culture dominante, ni par le statut des parties en présence, ni par la situation géographique de la parcelle, ni par l'ancienneté d'occupation. Elle se retrouve dans la zone forestière de Côte-d'Ivoire (LESOURD, 1988). De plus, il arrive que ces transactions se déroulent dans un contexte cérémoniel avec dons, libations, sacrifice et consommation communielle d'un animal (SAMLABA, 1992). Toutes ces observations veulent dire que la terre est encore imprégnée d'une forte valeur d'usage[3]. Et cette faible diffusion de la valeur d'échange provient du fait qu'il n'y a pas de confrontation entre une offre et une demande globales, mais uniquement des arrangements localisés.

Cette analyse succincte demande à être nuancée. Il faut séparer les zones de savane, qui échappent plutôt aux transactions foncières, et les zones de forêt, où elles apparaissent davantage. De même, ces transactions se repèrent plus aux alentours des villes qu'en pleine campagne. Enfin, il faut distinguer les époques. Le schéma qui a été présenté ne vaut donc que pour les sociétés étudiées et pour une période limitée. Il diffère sensiblement de ce qui est relevé dans les Andes centrales.

## Les droits sur la terre dans les Andes centrales

Dans les Andes centrales, la confusion des droits sur la terre ne revêt pas les mêmes apparences qu'en Afrique de l'Ouest. Là encore, la propriété privée, quoique présente, n'est pas universelle. On observe, sur un terroir villageois, la coexistence de deux droits : un droit de contrôle communal et un droit d'usage individuel. La prépondérance de l'un de ces droits par rapport à l'autre varie selon l'étage écologique et le degré d'autorité du pouvoir communal. Par exemple, dans la vallée interandine du Mantaro, la propriété individuelle domine en fond de vallée, entre 3 300 et 3 500 mètres. Sur les pentes, de 3 500 à 4 000 mètres, droit d'usage individuel et contrôle communal s'équilibrent. Au-dessus de 4 000 mètres, sur les hauts plateaux où se pratique un élevage extensif, le droit de contrôle communal s'exerce pleinement (MAYER, 1981). On retrouve une répartition similaire dans la vallée côtière de Chancay (GRESLOU et NEY, 1986). Tout n'est pas si simple, cependant, puisque, sur les hauts plateaux, plusieurs formes d'occupation du sol peuvent coexister selon l'importance du groupe domestique (HUACARPUMA, 1990) et la présence

[3] Il est erroné de dire que la terre est gratuite. Il vaut mieux raisonner en termes de valeur. Pour les *yeomen* de Grande-Bretagne, aux XVI[e] et XVII[e] siècles, la terre n'avait pas de valeur : ils l'acquéraient quel qu'en soit le prix, car le but de l'activité économique était l'accroissement du domaine foncier (CAMPBELL, 1942).

d'organismes associatifs. Le degré d'autorité du pouvoir communal est un autre élément qui explique la prépondérance d'un droit sur l'autre. Il est extrêmement variable, depuis le cas de communautés organisées en entreprises, comme Catac dans le *callejón* de Huaylas, jusqu'à une quasi-inexistence des autorités communales. Par conséquent, les communautés paysannes offrent une gamme de régimes fonciers d'une grande diversité. Dans une autre vallée côtière, le Cañete, la communauté de Tupe contrôle de près les prairies d'altitude alors que celle de Catahuasi se borne à un rôle de répartition de l'eau (ARANA, 1986). Les terres sont privées à Pampas tandis que le contrôle collectif est fort à Tomas (BEY, 1990). Des situations si variées dans un espace limité montrent qu'il n'y a pas de confrontation entre une offre et une demande globales. Mais cette absence est le résultat d'une réglementation qui prohibe la vente de terres entre membres d'une communauté pour éviter des tentatives d'accaparement. Le mode d'acquisition principal découle du statut de résident de la communauté *(comunero)*. Dans le même sens, le troc entre étages écologiques signifie qu'une partie de la production locale n'est destinée qu'à satisfaire des besoins locaux. Il confirme l'inexistence d'un marché généralisé.

La confusion des droits sur la terre ne se présente pas selon la même configuration en Afrique de l'Ouest et dans les Andes centrales. Elle est de notre fait. Nos catégories sont inadaptées face à d'anciens droits fonciers qui se sont maintenus parce qu'il n'y avait pas de marché généralisé de la terre. Et ces systèmes fonciers avaient leur logique propre qui était de protéger l'intérêt collectif face aux intérêts individuels. Elle s'exprime dans une démultiplication des responsabilités grâce à la superposition ou à la coexistence de plusieurs droits. Elle diffère de celle d'un marché à concurrence parfaite où se rencontrent des individus libres de leurs décisions, ce qui explique la difficulté à comprendre des situations locales pour des observateurs étrangers qui transposent un schéma implicite. La même confusion apparente frappe les relations de travail.

## Une confusion apparente des relations de travail

Dans les économies paysannes, la force de travail est fournie par le groupe domestique (TCHAYANOV, 1990). En raison de l'urgence de certaines opérations culturales comme les semis, les récoltes, l'engrangement, il est parfois nécessaire de faire appel à une main-d'œuvre extérieure. Celle-ci peut être gratuite, sous réserve d'une réciprocité en travail, ou rémunérée. Dans ce dernier cas, se pose un problème théorique. Est-on encore dans une économie paysanne, dont, par définition, le salariat serait exclu ? Il est donc important

d'examiner de près les cas d'embauche d'une main-d'œuvre extérieure au groupe domestique et de qualifier le type de relations qui s'établit. La présence de rapports de salariat impliquerait l'existence d'un marché du travail[4].

## Dans les Andes centrales : un « salaire impur »

Les observations recueillies dans trois communautés paysannes de la vallée sacrée des Incas indiquent une très grande diversité de rémunérations du travail agricole. Les relations de travail salariées y sont limitées. On les repère dans une communauté de fond de vallée, où l'on pratique des cultures commerciales, où viennent s'employer à la journée des habitants des communautés d'altitude pour compléter la force de travail fournie par le groupe domestique et l'entraide. Le salaire qui leur est versé est « impur » en ce sens qu'il se fonde sur des relations de travail non capitalistes. La rémunération est mixte, composée d'une somme en monnaie, mais aussi de produits, de nourriture, de boissons. La main-d'œuvre est étrangère au groupe domestique et à sa communauté d'appartenance, mais sa mobilité est réduite car elle provient de communautés voisines. Ces relations de travail ne s'établissent pas au hasard. Elles se fondent sur des réseaux de parenté, d'amitié, de parrainage *(padrinazgo)*, de compérage *(compadrazgo)*, c'est-à-dire sur des relations de dépendance personnelles. Enfin, employeur et employé sont tous deux des paysans, qui disposent de leurs instruments de production, qui travaillent ensemble, qui partagent nourriture et boissons. Ils ont le même statut. Dans ces conditions, il est difficile de présenter ces relations de travail comme du salariat[5]. Au mieux, peut-on y voir un « salariat impur », qui n'est pas en rupture avec les autres formes de travail auquel a recours le groupe domestique (fig. 1).

Des éléments de ce « salaire impur » sont signalés dans d'autres régions des Andes péruviennes. Le travail rémunéré demeure marginal face aux autres formes de travail dans la vallée de Chancay (GRESLOU et NEY, 1986). Dans le Mantaro, les travailleurs ne proviennent pas de loin, la rémunération est en partie en espèces, en partie en nature, les relations de travail laissent transparaître d'autres rapports (OSSIO

[4] DALTON et KÖCKE (1983) lient marché du travail et salaire.

[5] Nous nous en tenons à une conception restrictive du salaire, directement inspirée de MARX (1969 : 131-137) : liberté de vente de la force de travail, associée à une contrainte, celle, pour le travailleur, de ne pas vendre directement le produit de son travail, mais d'offrir uniquement sa force de travail ; le travailleur fait l'avance au capitaliste de la valeur usuelle de sa force de travail, ce qui implique que l'employeur ne fournit aucune avance qui puisse contribuer à la reproduction de la force de travail.

| GROUPE DOMESTIQUE | COMMUNAUTÉ D'APPARTENANCE | COMMUNAUTÉS VOISINES |
|---|---|---|
| Travail domestique (gratuit) | *Ayni* (travail collectif avec réciprocité)<br>*Minka* (travail collectif sans réciprocité) | Journaliers *(peones)* : "salaire impur" |

FIG. 1. — Relations de travail dans la vallée sacrée des Incas.

et MEDINA, 1985). Des faits similaires sont indiqués dans la vallée du Cañete (BEY, 1990) ou la région de Piura (ETESSE, 1990).

Cette forme de rémunération paraît donc commune à l'ensemble des Andes péruviennes. Elle s'explique par une faible extension du marché du travail en milieu rural. L'offre de travail est peu transparente car il y a une pluralité de modalités d'embauche, une mobilité limitée de la main-d'œuvre, une information réduite. La demande de travail est saisonnière, purement rurale et restreinte car liée à un développement récent des moyens de communication, entre 1950 et 1960. Ce sont des marchés en formation (BACA TUPAYACHI, 1982). Ils ne touchent pas de façon égale les hommes et les femmes (DEERE *et al.*, 1982).

## En Afrique de l'Ouest : des catégories précoloniales

La méthode retenue pour l'étude des grands planteurs du Moronou, en Côte-d'Ivoire, a été de considérer les rétributions et rémunérations versées par les responsables des groupes domestiques comme un système dont tous les éléments sont en interrelation. Deux caractères majeurs marquent ce système. D'abord, les rétributions et rémunérations forment un ensemble continu qui part du don aux membres du groupe domestique sans contrepartie de travail pour aboutir à un salaire en passant par des formes intermédiaires qui se moulent dans des catégories précoloniales *(abugnan, abusan)*[6]. Ensuite, la séparation entre catégories économiques au sein de cet ensemble ne correspond pas à la coupure entre cellule domestique et cellule étrangère au sein de l'unité de production (fig. 2).

[6] L'*abugnan* consiste en un partage à parité de la récolte : une moitié pour le planteur, l'autre moitié pour la ou les parties bénéficiaires. L'*abusan* est divisé selon d'autres proportions : deux tiers pour le chef d'exploitation, un tiers pour l'équipe de manœuvres.

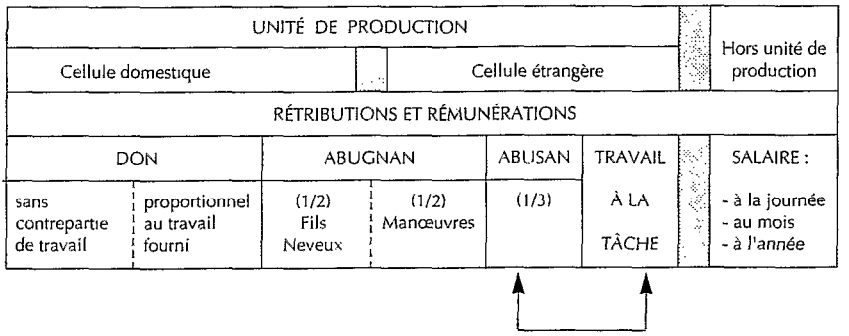



FIG. 2. — Relations de travail chez les grands planteurs du Moronou.

Les rémunérations d'origine précoloniale, et qui sont au cœur du système, méritent une attention particulière. L'*abugnan* est attribué par un planteur autant à de proches parents pour les récompenser de leur zèle au travail qu'à une équipe de manœuvres qui se consacrent à la culture du café, considérée comme plus pénible que celle du cacao. Il chevauche donc la frontière entre cellule domestique et cellule étrangère au sein de l'unité de production. Il se fonde sur une personnalisation des relations de travail, qu'on retrouve pour l'*abusan*. Cette personnalisation découle de la localisation de la cellule étrangère au sein de l'unité de production, même si, géographiquement, elle se distingue de la cellule domestique. Le caractère composite de la rémunération, le droit de puiser dans le champ de cultures vivrières du planteur sont d'autres indicateurs qui nous interdisent de présenter l'*abusan* comme un salaire, du moins dans un sens strict[7].

Quand la superficie de l'unité de production augmente, l'*abusan* devient le mode de rémunération dominant. En effet, dans le processus de défrichement renouvelé où chaque année une parcelle est conquise sur la forêt, la stratégie la plus avantageuse pour un planteur est d'installer des manœuvres directement intéressés à un partage de la récolte. Ainsi n'a-t-on pas besoin de les contrôler de façon continue. Un paradoxe apparaît donc avec la généralisation d'une forme de rémunération qui n'est pas du salaire quand augmente la dimension de l'exploitation. De plus, des manœuvres rémunérés à l'*abusan* peuvent être réemployés pour des travaux à la tâche par le même planteur ou ses voisins. L'*abusan* contamine ainsi une autre catégorie de rémunération, car ce sont les mêmes individus qui sont réembauchés, enchâssés dans les mêmes rapports. En fait, le salaire

[7] AFFOU (1986) ne partage pas cette analyse.

au sens strict n'occupe qu'une position très marginale dans l'ensemble des rémunérations.

On comprend dès lors la place centrale qu'occupent l'*abugnan* et l'*abusan*. Ce n'est sans doute pas un hasard si les mêmes termes désignent à la fois le statut des travailleurs et leur rétribution. Ainsi naît une impression de confusion des relations de travail qui provient du fait que les statuts ne sont pas tranchés au sein de l'unité de production, même si la coupure entre cellule domestique et cellule étrangère est irrémédiable. Tous relèvent de l'économie paysanne. Cette confusion apparente se comprend par l'imperfection du marché du travail qui n'a pu généraliser le salaire.

Cette analyse ne vaut que pour quelques zones d'Afrique de l'Ouest, de préférence les parties forestières où la culture du café et du cacao a permis l'emploi d'une main-d'œuvre rémunérée. Ailleurs, dans une région de savane comme le MBayar au Sénégal, il n'y a pas de marché du travail, du moins dans les anciens terroirs. Même à l'époque de la migration de travailleurs saisonniers pour la culture de l'arachide *(navétanes)*, entre 1934 et 1950, le MBayar semble être resté à l'écart des circuits (FOUQUET, 1958). L'organisation de la production y était fondée uniquement sur le groupe domestique et l'entraide villageoise. Cette inexistence d'un marché du travail dans les terroirs d'origine n'empêche pas les habitants de chercher un emploi en milieu urbain ou dans les zones de colonisation agricole. Ils s'insèrent alors dans des marchés régionaux, nationaux, voire internationaux, comme c'est le cas pour les travailleurs agricoles qui se rendent dans les pays de forêt ou les *Soninké* qui partent en Europe (WEIGEL, 1982). Le fait important demeure que ce marché n'existe pas dans le village d'origine, ce qui contribue à renforcer les caractères d'une économie paysanne.

Les relations de travail dans les Andes centrales ou en Afrique de l'Ouest nous paraissent confuses dans la mesure où la catégorie qui nous est la plus familière, le salaire, n'y prédomine pas. À la place, on trouve des rapports fondés sur des liens de dépendance personnelle, parfois glissés dans des formes précoloniales. Ils signifient que l'opposition la plus profonde ne passe pas au sein du monde paysan, mais entre celui-ci et l'économie englobante[8]. Ils sont liés à une faible extension du marché du travail, qui n'existe pas partout.

Les confusions, les paradoxes signalés renvoient à l'organisation interne des sociétés locales. Mais ils s'expliquent aussi par le type de

[8] Ce qui ne veut aucunement dire qu'il faut considérer le monde paysan comme homogène, sans différenciation interne.

marché des économies paysannes, qu'il faut qualifier avant d'en chercher les origines.

## MARCHÉ ET POLITIQUES AGRAIRES

Les faits relevés sont spécifiques, et l'on ne doit pas confondre les questions de régime foncier et de relations de travail, ou bien l'Afrique de l'Ouest et les Andes centrales. De plus, le milieu rural n'est pas homogène. À côté des économies fondées sur le groupe domestique, il aurait fallu signaler l'agriculture d'entreprise, les organismes associatifs, les industries de la filière agro-alimentaire. Ces difficultés sont inhérentes à toute démarche inductive, jamais achevée. Cependant, le détour que nous avons opéré a montré qu'il était essentiel de qualifier le type de marché propre aux économies paysannes avant de nous pencher sur les politiques qui l'ont favorisé. Un changement de politique deviendrait alors une menace pour ces économies.

### Le type de marché

Pour qualifier le type de marché des économies paysannes, nous pourrions recourir aux théories contemporaines, et le rattacher soit au courant néo-classique, soit à des écoles hétérodoxes. Mais les modèles néo-classiques sont trop généraux et risquent d'ignorer les particularités sur lesquelles nous avons insisté. Parmi les écoles hétérodoxes, la théorie de la segmentation du marché (Berger et Piore, 1980) paraît s'appliquer davantage aux sociétés étudiées. Pourtant, on ne peut la transposer en l'état, soit qu'il n'y ait pas de marché du travail comme dans le MBayar, soit qu'il soit très restreint comme dans les Andes centrales, soit, enfin, que les segments de travailleurs ne coïncident pas avec les divisions internes de l'unité de production comme dans le Moronou. Dès lors, il vaut mieux admettre que nous sommes en présence d'un marché à concurrence imparfaite (Dehem, 1958) et simplement décrire les conditions de son fonctionnement.

Le critère d'existence du marché est la généralisation de la valeur d'échange. En regard de ce critère, le marché des économies paysannes se distingue par son étroitesse, sa localité, et par l'imbrication des flux d'échange de la terre, du travail et des produits.

#### Marché étroit

Il est étroit, car toutes les opérations ne s'y déroulent pas, tant s'en faut. Le mode principal d'acquisition de la terre reste en dehors du

marché. Dans le MBayar, ce sont l'héritage ou les prêts. Les natifs d'un village ont toute liberté de défricher un pan de forêt dans le Moronou. Dans les Andes centrales, ce sont les habitants d'une communauté qui ont l'usufruit de la terre. Même dans une zone de mutation comme la basse Côte-d'Ivoire, la totalité des terres n'est pas achetée. Selon les classes de superficie, les achats atteignent de 33,3 % à 45,2 % de la surface (COLIN, 1990 : 57).

Il en est de même pour le travail. Dans certains cas, le marché du travail n'existe pas. La totalité de la force de travail est fournie par le groupe domestique et l'entraide villageoise. D'autres fois, on observe des relations de travail fondées sur le salariat, mais elles sont alors limitées à quelques tâches particulières, ou bien ce salariat est « impur », mêlé de relations de dépendance personnelles.

L'acquisition de la terre et du travail se fait donc au sein du groupe domestique et dans des réseaux fondés sur l'affinité, ce qui explique l'étroitesse du marché. La valeur d'usage domine les échanges et les facteurs de production n'ont pas de prix.

## Marché localisé

Ce type de marché est aussi localisé. Il n'intéresse qu'un groupe de villages, liés entre eux par une histoire commune, des réseaux de parenté et de clientèle. Il se distingue des marchés régionaux, nationaux, internationaux, et son étroitesse est inhérente à sa localité. Mais cette localité des marchés de la terre et du travail se conjugue à une intégration dans des marchés régionaux ou nationaux par la vente de produits alimentaires, dans un marché international par les cultures d'exportation, ce qui est un paradoxe supplémentaire. Pour leur analyse, les économies paysannes obligent alors à combiner des approches qui sont en général perçues comme contradictoires. La théorie classique des économistes se révèle pertinente pour expliquer les comportements des producteurs tout autant que des démarches qui s'apparentent à l'anthropologie. C'est ainsi que s'entendent à la fois une forte élasticité aux prix dans le choix des cultures, une grande flexibilité dans la transformation des productions vivrières en cultures pour la vente, et une réinterprétation des apports du monde englobant. Ces marchés locaux sont sans coordination, sans connexion, ce qui rend compte d'une absence de proportion entre les prix et les quantités. Le marché régional se compose ainsi d'autant de marchés séparés, dont les prix sont indépendants (GUILLEN, 1991).

## Marché imbriqué

Enfin, dans ce type de marché, les flux d'échange de la terre, du travail et des produits paraissent très imbriqués. Cette imbrication

est le fruit de la domination de la valeur d'usage. Ainsi, les prêts de terre, l'entraide villageoise, le troc des produits participent d'un même mouvement, canalisé au sein de réseaux interpersonnels. Les sociétés paysannes donnent l'apparence d'une autarcie tout à fait caractéristique alors qu'elles sont fortement insérées dans l'économie mondiale.

En fait, en cherchant à décrire le marché des économies paysannes, c'est de son contraire que nous avons brossé les traits. Il faut donc renverser la perspective, porter l'attention sur les économies paysannes pour se rendre compte que le marché y est étroit, localisé, que les flux y sont imbriqués. Mais les exploitations paysannes sont elles-mêmes prises dans un tissu diversifié. Dans la vallée du Mantaro, par exemple, coexistent plusieurs formes d'agriculture et l'on ne peut isoler l'économie paysanne de l'ensemble. Une typologie des unités de production en milieu rural devient alors un instrument précieux pour comprendre le fonctionnement des marchés locaux[9].

Ce type de marché, ou, parfois, cette absence de marché sont issus de l'organisation de chaque société. Mais ils ne sont pas spontanés. Des politiques menées pendant deux décennies ont maintenu, voire accentué, des caractères locaux.

## Les politiques agraires

Les politiques agraires menées de 1960 à 1980 permettent de comprendre comment a été suscité le type de marché propre aux économies paysannes. Les politiques foncières ont été explicites, du moins au Sénégal et au Pérou, où une législation nationale visait à protéger les communautés villageoises contre l'accaparement des terres. La situation de la Côte-d'Ivoire est différente. La réglementation foncière n'a jamais été mise en application, ce qui a contribué au maintien des règles locales. À l'inverse, le marché du travail a relevé non d'une approche sectorielle, mais de mesures de politique générale. L'articulation entre politiques agraires et type de marché devient la suivante. Une législation foncière, protectrice ou laxiste, a contribué au maintien d'une ancienne paysannerie de savane au Sénégal, à l'extension de l'économie paysanne dans les Andes du Pérou, à la transformation d'une société de forêt en paysannerie en Côte-d'Ivoire. L'accentuation de ces caractères d'économie paysanne a, dans chaque cas, freiné la formation d'un marché local du travail.

[9] Cette démarche novatrice est proposée par Bravo (1992 : 196-203) pour interpréter les données d'une enquête qu'il a conduite dans la région de Salta, dans le nord de l'Argentine. Il explique le fonctionnement des marchés locaux de la terre, du travail, des produits et du capital en distinguant six types d'exploitations agricoles et en étudiant leurs relations.

## Au Sénégal : maintien d'une ancienne paysannerie de savane

Pendant la période coloniale, de 1910 à 1950, l'administration s'est gardée de s'immiscer dans la vie locale du MBayar car le produit y était obtenu dans les meilleures conditions. Les *Serer* passaient pour de bons cultivateurs. La politique coloniale s'est résumée à ne pas intervenir dans l'organisation de la production, dans la hiérarchie politique des villages, dans les propagandes religieuses. Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, des réformes furent tentées après que l'on eut constaté combien était fragile l'économie des colonies pour suppléer aux besoins de la métropole dans une situation de crise. Ce fut de courte durée.

Après l'Indépendance, le gouvernement sénégalais entreprend une réforme foncière grâce à deux lois. La loi sur le domaine national de 1964 supprime la responsabilité des « maîtres de la terre », descendants de fondateurs, et confie la gestion des terres à l'État. En 1972, une loi de décentralisation administrative rétrocède cette gestion à des communautés rurales, composées de plusieurs villages et qui sont à créer. Ces communautés rurales sont placées sous la responsabilité d'un conseil rural.

À Ngohé-MBayar, le conseil rural, qui a respecté les pratiques antérieures, a contribué à leur maintien. Il a veillé à ce que des terres de la communauté ne soient pas vendues à des habitants de la ville voisine de Diourbel. Il a donc été un frein au développement d'un marché foncier. La loi de 1964 a d'ailleurs fait disparaître une institution apparue en 1936, et qui était ambiguë *(ndalu)*. Elle revêtait les apparences d'une location, avec prééminence d'un maître de la terre, alors qu'elle signifiait par ailleurs le maintien du droit d'usage d'un cultivateur et de sa lignée[10]. Si son évolution n'avait tourné court, elle aurait pu être à l'origine d'une amplification des transactions.

La politique foncière a confirmé les caractères paysans de l'économie des *Serer* du MBayar. D'autre part, il n'y a jamais eu d'autres relations de travail dans cette zone que celles fondées sur le groupe domestique et l'entraide villageoise. L'inexistence d'un marché local du travail s'explique donc autant par l'organisation interne que par la politique agraire.

## Au Pérou : l'extension de l'économie paysanne dans les Andes

L'histoire des Andes péruviennes est une suite de spoliations des terres des communautés par les grands domaines *(haciendas)*. Dans

[10] Au décès d'un cultivateur, la parcelle était attribuée de préférence à son héritier. En cas de difficultés, le versement de la redevance était reporté à des temps meilleurs.

la Constitution de 1920, a été inscrite la possibilité, pour chaque communauté, de se faire reconnaître sur le plan juridique. Dès lors, selon l'article 163, ses terres devenaient imprescriptibles et inaliénables (VALDEAVELLANO, 1987). L'acquisition de la terre passe par l'appartenance à une communauté.

À la suite de la crise de 1929, une chute des cours réels de la laine de mouton et d'alpaga, entre 1933 et 1958, a provoqué le démembrement et la vente des terres des grands domaines d'élevage extensif dans la région de Cusco (GUILLEN, 1991). Le phénomène n'est pas isolé, il est signalé, par exemple, dans les Andes de la région de Piura (FRANCO, 1990). Le processus n'est d'ailleurs pas linéaire, il suit les fluctuations de la conjoncture. Il est à l'origine d'une première réappropriation des terres. Cependant, l'affrontement entre économie paysanne et grands domaines s'exacerbe entre 1950 et 1960. Il débouche sur des réformes agraires.

Les premières mesures de réforme agraire ont été prises en 1964, sous un gouvernement démocrate-chrétien. Elles ne visaient que l'expropriation des grands domaines des Andes. En 1969, une réforme plus radicale a été promulguée par un gouvernement militaire de gauche. Tous les propriétaires des grands domaines ont été expropriés et des entreprises associatives ont été constituées, sur les mêmes terres, avec leurs anciens ouvriers (DUFUMIER, 1986). La terre échappait aux habitants des communautés dépouillées aux époques antérieures, ce qui fut à l'origine d'un conflit latent. Petit à petit, les coopératives des vallées côtières furent démembrées (ERESUE et AUZEMERY, 1986) et les entreprises associatives des Andes démantelées. Les réformes agraires ont donc servi de transition entre le régime des grands domaines et une économie fondée sur le groupe domestique (BOURLIAUD et DOLLFUS, 1986). Elles ont favorisé une extension de l'économie paysanne, ce qui a provoqué des phénomènes de réinterprétation, en particulier dans les relations de travail[11]. Le marché du travail ne s'est donc que faiblement développé, du moins dans les communautés d'origine. Il en va autrement dans les grandes villes ou les fronts de colonisation. Ces réformes agraires n'ont fait qu'entériner des processus qui étaient à l'œuvre depuis plusieurs décennies.

[11] BACA TUPAYACHI (1990 : 375) : « [...] la relation salariale apparaît mélangée de relations non capitalistes, ce qui ne révèle rien d'autre que la manière particulière par laquelle la paysannerie incorpore des catégories capitalistes dans son économie. »

## En Côte-d'Ivoire : la transformation d'une société de forêt

À l'époque précoloniale, les activités économiques des *Agni* du Moronou étaient diversifiées (EKANZA, 1983). L'extraction de l'or était la plus valorisée, même si tous ne s'y adonnaient pas. Après la conquête de 1908, la zone se spécialise davantage dans la production agricole. Le cacao est introduit en 1913 et s'impose dès 1924 grâce à un cours rémunérateur. Le café apparaît en 1936. La réorientation du système de production est achevée.

La suppression de la captivité en Afrique occidentale française, au début du siècle, s'était répercutée dans la dimension des unités de production[12]. Comme la forêt restait faiblement peuplée face aux besoins en travail suscités par les nouvelles productions, l'administration prit des mesures pour détourner les migrations des pays de savane du Nord vers la zone forestière de la Côte-d'Ivoire, alors qu'elles étaient dirigées vers la *Gold Coast* (Ghana). Le résultat s'en fait sentir de nos jours. Au sein de l'unité de production, une cellule composée de manœuvres étrangers est venue se superposer à la cellule domestique, composée du planteur et de ses proches parents.

Le gouvernement de Côte-d'Ivoire, après l'Indépendance, a tenté de codifier le régime des terres. On cite une loi de 1963 (COLIN, 1990) et un décret de 1971 qui esquissaient un code foncier (KINDO BOUADI, 1978). Ces textes n'ont jamais été suivis d'application, ce qui correspond, sans doute, à une volonté politique. La conséquence en fut le maintien des règles locales dans ce domaine. Dans le Moronou, tout originaire d'un village a un libre accès à la forêt alors que l'installation des étrangers est contrôlée. Ce laxisme foncier à l'égard des autochtones, combiné à des incitations comme l'absence de fiscalité directe ou la Coupe nationale du progrès[13], a joué pour beaucoup dans l'émergence de grandes plantations. Il explique, aussi, que le marché de la terre soit étroit.

En revanche, la Côte-d'Ivoire diffère du Sénégal et du Pérou pour la politique de formation d'un marché du travail. Le gouvernement indépendant a poursuivi les objectifs de l'administration coloniale en assurant une sécurité politique et économique qui devait attirer la main-d'œuvre étrangère (HECHT, 1983). Mais les relations de travail qui se sont développées grâce à ces migrations de longue distance ne sont que dans une très faible mesure salariées. L'étroitesse du marché

[12] La captivité a été abolie en 1903 dans les territoires de l'Afrique occidentale française. Seuls les « captifs de traite » étaient vendus comme esclaves (Archives du Sénégal, K 15).

[13] La Coupe nationale du progrès est un concours annuel qui récompense les meilleurs agriculteurs du pays.

de la terre a limité les possibilités de différenciation en deux classes antagonistes, et ce sont deux communautés de même statut qui se confrontent : les uns, autochtones, disposent de la terre ; les autres, étrangers, s'embauchent pour quelques années afin de s'installer dans de meilleures conditions dans leur pays d'origine. La transformation de la société du Moronou en économie paysanne a été entreprise dès le début du siècle et la politique foncière conduite depuis l'Indépendance a évité de la contrarier.

On peut s'interroger sur ces politiques agraires, dont il faudrait écrire l'histoire et la sociologie. Malgré d'évidentes nuances, elles s'inscrivent dans une nouvelle division internationale du travail. Dans les pays industrialisés, les sociétés paysannes sont éliminées, alors que les paysanneries ont été confirmées ou étendues dans les pays du Sud, où elles assurent une production agricole à un faible coût en terre et en travail. Ces politiques sont, de nos jours, remises en question.

## De l'ordre dans la confusion

Les politiques d'ajustement structurel sont un tournant important. Elles manifestent une mondialisation des politiques économiques. Elles sont en rupture avec les politiques antérieures, ce qui devrait avoir des conséquences pour les économies paysannes.

### Une rupture avec les politiques agraires

Une rupture se produit en 1980 (DURUFLE, 1988). Une nouvelle politique est entreprise avec les programmes d'ajustement structurel, dans lesquels la spécificité du monde agricole est abandonnée. Il n'y a plus de politique agraire, mais l'application au milieu rural de mesures de politique générale. Deux temps sont prévus. À une phase de compression de la demande interne doit succéder une phase de transformation structurelle de la production pour accroître l'offre (RIBIER, 1993). Ces programmes varient dans leur interprétation selon les pays. Au Pérou, le « *Fujishock* »[14] de 1990 a certes jugulé l'hyperinflation, mais il a amplifié la récession. En Afrique de l'Ouest, la protection de la zone franc a diminué les effets négatifs de ces programmes pour les pays francophones (DURUFLE, 1988).

[14] *Fujishock* : nom donné par la presse péruvienne au programme économique du président Fujimori, lancé deux mois après son élection, à l'encontre de ses promesses. Une réduction drastique de la demande a été obtenue par une hausse brutale des prix à la consommation.

L'un des instruments qui doit concourir à une transformation structurelle de la production est le marché. Son extension est attendue d'une diminution du rôle de l'État, d'une libéralisation des prix et des échanges, de la suppression des entraves à la concurrence[15]. Cette extension du marché peut s'interpréter comme l'introduction d'un ordre dans les confusions apparentes que nous avions relevées. En effet, une fois le marché généralisé, les classifications du monde occidental se seront imposées et nous rendront intelligible un univers qui échappait à notre compréhension[16].

## Les répercussions pour les économies paysannes

Les politiques agraires menées de 1960 à 1980 et la généralisation du marché sont antinomiques. En théorie, la domination de la valeur d'échange donnerait un coût à des facteurs de production qui n'avaient qu'une valeur d'usage, qui étaient considérés comme gratuits : la terre, le travail du groupe domestique. La production au moindre coût des facteurs, caractéristique des économies paysannes, disparaîtrait, ce qui les rendrait inutiles. Cet alourdissement des coûts, par ailleurs, diminuerait la souplesse d'adaptation de l'appareil de production face aux sautes de la conjoncture, et lui ferait perdre l'un de ses avantages face à l'agriculture d'entreprise. Enfin, l'extension du marché provoquerait la vente des terres qui restent les meilleures et les paysans seraient relégués dans des zones de plus en plus marginales, à très faible productivité. Migrations et dépeuplement seraient les seuls palliatifs aux difficultés de la vie quotidienne.

En fait, les observations de terrain nous montrent, d'abord, qu'urbanisation et scolarisation sont deux phénomènes majeurs de la seconde moitié du XX[e] siècle, qui contribuent au dépeuplement des campagnes sans être imputables aux politiques d'ajustement structurel. Ensuite, les faits que nous avons relevés doivent être périodisés, et non tous placés sur un même plan.

[15] Au Pérou, le débat politique porte sur ce thème. Par exemple : déclaration de Hernando de Soto, le 20 mars 1992, en faveur de... « la légalisation de la propriété et tenure de la terre, ce qui permettra aux grandes masses de pauvres d'accéder au crédit ou aux hypothèques pour entreprendre un commerce » (DESCO, 26 mars 1992). Dans le même sens, une nouvelle législation du travail est en préparation, défavorable aux syndicats.

[16] MAUSS (1966 : 239) : « Car ce sont justement les Romains et les Grecs qui, peut-être à la suite des Sémites du Nord et de l'Ouest, ont inventé la distinction des droits personnels et des droits réels, séparé la vente du don et de l'échange, isolé l'obligation morale et le contrat, et surtout conçu la différence qu'il y a entre des rites, des droits et des intérêts. »

Pour le marché de la terre, les transactions foncières de basse Côte-d'Ivoire ont été observées en 1983-1984, après le début du programme d'ajustement structurel. Elles pourraient lui être attribuées. Mais, aujourd'hui, aucune vente de terres n'est indiquée dans le nord du pays, chez les *Senoufo* de Karakpo et Syonfan (LE ROY, *comm. pers.*). Pour le moins, la nouvelle politique économique n'aurait pas les mêmes effets dans différentes régions. Au Pérou, une enquête sur le régime foncier de la vallée du Mantaro indique, entre 1984 et 1986, un nombre infime de ventes (CANALES, 1989), qui se font de préférence entre parents (OSSIO et MEDINA, 1985). Et le démembrement des terres communales a été entrepris de longue date, quand il se produit : de 1944 à 1946 à Chaquicocha, de 1958 à 1960 à Usibamba, toujours dans la même vallée (PAERREGAARD, 1987). Force est de constater que les programmes d'ajustement structurel n'ont pas eu d'effet immédiat sur une généralisation du marché de la terre en Afrique de l'Ouest et dans les Andes centrales.

Il en est de même pour le marché du travail. Nous ne disposons pas d'observations de fraîche date pour le MBayar ou le Moronou, mais les relations de travail rémunérées ne sont pas récentes et restent très limitées entre habitants de Karakpo ou de Syonfan (LE ROY, *comm. pers.*). Dans les Andes, des recherches ont été entreprises ces dernières années sur l'organisation du travail agricole dans trois régions[17]. Le résultat est partout le même. Le travail salarié des hommes, et surtout des femmes, demeure marginal au sein d'une même communauté. On ne peut conclure, non plus, à une généralisation du marché du travail.

La récession, plus ou moins forte selon les pays et due à la phase de stabilisation, en est la raison. Cette récession atteint tous les secteurs de l'économie ; elle touche l'agriculture. Ce n'est pas la meilleure conjoncture pour une extension et une amélioration des marchés. De plus, la seule suppression des obstacles à la concurrence suffit-elle à entraîner une généralisation du marché ? Ne faudrait-il pas une intervention de l'État pour en codifier les règles ?

[17] Enquête de BARRERA dans deux communautés paysannes de la vallée du Mantaro entre décembre 1984 et juillet 1986 (MARTINEZ et BARRERA, 1989). Enquête à Vicos et Tumpa, dans le *callejón* de Huaylas, par BARRERA en 1988 (ORTIZ et BARRERA, 1990). Enquête à Frias, dans les Andes de Piura, entre octobre et décembre 1991, dans le cadre d'une action scientifique programmée entre le CNRS et l'Orstom.

## CONCLUSION

Le thème du marché éclaire ce que sont les économies paysannes des tiers mondes. Leurs caractéristiques se sont précisées au long de notre parcours. Les systèmes fonciers protègent l'intérêt collectif contre les convoitises individuelles. Les relations de travail s'établissent entre individus de même statut, qui ne relèvent pas de deux classes antagonistes. Le marché, dans ces sociétés, est étroit, local, les flux de biens et de personnes y sont imbriqués. La coupure passe entre ce monde paysan et l'économie englobante. Toutes les observations de terrain ont pris leur sens parce qu'elles ont été situées dans une perspective macro-économique, replacées dans le cadre du marché.

De 1960 à 1980, il semblerait qu'une division internationale du travail ait été mise en place avec l'élimination des économies paysannes dans les pays industrialisés et leur relégation dans les tiers mondes, où elles devenaient des pourvoyeuses de force de travail et de produits primaires aux moindres coûts. Les programmes d'ajustement structurel n'ont pas remis en cause cette division, car la récession qu'ils ont provoquée a freiné l'extension d'un marché de type concurrentiel. Mais, à long terme et en théorie, leur finalité est contradictoire avec le maintien des économies paysannes. Derrière ces faits, ces transformations, on devine une évolution plus profonde. Depuis le début du siècle, et quelles que soient les politiques des trois pays, se dessine une longue marche vers l'appropriation de la terre par les producteurs directs. Elle traduit une « faim de la terre » qu'on retrouve dans toutes les sociétés paysannes, à toutes les époques. Est-elle synonyme d'émergence d'un marché de la terre ? Rien ne permet de l'affirmer, car les deux processus ne sont pas toujours liés.

Le rôle du chercheur est ambigu. Par sympathie pour le milieu qu'il étudie, il voudrait le protéger. Il contribuerait ainsi à maintenir les paysans dans leur pauvreté. La position inverse conduirait à la disparition d'une forme d'organisation, d'un mode de vie qui ont rendu de grands services à la collectivité. Nous devons nous contenter d'attirer la vigilance des responsables sur les conséquences de leurs décisions. Pour notre sujet, elles sont contradictoires. Une meilleure attention devrait être accordée à un secteur où les catégories de l'analyse économique permettent mal d'appréhender les phénomènes, où des réinterprétations sont en jeu. Une vision ethnocentrique de ces économies doit être abandonnée, qui consiste à les considérer comme des réservoirs de terre, de main-d'œuvre et de produits alimentaires. Les habitants des communautés villageoises devraient être des partenaires dans une politique concertée de l'environnement, nécessaire dans les zones fragiles où ils sont cantonnés.

## BIBLIOGRAPHIE


AFFOU (Y.), 1986. — La réalité du salariat dans les plantations villageoises du Sud-Est ivoirien, *Politique Africaine*, n° 24 : 41-52.

ARANA (E.), 1986. — El transecto Catahuasi-Tupe : zonas de producción, sistemas agropecuarios y control comunal, *Bulletin de l'Institut Français d'Études Andines*, XV, n$^{os}$ 1-2 : 53-83.

BACA TUPAYACHI (E.), 1982. — *Economía campesina y mercados del trabajo. Caso del valle sagrado de los Incas*, Cuzco, Universidad nacional San Antonio Abad, 347 p., *multigr.*

BACA TUPAYACHI (E.), 1990. — « Las transformaciones de las economías campesinas de la sierra sur del Perú » *in* ERESUE *et al.* (1990) : 371-402.

BERGER (S.) et PIORE (M.), 1980. — *Dualism and discontinuity in industrial societies*, Cambridge, University Press, 159 p.

BEY (M.), 1990. — « La dinámica del cambio comunal. Un enfoque desde las estrategías familiares de producción » *in* ERESUE *et al.* (1990) : 101-117.

BIARNES (A.) et COLIN (J.-P.), 1987. — Production vivrière et accès à la terre dans un village de basse Côte-d'Ivoire, *Cah. Sci. Hum.*, vol. XXIII, n$^{os}$ 3-4 : 455-471.

BOURG (D.), 1990. — Les nouveaux agriculteurs, *Esprit*, n° 166 : 69-79.

BOURLIAUD (J.) et DOLLFUS (O.), 1986. — Una investigación sobre políticas y sistemas agrarios, Contexto y presentación, *Bulletin de l'Institut Français d'Études Andines*, XV, n$^{os}$ 1-2 : 2-24.

BRAVO (G.), 1992. — *Analyse de la diversité des exploitations agricoles de la région de Salta (Argentine) pour orienter les actions de recherche et de vulgarisation*, Dijon, univers. de Bourgogne, 327 p., annexes, *multigr.*

CAMPBELL (M.), 1942. — *The English Yeoman under Elizabeth and the Early Stuarts*, Londres, Yale University Press, 453 p.

CANALES (N.), 1989. — « Tenencia y uso de la tierra » *in* CANALES (1989) : 11-45.

CANALES (N., éd.), 1989. — *Tenencia y uso de tierras en comunidades de la Sierra central*, Huancayo, Yanapai, 58 p.

COLIN (J.-P.), 1990. — *La mutation d'une économie de plantation en basse Côte-d'Ivoire*, Paris, Orstom, coll. À travers champs, 284 p.

DALTON (G.) et KÖCKE (J.), 1983. — « The work of the Polanyi Group : past, present and future » *in* ORTIZ (1983) : 20-50.

DEERE (C. D.) et LEON DE LEAL (M.), 1982. — Women in Andean agriculture, Genève, BIT, *Women, Work and Development*, n° 4, 172 p.

DEHEM (R.), 1958. — *Traité d'analyse économique*, Paris, Dunod, 222 p.

DESCO. — *Resumen semanal*, coll. du 18 oct. 1991 au 30 déc. 1992.

DUFUMIER (M.), 1986. — *Les politiques agraires*, Paris, Puf, 126 p.

DURUFLE (G.), 1988. — *L'ajustement structurel en Afrique (Sénégal, Côte-d'Ivoire, Madagascar)*, Paris, Karthala, 205 p.

EKANZA (S. P.), 1983. — *Mutations d'une société rurale. Les Agni du Moronou : XVIII$^{e}$ siècle-1939*, Aix-en-Provence, univers. de Provence, 2 t., 1007 p., *multigr.*

ERESUE (M.), GASTELLU (J.-M.), MALPARTIDA (E.) et POUPON (H.) [éd.], 1990. — *Agricultura andina : unidad y sistema de producción*, Lima, Editorial Horizonte, 499 p.

ERESUE (M.) et AUZEMERY (C.), 1986. — El proceso de parcelación de las cooperativas agrarias del Valle de Cañete, *Bulletin de l'Institut Français d'Études Andines*, n[os] 1-2 : 179-205.

ETESSE (G.), 1990. — « Primera aproximación a la problemática del desarrollo en la microregión Andina Central de Piura » *in* ERESUE *et al.* (1990) : 170-187.

FERNANDEZ (M., éd.), 1989. — *El trabajo familiar y el rol de la mujer en la ganadería en comunidades alto-andinas de producción mixta*, Huancayo, Yanapai, 48 p.

FOUQUET (J.), 1958. — *La traite des arachides dans le pays de Kaolack, et ses conséquences économiques, sociales et juridiques*, Saint-Louis-du-Sénégal, Ifan, 263 p. (*Études Sénégalaises*, n° 8).

FRANCO (E.), 1990. — « Cambios microregionales, cambios en los sistemas y unidades de producción : sierra central de Piura » *in* ERESUE *et al.* (1990) : 318-331.

GARCILASO DE LA VEGA (Inca), 1982. — *Commentaires royaux sur le Pérou des Incas*, rééd., Paris, François Maspéro, 3 t., t. I, 333 p., t. II, 281 p., t. III, 332 p. (coll. La Découverte).

GASTELLU (J.-M.), 1981. — *L'égalitarisme économique des Serer du Sénégal*, Paris, Orstom, coll. Travaux et Documents, n° 128, 808 p.

GASTELLU (J.-M.), 1987. — Présentation, *Cah. Sci. Hum.*, vol. XXIII, n[os] 3-4 : 343-352.

GASTELLU (J.-M.), 1989. — *Riches paysans de Côte-d'Ivoire*, Paris, L'Harmattan, 178 p.

GRESLOU (F.) et NEY (B.), 1986. — *Un sistema de producción andino. El caso de los comuneros de San Juan y Huascoy, valle de Chancay*, Lima-Cuzco, IFEA-CERA, 177 p.

GUILLEN MAROQUIN (J.), 1991. — *L'économie agricole de la région de Cuzco (Pérou)*, Montpellier, univers. Montpellier-I, 500 p., *multigr.*

HECHT (R. M.), 1983. — The Ivory Coast Economic Miracle : what benefits for Peasant Farmers ?, *The Journal of Modern African Studies*, XXI, 1 : 25-53.

HILL (P.), 1962. — « Social factors in Cocoa Farming » *in* KONCZACKI et KONCZACKI (1962) : 125-136.

HUACARPUMA (D.), 1990. — « Estudio del sistema pastoril de camélidos en Condoroma : tres casos de manejo de un distrito » *in* ERESUE *et al.* (1990) : 261-279.

KINDO BOUADI, 1978. — *Dynamisme économique et organisation de l'espace rural chez l'Agni du N'Denean et du Djuablin (Côte-d'Ivoire)*, Abidjan, UNCI, 328 p., *multigr.*

KONCZACKI (Z. A.) et KONCZACKI (J. M.) [éd.], 1962. — *An Economic History of Tropical Africa, vol. II, The Colonial Period*, Londres, Frank Cass, 260 p.

LE ROY (X.), 1983. — *L'introduction des cultures de rapport dans l'agriculture vivrière sénoufo*, Paris, Orstom, coll. Travaux et Documents, n° 156, 208 p.

LESOURD (M.), 1988. — La forêt, la machette et le billet de banque, *Cah. Sci. Hum.*, vol. XXIV, n° 1 : 73-99.

LINCK (T., éd.), 1993. — *Agricultures et paysanneries en Amérique latine : Mutations et recompositions*, Paris, Orstom, coll. Colloques et séminaires, 255 p.

MARTINEZ (D.) et BARRERA (M.), 1989. — « Uso del trabajo familiar en comunidades campesinas agropastoriles andinas » *in* FERNANDEZ (1989) : 23-48.

MARX (K.), 1969. — *Le Capital. Livre I*, Paris, Garnier-Flammarion, 700 p.

MAUSS (M.), 1966. — *Sociologie et Anthropologie*, 3[e] éd., Paris, Puf, 482 p.

MAYER (E.), 1981. — *Uso de la tierra en los Andes : ecología y agricultura en el valle del Mantaro del Perú con referencia especial a la papa*, Lima, CIP, 125 p., 1 carte.

MENDRAS (H.), 1970. — *La fin des paysans*, Paris, Armand Colin, 312 p.

MENDRAS (H.), 1976. — *Sociétés paysannes*, Paris, Armand Colin, 238 p.

ORTIZ (A.) et BARRERA (M.), 1990. — Adopción de tecnología y el rol de la mujer en las comunidades andinas, *Ciencia Económica*, n° 22 : 83-133.

ORTIZ (S., éd.), 1983. — *Economic Anthropology. Topics and Theories*, Lanham-New York-London, University Press of America, 429 p.

OSSIO ACUÑA (J.) et MEDINA GARCIA (O.), 1985. — *Familia campesina y economía de mercado*, Lima, Crese, 239 p.

PAERREGAARD (K.), 1987. — *Nuevas organizaciones en comunidades campesinas*, Lima, PUC, 149 p.

RIBIER (V.), 1993. — « Impact des politiques économiques et agricoles en Amérique latine : Quelques réflexions tirées de l'analyse de différents pays » *in* LINCK (1993) : 21-27.

SAMLABA (Y. W.), 1992. — *La mutation des systèmes productifs agricoles dans la région des Plateaux au Togo*, Montpellier, univers. Montpellier-I, 507 p., *multigr.*

TCHAYANOV (A.), 1970. — Théorie des systèmes économiques non capitalistes, Dakar, Orstom, trad. Ph. Couty, 24 p., *multigr.*

TCHAYANOV (A.), 1990. — *L'organisation de l'économie paysanne*, Paris, Librairie du Regard, 344 p.

VALDEAVELLANO (R.), 1987. — *Comunidades Campesinas. Ley de deslinde y titulación n° 24657. Ley general de Comunidades Campesinas n° 24656*, Cuzco, Arariwa-Cera Bartolomé de Las Casas, 48 p.

WEIGEL (J.-Y.), 1982. — *Migration et production domestique des Soninké du Sénégal*, Paris, Orstom, coll. Travaux et Documents, n° 146, 134 p.

# Marchés, État et logiques paysannes en Algérie

Yves GUILLERMOU*

## INTRODUCTION

Le thème du marché, qui occupe une place sans cesse croissante dans les débats relatifs au développement, suscite de nombreuses interrogations quant à sa signification exacte et à ses implications.

Depuis le début des années quatre-vingt, face à l'aggravation de la dépendance alimentaire de la majorité des pays du tiers monde et à l'échec général des stratégies « dirigistes », on assiste à une évolution radicale dans les politiques officielles des États et des organisations internationales en matière de développement rural : « moins d'État, plus de marché », telle semble être actuellement la devise générale. Mais qu'elle traduise une prise de conscience interne de l'inefficacité des appareils para-étatiques ou une modification des rapports de force locaux, ou encore qu'elle soit simplement dictée de l'extérieur à des États déliquescents, cette nouvelle attitude recouvre bien des imprécisions. Le terme *marché* peut désigner à la fois un ensemble très hétérogène d'acteurs (des petits commerçants locaux aux firmes multinationales) et des pratiques concrètes non moins diverses, dont le principal dénominateur commun serait le caractère « négatif » : absence ou réduction des contrôles, suppression des subventions, etc. Toute politique de « libéralisation » suppose en fait des choix en faveur de certaines catégories d'acteurs et couches sociales, en même temps qu'elle s'inscrit dans un rapport de force donné ; cela se traduit par une amélioration ou au contraire par une détérioration des conditions d'activité de la majorité des producteurs.

* *Anthropologue et socio-économiste, université Toulouse-III Paul-Sabatier, faculté de médecine de Toulouse-Purpan, 37, allée Jules-Guesde, 31062 Toulouse cedex (France).*

*Cah. Sci. Hum. 30 (1-2) 1994 : 179-196*

Les paysans du tiers monde produisent, échangent et agissent en fonction de multiples contraintes écologiques et socio-économiques, et selon des logiques spécifiques. Ces dernières renvoient aux caractéristiques de base de l'activité paysanne, notamment à la symbiose (ou l'articulation complexe) entre unités de production et unités domestiques, assignant aux acteurs des objectifs qui ne peuvent se réduire à ceux du modèle de l'*homo oeconomicus*.

Ces « logiques paysannes » sont particulièrement difficiles à définir, même pour une société donnée, dans la mesure où elles s'expriment à travers des comportements individuels « émiettés » et parfois contradictoires, qui ne reflètent pas celui d'un agent collectif (BOIRAL, *et al.*, 1985 : 16). Mais par-delà leur diversité, ces comportements font apparaître la volonté des familles ou des communautés paysannes d'affirmer leur identité et leur autonomie sociales face aux tentatives (des agents du « marché » ou de l'État principalement) de les réduire à un rôle étroit d'agents productifs, spécialisés ou non. Leurs décisions concrètes se fondent à la fois sur des calculs économiques rigoureux et sur la prise en compte de multiples facteurs naturels et socioculturels intégrés dans un cadre global cohérent.

Pour toute collectivité rurale, le contact avec le marché — ou plus exactement avec différents types de marchés en amont comme en aval de la production — implique néanmoins des perturbations plus ou moins profondes, selon les circonstances historiques et le rôle éventuel des instances étatiques. L'évolution agraire de l'Algérie apparaît de ce point de vue riche d'enseignement, compte tenu de la profondeur de l'impact colonial, et du rôle social et économique de l'État indépendant. Certains marchés exercent, ou ont exercé, une influence spécifique mais décisive sur les conditions d'existence des paysans algériens : marché de la terre, marché du travail, marché des prestations de travaux agricoles, marché des produits.

Le marché de la terre a fonctionné à l'époque coloniale comme un instrument de dépossession. Mais les diverses mesures de réorganisation foncière de l'État algérien ont-elles assuré une redistribution équitable et efficace... ou n'ont-elles qu'interrompu un processus de concentration susceptible d'une prochaine reprise ?

Le développement rapide d'un marché du travail extra-agricole au cours des années soixante-dix exerce une attraction profonde sur la petite paysannerie, mais quels en sont les effets à terme ? Et le développement concomitant d'un marché des prestations de travaux agricoles contribue-t-il à l'amélioration de ses conditions d'activité ou à sa marginalisation ?

Quant au marché des produits agricoles, sur lequel l'État algérien a longtemps tenté d'imposer son contrôle, il est le lieu d'enjeux et de

rapports de force complexes à l'échelle nationale. Sa « libéralisation » est-elle à même de stimuler l'effort des petits producteurs, à leur bénéfice et à celui de la collectivité ?

## MARCHÉ DE LA TERRE

Les structures foncières précoloniales, dont la complexité a longtemps dérouté les observateurs étrangers, se caractérisent notamment par la cohésion du patrimoine familial ou tribal, y compris dans les zones de propriété « privée » *(melk)*, où la vente de terres, théoriquement licite, est soumise en pratique à de sévères restrictions.

Ce système qui, sans exclure les inégalités, entretenait un relatif équilibre écologique et social, subit des transformations radicales avec la colonisation. Trois types de mesures concourent à déposséder les collectivités rurales de leurs meilleures terres agricoles ou de parcours : classement au domaine de l'État, prélèvement autoritaire (séquestre, expropriation, etc.) et mise en place progressive d'une législation qui favorise les transactions individuelles.

Après avoir au début de la conquête encouragé les achats directs de biens immobiliers aux autochtones par les Européens, l'administration française se rend bientôt compte, face aux fraudes démesurées auxquelles donne lieu cette formule, que la situation est loin d'être mûre pour l'instauration d'un véritable marché « libre » de la terre.

Pendant près d'un siècle, les gouvernements successifs vont légiférer en s'efforçant de trouver un équilibre entre deux objectifs difficilement conciliables : mettre le maximum de terres à la disposition des colons, mais en même temps éviter une dépossession généralisée de la population autochtone. Si ce dernier objectif inspire officiellement la politique du Second Empire et notamment le senatus-consulte de 1863, la loi Warnier de 1873 privilégie nettement le premier, et s'attache particulièrement à la « francisation » des terres et à leur « libre circulation ».

Il s'ensuit effectivement un développement remarquable des transactions individuelles entre fellahs[1] et colons européens : de 1873 à 1934, les premiers vendent aux seconds un total de 1 771 000 hectares, soit

[1] Ce terme signifie littéralement « agriculteur », et implique la propriété de la terre (par opposition au *khammès*, métayer au cinquième) ; il est fréquemment employé dans la littérature coloniale pour désigner les paysans autochtones par opposition aux colons européens ; après l'Indépendance, il sert à désigner les paysans du secteur privé par opposition aux travailleurs du secteur agricole d'État. Précisons que ce terme n'a aucune connotation péjorative.

une moyenne de près de 30 000 hectares par an (CALVELLI, 1935 : 76). Il est cependant impossible, dans ce chiffre global, de faire la part des transactions volontaires et régulières par rapport aux multiples formes de spoliation déguisée. D'autre part, dans le même temps, les autochtones rachètent 721 000 hectares, soit 41 % du patrimoine aliéné[2], et ce à un prix moyen toujours très supérieur (de 50 à plus de 100 %) à celui payé par les européens[3] : phénomène lourd de signification.

La tendance s'inverse même par la suite, elle permet à la paysannerie algérienne de récupérer globalement, entre 1938 et 1954, près de 50 000 hectares (AGERON 1979 : 480).

La « récupération » la plus massive se produit en fait au cours et à l'issue immédiate de la guerre d'Indépendance, mais dans des conditions impossibles à reconstituer avec précision : la nationalisation des terres des colons en 1962 et 1963 permet de réunir 2,3 millions d'hectares sur les 2,8 millions aux mains du secteur colonial : les 500 000 hectares manquants ont donc été entre-temps vendus à de gros possédants musulmans ou « grignotés » par les fellahs (COTE, 1988 : 238).

Au total, ces chiffres donnent une idée de l'ampleur de la dépossession subie par la paysannerie algérienne, mais également de sa farouche volonté de reconquête du patrimoine. Les « échanges » fonciers sont l'expression de contradictions et de luttes sociales intenses ; mais celles-ci, loin de se réduire à la dichotomie société coloniale/société autochtone, affectent les structures internes de la seconde.

Le développement d'un marché de la terre perturbe la logique de l'organisation agraire traditionnelle ; dans cette dernière, l'appropriation de la terre s'inscrit dans un système complexe de rapports de l'homme au milieu et des hommes entre eux ; et la possession individuelle de vastes superficies importe moins que l'assurance de disposer en temps voulu de la force de travail et des moyens de production nécessaires, ainsi que des multiples formes de solidarité du groupe face aux aléas naturels.

[2] À quoi il convient d'ajouter environ 200 000 hectares acquis directement auprès de l'État dans des ventes « à prix fixe et à bureau ouvert » (CALVELLI, 1935 : 39).

[3] Détail que l'auteur auquel nous empruntons les chiffres précités s'abstient de relever, en dépit de commentaires détaillés sur l'évolution des transactions foncières ; en revanche, il s'efforce de démontrer que ces échanges ont bénéficié aux deux parties, et que les vendeurs autochtones ont bénéficié sur l'ensemble de la période d'un accroissement des prix de vente plus important que les vendeurs européens (CALVELLI, 1935 : 77).

La transformation de la terre en bien aliénable à volonté remet en cause tout ce substrat social et favorise les stratégies individuelles au détriment de la cohésion du groupe.

La libre-circulation de la terre contribue-t-elle par ailleurs à une mise en valeur plus rationnelle ou plus productive, comme le répètent la plupart des auteurs coloniaux ? En fait, on oublie fréquemment ici les limites assignées par la colonisation officielle, étroitement encadrée par l'État, à cette « libre-circulation ». Les transactions individuelles permettent parfois de corriger tardivement certaines « erreurs » de l'administration, par l'élimination d'exploitations coloniales non rentables : ce qui bénéficie dans certains cas à de petits fellahs dynamiques, mais le plus souvent à de gros colons qui pratiquent une agriculture très extensive, ou à de gros propriétaires musulmans plus avides de pouvoir et de prestige social que de réussite matérielle.

La politique agraire de l'Algérie indépendante marque apparemment une rupture totale par rapport à la politique coloniale, avec l'interdiction des transactions foncières au niveau de l'ancien secteur colonial d'abord, puis de l'ensemble des terres du pays. Mais le déséquilibre instauré par le système colonial demeure : aux immenses domaines « autogérés » quasi vides d'hommes s'oppose la masse de la paysannerie concentrée sur les terres les plus pauvres. La redistribution de terres au sein *du seul secteur privé* dans le cadre de la « Révolution agraire » (1972-1976) ne bénéficie qu'à une très faible minorité de la paysannerie pauvre ou sans terre, regroupée dans un secteur « coopératif » bientôt intégré au secteur d'État.

L'interdiction des transactions foncières classiques implique-t-elle l'élimination de toute forme de marché foncier ? En fait, l'inadéquation entre la répartition des terres et celle de la force de travail ou des autres moyens de production entraîne l'émergence de divers types de marchés « informels ». Les droits d'usage accordés par les domaines autogérés à des petits fellahs voisins sur certaines de leurs terres (notamment droit de pacage), avec ou sans contrepartie, rentrent pour partie dans ce cadre. Mais un cas aussi intéressant que mal connu est celui des localisations de terres pratiquées par des maraîchers qui s'adonnent, dès le milieu des années soixante-dix, à une culture *itinérante* de melons et de pastèques sur des terrains irrigables dans les zones céréalières. Ce type de marché met en présence détenteurs de capital et détenteurs de terres (essentiellement petits fellahs) ; les premiers versent aux seconds une rente d'un montant nominal très variable selon le contexte et le rapport de force local ; mais celui-ci est généralement très favorable aux maraîchers itinérants, face à des paysans paupérisés pour qui tout apport de ressources monétaires revêt un caractère providentiel.

À partir des années quatre-vingt, face à la dépendance alimentaire croissante du pays, une nouvelle politique se fait jour, laquelle se

traduit en matière foncière par une sucession de mesures qui remettent en cause graduellement la plupart des « acquis » de la période précédente.

La « restructuration » du secteur agricole d'État, de 1981 à 1985, aboutit à la constitution de nouvelles unités de production en vue d'une exploitation plus rationnelle et plus intensive, mais également au transfert d'environ 650 000 hectares au secteur privé (BEDRANI, 1987 : 62).

Cette opération est suivie en 1987-1988 d'une « réorganisation » des unités étatiques, qui permet leur partage entre des petits groupes de travailleurs et de techniciens constitués par affinités : ce qui revient en fait à une « privatisation interne ».

Par ailleurs, la loi d'« Accession à la propriété foncière » de 1983 permet à des particuliers d'obtenir des terres domaniales sans limite de superficie dès lors qu'ils s'engagent à les mettre en valeur : mesure censée stimuler l'initiative privée, mais qui bénéficie essentiellement à des catégories sociales *extérieures* à la paysannerie.

Enfin, en 1990 sont promulguées une loi d'« Orientation foncière » et une « Loi domaniale », dont la fonction principale, en dehors de la liquidation de la « Révolution agraire », semble être de préparer le rétablissement d'un véritable marché de la terre.

Sans doute s'agit-il là d'une orientation conforme à l'évolution générale de la politique économique du pays ; mais dans quelle mesure répond-elle aux attentes des principales couches de la société rurale ?

À l'époque coloniale, la « liberté » des transactions foncières a contribué — avec l'intervention administrative directe — à la dépossession et à la désintégration de la paysannerie. Sans doute les mesures prises par l'État algérien n'ont-elles pas réussi à remodeler les structures foncières dans un sens favorable à l'autonomie et à l'initiative paysannes. Mais affirmer que ce résultat aurait été atteint — ou pourrait l'être dans un proche avenir — par le libre-jeu des forces du marché apparaît pour le moins téméraire. Pour la grande majorité des paysans, la terre ne se réduit pas à un simple moyen de production que l'on vend ou achète en fonction des besoins du moment : il s'agit d'abord d'un patrimoine familial, dont la conservation prime sur la valeur marchande ou sur les revenus potentiels. En revanche, l'accès aux autres moyens de production est de plus en plus régi par des marchés précis, dont les conditions se répercutent sur les logiques paysannes.

## MARCHÉ DU TRAVAIL ET MARCHÉ DES PRESTATIONS DE TRAVAUX AGRICOLES

La dépossession d'une grande partie de la paysannerie est à l'origine de la formation d'un véritable marché du travail à l'échelle du pays. D'autre part, l'érosion des pratiques communautaires, consécutive à la désintégration des structures tribales et aux bouleversements de la guerre d'Indépendance, contribue au développement d'un marché des prestations de travaux agricoles. Ces deux marchés distincts, bien qu'interdépendants dans une large mesure, ont une importance fondamentale du point de vue des conditions d'existence et d'activité dans les campagnes. Leur liaison repose sur une inadéquation générale entre besoins et disponibilités en force de travail au sein des exploitations paysannes. Ce phénomène est lié à la prédominance absolue d'une céréaliculture extensive ; celle-ci implique un procès de travail extrêmement discontinu, marqué par l'alternance entre périodes d'intense activité et longues périodes creuses.

Ce type de situation engendre « naturellement » deux stratégies opposées, bien que non contradictoires : recherche de travail salarié en période creuse et embauche de travailleurs en période de gros travaux — la première concerne principalement les petites exploitations et la seconde les grosses et moyennes. L'équilibre entre ces deux pratiques complémentaires est souvent difficile à atteindre au niveau local ; d'où le rôle des migrations saisonnières interrégionales, parfois très anciennes.

Cependant, la généralisation du salariat proprement dit (même saisonnier) est longtemps freinée par l'efficacité des pratiques d'entraide et de travail collectif, et/ou la persistance d'autres formes de production, notamment métayage.

La formation d'un véritable prolétariat agricole algérien[4] ne date pratiquement que du début du XX^e^ siècle, et ce n'est qu'entre les deux guerres mondiales que celui-ci enregistre un développement rapide, sous l'effet conjugué de l'extension du vignoble et de l'accroissement démographique.

Les migrations de travailleurs journaliers des zones montagneuses vers les zones de colonisation s'amplifient et prennent de plus en

[4] Divers facteurs contribuent à limiter le recrutement de main-d'œuvre autochtone par les colons jusque vers la fin du XIX^e^ siècle : prédominance de la céréaliculture extensive et de formes d'exploitation « archaïques » (métayage), politique impériale et action des « bureaux arabes » qui renforcent la séparation entre sociétés européenne et autochtone... ; avec le développement de la viticulture, les colons font surtout appel à une main-d'œuvre espagnole et marocaine jusqu'à la première Guerre mondiale.

plus un caractère définitif. Mais la demande globale de l'agriculture européenne reste limitée, et se réduit encore avec la mécanisation. En 1954, on recense en Algérie 573 000 « ouvriers agricoles », dont à peine plus de 100 000 « permanents » ; les autres se composent en grande majorité de « journaliers » ; à la même époque, le nombre des chômeurs ruraux varierait selon les estimations de 400 000 à un million (AGERON, 1979 : 511-2).

Au cours de la première décennie de l'Indépendance, face à la stagnation de l'emploi dans le secteur agricole d'État, c'est l'émigration vers l'Europe qui constitue le principal exutoire à l'« excédent » de main-d'œuvre et la principale ressource effective pour une fraction importante de la population rurale.

Par la suite, la politique d'industrialisation du pays se traduit par une création massive d'emplois salariés : en 1977, on compte 1 725 000 emplois extra-agricoles, qui représentent 45 % de la population active non agricole, tandis que le secteur agricole étatique et coopératif n'emploie que 290 000 travailleurs permanents, environ, et que l'agriculture privée n'« occupe » en permanence que 280 000 personnes (en grande majorité chefs d'exploitation) face à 975 000 ouvriers saisonniers ou occasionnels (BENISSAD, 1979 : 254-7).

Si cette multiplication des emplois salariés extra-agricoles est censée répondre en priorité aux besoins de la population urbaine, leur attraction s'exerce jusqu'au fond des campagnes où se développe une nouvelle conception du travail qui remet en cause les anciennes normes et valeurs paysannes : tout « travail » est assimilé au salaire mensuel *(shahriya)*, par opposition aux activités traditionnelles soumises à des aléas naturels qui excluent toute relation directe entre effort productif et revenus réels. Dès lors, quiconque ne dispose pas d'une source stable de revenus réguliers tend à se considérer comme chômeur[5] : l'intériorisation par les paysans pauvres de la notion de « chômage déguisé » va parfois au-delà de la vision des économistes !

Ce processus d'intégration de la paysannerie à un marché du travail externe a des effets complexes et contradictoires. D'un côté, il contribue à la désintégration de l'activité agricole et à l'accroissement de l'exode rural ; en ce sens, on peut affirmer qu'il *crée du chômage* à la campagne. D'un autre côté, il permet d'assurer à un très grand

[5] Ce changement de perception est particulièrement sensible au cours des années soixante-dix : la majorité des paysans pauvres, qui, auparavant, se définissaient comme « fellahs » (la seule possession d'un maigre lopin étant source de fierté), se définissent désormais comme « oisifs » (s. *qaâd*, lit. « restant »... à ne rien faire) ; il est vrai que le type de mécanisation qui se développe dans les campagnes à la même époque tend à leur donner raison.

nombre d'exploitations paupérisées un « complément » de ressources indispensable à leur maintien en activité autant qu'à la survie de leurs membres[6].

Ce développement « autonome » d'un marché du travail extra-agricole a par ailleurs des répercussions profondes sur celui des prestations de travaux agricoles.

L'impact réel de ce marché a été longtemps occulté par la représentation encore largement répandue d'une agriculture « traditionnelle » et « autarcique », laquelle ne résiste pas à un examen même rapide.

Les principales opérations agricoles, labours-semailles et moissons-battage, impliquent de lourdes contraintes liées à la taille de l'exploitation et aux techniques utilisées.

Le recours aux techniques traditionnelles, loin d'être synonyme d'autarcie, entraîne toujours une certaine forme de dépendance extérieure. Pendant très longtemps, contrats coutumiers et pratiques d'entraide ont assuré l'échange de bêtes de labour entre petits fellahs, ainsi que la rotation d'équipes bénévoles de moissonneurs au bénéfice de chacun. Mais depuis l'Indépendance, ces pratiques ont considérablement reculé, voire ont disparu, dans la plupart des régions.

Les petits paysans dépourvus d'animaux de labour sont contraints d'en louer chaque année une paire à un tarif équivalent en moyenne au prix d'un quintal de blé dur par hectare. Dans les années soixante-dix, ce coût moyen n'est guère inférieur à celui des moyens mécaniques, lesquels ont par ailleurs l'avantage de la rapidité.

Pour les moissons, les paysans n'ont le « choix » qu'entre la faucille, outil parfaitement adapté aux conditions agro-écologiques mais d'un rendement excessivement faible, et la moissonneuse-batteuse. Or, les coûts respectifs de ces deux types de techniques évoluent au cours des années soixante-dix dans un sens très défavorable à la technique traditionnelle, comme il ressort de nos observations dans le Tell oranais[7].

La moisson à la faucille nécessite dans la grande majorité des cas le recrutement de travailleurs rémunérés à la journée. En 1970, leur

[6] D'après une enquête menée en 1973-1974, 64,5 % des exploitations de moins d'un hectare et 49 % de celles de un à quatre hectares auraient recours à des activités salariées (permanentes et/ou temporaires), contre 19 % des 50 hectares et plus (BENACHENHOU, 1979 : 47).

[7] Dont les résultats concordent largement avec ceux d'enquêtes que nous avons effectuées dans l'Est algérien au cours de la même décennie.

salaire moyen est de 10 dinars par jour[8] : ce qui, à raison de cinq ouvriers pour moissonner un hectare par jour, implique un coût moyen de 50 dinars par hectare. Ce coût est à peu près équivalent aux tarifs pratiqués à la même époque par les entreprises mécanisées (publiques ou privées) de travaux agricoles.

En revanche, il en va tout autrement en 1980. Pendant que les tarifs des travaux à façon ont en moyenne doublé, les salaires des faucilleurs ont *quintuplé :* ce qui porte le coût moyen des moissons à la faucille à 250 dinars par hectare, avec la nourriture des travailleurs en sus, contre 100 à 120 dinars par hectare pour les moissons mécanisées — lesquelles ont en outre l'avantage d'effectuer simultanément moisson et battage, dans un temps infiniment moindre.

En une décennie, du fait des bouleversements économiques et de l'évolution du marché de l'emploi à l'échelle du pays, les techniques « traditionnelles » ont été dénaturées et « désappropriées », converties pour les paysans pauvres en objet de luxe. Le recours forcé aux moyens mécaniques, c'est-à-dire aux entreprises de travaux agricoles, présente au plan technique des avantages certains — bien que très inégaux selon la nature du terrain. En revanche, il entraîne au plan social des conséquences graves (et généralement sous-estimées), dans la mesure où il réduit la majorité des petits producteurs au rôle passif de *consommateurs de services*, soumis aux conditions des entreprises prestataires, et qui n'exercent plus qu'un contrôle formel sur le procès de production.

Le recours à ces entreprises n'est souvent que la première étape d'un processus de séparation croissante entre producteurs et moyens de production ; les étapes suivantes en sont la vente sur pied des récoltes à des particuliers, puis la cession des terres en location ou « métayage » à des exploitants bien équipés qui les cultivent à leur guise et s'approprient la plus grande partie des récoltes ; ces pratiques traduisent une dépossession de fait des fellahs, contraints d'aliéner leurs terres de diverses manières — sans les vendre officiellement.

Cette dissociation entre propriété juridique et activité productive distend les liens entre l'homme et la terre, remet en cause la cohérence des unités paysannes et contribue à la prolétarisation de la majorité. De telles tendances, si contraires à la politique officielle de l'État algérien, résultent-elles de « carences » de celui-ci ?

En fait, les pouvoirs publics se sont particulièrement attachés à l'encadrement du monde paysan, notamment dans le cadre de la

[8] La valeur officielle du dinar algérien reste stable au cours de la période 1970-1980 (1 dinar = 1,20 francs) ; en revanche, elle subira de fortes variations au cours de la décennie suivante.

« Révolution agraire », par la mise en place d'un réseau de coopératives communales de services (CAPCS), appelées à supplanter les entreprises privées dans le rôle de prestataires de travaux mécanisés. Selon la plupart des spécialistes, les CAPCS ont joué de ce point de vue un rôle positif, en répondant à une demande croissante et en pratiquant des tarifs nettement inférieurs à ceux des entrepreneurs privés. Même si nos observations sur le terrain nous suggèrent une interprétation plus nuancée[9], il est certain que la présence des CAPCS a au moins contribué à limiter la hausse des tarifs des entreprises privées, et que leur dissolution dans le cadre de la « restructuration » des années quatre-vingt a mis fin à une concurrence avantageuse pour les petits paysans. Sur le fond, la dépendance globale de ceux-ci pour l'accès aux moyens de production est restée à peu près inchangée.

En matière d'équipement des exploitations, la politique de l'État subit une évolution analogue. En s'attribuant le monopole de la distribution du matériel agricole, ce dernier privilégie systématiquement l'équipement du secteur public au détriment des agriculteurs privés, dont les achats de tracteurs subissent une chute vertigineuse à partir de la fin des années soixante : de 1 830 unités en 1967 à 792 en 1970 et à 18 en 1973 (KARSENTY, 1975) ; de 1974 à 1976, ils sont pratiquement nuls.

Par la suite, les pouvoirs publics favorisent l'acquisition de matériel par les petits fellahs à titre collectif, dans le cadre de « groupements d'entraide paysanne » (GEP), associations volontaires qui bénéficient de dotations de matériel à crédit et avec de fortes subventions ; cette formule connaît une expansion rapide mais éphémère. Dès le début des années quatre-vingt, l'État accorde la priorité aux agriculteurs aisés les plus « dynamiques » en matière de crédit et d'équipement individuel ; les achats de tracteurs par le secteur privé passent ainsi de 38 unités en 1977 à 1 321 en 1980 et à 5 383 en 1983 (BEDRANI, 1987 : 61).

La poursuite de ce mouvement à un rythme accéléré pourrait redynamiser une certaine fraction de la paysannerie... si la crise économique qui frappe l'Algérie à partir de 1985 ne lui imposait un ralentissement sensible. Dans le contexte actuel, il risque de ne bénéficier qu'à une minorité de gros possédants et entrepreneurs, face à une paysannerie dépossédée de ses moyens de production.

[9] La comparaison des coûts réels est fort malaisée, du fait d'un mode de tarification différent ; mais si ces coûts sont en moyenne légèrement inférieurs pour les CAPCS, les petits paysans préfèrent nettement la tarification à l'hectare des privés à la tarification horaire des CAPCS, laquelle réserve souvent de mauvaises surprises.

La grande majorité de la paysannerie algérienne est soumise à une double dépendance, à première vue paradoxale : vis-à-vis du marché des travaux agricoles, pour des opérations très limitées dans le temps mais essentielles, et vis-à-vis d'un marché du travail externe, sur lequel elle vend ou cherche à vendre une force de travail sous-utilisée la plus grande partie de l'année ; c'est souvent sur ce dernier marché qu'elle se procure la plus grande partie de ses ressources monétaires — dont celles nécessaires au paiement des prestations fournies par le premier.

Cette double dépendance, qui tend à se renforcer constamment, limite l'initiative des petits fellahs, leur impose des normes extérieures et aggrave la précarité générale de leur situation. Mais elle suscite également de leur part — à côté des attitudes de résignation passive — des réponses originales, liées à la spécificité de leur condition et au cumul de différents statuts socio-économiques ; ces réponses, ou adaptations partielles, associent ingénieusement logiques domestiques, marchandes, salariales et artisanales (entre autres), leur permettent peut-être de faire face, mieux que certaines catégories urbaines, à la grave crise économique actuelle.

## MARCHÉ DES PRODUITS

Le commerce des produits de l'agriculture et de l'élevage a joué un rôle relativement important dans l'économie de l'Algérie précoloniale, bien que très variable selon les régions et les époques. En dépit des exportations de céréales vers l'Europe (d'un volume infiniment moindre qu'on ne l'imagine généralement), ce commerce était essentiellement tourné vers le marché intérieur, et fondé sur les différences agro-écologiques régionales : marchés ruraux et circuits caravaniers assuraient, par un quadrillage intense du pays, des échanges réguliers entre zones et régions complémentaires — sans toutefois résoudre le problème des disettes périodiques.

La colonisation a brisé une grande partie de ces réseaux, en orientant la majorité des productions vers l'exportation — aggravant ainsi la vulnérabilité de la paysannerie, désormais soumise aux aléas du marché extérieur (en plus de ceux du climat).

Depuis l'Indépendance, le marché des produits agricoles en Algérie se caractérise par une profonde hétérogénéité structurelle et par la place importante qu'y occupent (ou cherchent à occuper) les instances étatiques. Le contrôle de ce marché constitue un enjeu politique essentiel dans un pays dont le déficit alimentaire ne cesse de s'aggraver. L'inquiétude des classes dominantes face à la croissance

démesurée de la population urbaine va pousser l'État, surtout à partir des années soixante-dix, à se poser en « nourricier » recourant massivement aux importations et subventionnant largement la distribution des denrées alimentaires de base — tant que la rente pétrolière lui en offrira les moyens.

Cette intervention de l'État — très diversement accueillie par les différents groupes sociaux[10] — n'aboutira cependant jamais à une unification ou à une intégration du marché des produits agro-alimentaires ; elle contribuera plutôt au renforcement des clivages entre différentes filières.

Les limites de l'action étatique en ce domaine ne peuvent s'expliquer par la seule résistance des commerçants privés, ni, même, par l'inadéquation des structures mises en place ou l'incompétence des agents ; le problème fondamental se situe dans la cohérence entre la logique de l'État (et des couches sociales sur lesquelles il s'appuie) et la logique des producteurs — ou des différentes catégories de producteurs.

La logique des petits paysans est basée sur la recherche constante d'un équilibre entre l'impératif de sécurité alimentaire et l'objectif d'accroissement des ressources monétaires nécessaires à l'ensemble des obligations familiales et sociales, ce qui donne lieu à une stricte répartition des activités productives ; la culture des céréales est essentiellement (sinon exclusivement) destinée à la consommation familiale et les besoins en numéraire doivent être couverts par d'autres activités.

La faiblesse et l'irrégularité des rendements céréaliers ont de tout temps inculqué aux fellahs des attitudes d'extrême prudence ; même en cas de récolte très abondante, ils préfèrent généralement constituer des réserves plutôt que de commercialiser intégralement l'excédent théorique. Il est vrai toutefois que cette règle est souvent difficile à respecter du fait de divers facteurs — à commencer par l'insuffisance des superficies disponibles, qui limite fréquemment le volume moyen de la production à un niveau *inférieur* aux besoins de la consommation familiale.

Les calculs que nous avons effectués sur la *Daïra* (arrondissement) de Frenda, dans le sud du Tell oranais, à partir du Recensement général de l'agriculture de 1973-1974 et de nos observations de terrain, sont à cet égard particulièrement significatifs. Dans cette zone, seules les exploitations de plus de 10 hectares dégageraient un « surplus »

[10] Y compris par ceux dont elle représente les intérêts « objectifs », à savoir la majorité des salariés urbains : considérant comme « naturelle » la disponibilité de denrées de base à bas prix, ceux-ci sont prompts à rendre l'État responsable de toute pénurie.

commercialisable (déduction faite de l'autoconsommation et des semences — mais abstraction faite des frais culturaux). Les exploitations « sans terre » et celles de moins de 10 hectares — qui représentent ensemble 65,5 % du total — présenteraient un déficit annuel global d'environ 46 000 quintaux, soit plus du tiers du « surplus » global des autres exploitations, évalué à 118 000 quintaux.

Il apparaît donc clairement que le surplus céréalier doit répondre non seulement aux besoins de la population urbaine (préoccupation majeure des pouvoirs publics), mais à ceux d'une fraction très importante (et sans cesse croissante) de la population rurale.

Le commerce des céréales relève depuis l'Indépendance (en fait depuis l'époque coloniale) du monopole de l'État. Celui-ci a maintenu les prix nominaux à la production à un niveau quasi identique jusqu'en 1974, pour les relever très progressivement par la suite : ce qui — au moins jusqu'à une période toute récente[11] — n'a guère encouragé les fellahs qui en avaient les moyens à accroître les volumes commercialisés dans le cadre du réseau officiel[12].

Dans l'organisation paysanne traditionnelle, c'est essentiellement à l'élevage (surtout ovin) que revient le rôle de répondre aux besoins courants ou exceptionnels en numéraire. S'il est vrai que le petit troupeau familial remplit une fonction de « Caisse d'épargne », il convient de préciser que ce « placement » est soumis en permanence à de sévères aléas, notamment climatiques, qui se répercutent sur les cours du marché.

Le petit fellah qui vend une ou plusieurs bêtes pour faire face à un besoin précis le fait rarement au moment le plus favorable du point de vue du niveau des cours, mais aussi de l'état du troupeau et des pâturages.

Le marché du bétail en Algérie illustre à merveille l'illusion de la « libre-concurrence » et de l'« équilibre » né de la rencontre entre vendeurs et acheteurs individuels ; les marchandages rituels auxquels se livrent ces derniers sur les souks dissimulent en fait la structure oligopsonique d'un marché dominé par une minorité de négociants privés (maquignons, chevillards, etc.) très puissants et bien organisés.

[11] À l'heure actuelle, face à la gravité de la situation, l'État offre aux producteurs, par le jeu des subventions, des prix très supérieurs à celui du produit transformé : 540 dinars le quintal pour le blé dur, contre 220 pour la semoule (CHAULET, 1991 : 754).

[12] Les quantités écoulées sur le marché « parallèle » sont difficiles à évaluer, mais elles seraient fort importantes, d'après certaines enquêtes ; elles seraient à l'origine d'une sous-estimation générale de la production du secteur privé par les services locaux de l'Agriculture (de l'ordre de 40 % en 1975).

Toutes les tentatives de l'État pour imposer à ce marché un minimum de réglementation se sont soldées par de cuisants échecs.

La hausse démesurée du prix de la viande au détail — phénomène sensible depuis le milieu des années soixante-dix, et que l'État ne parvient à freiner que par des importations massives de viande congelée — ne bénéficie évidemment qu'à une infime minorité de gros éleveurs et d'intermédiaires. Pourtant, aux yeux de la majorité de la population urbaine (et même rurale depuis quelque temps), les « éleveurs » — catégorie extrêmement hétérogène qui inclue les couches les plus déshéritées du monde rural — font de plus en plus figure de privilégiés, voire de spéculateurs ; le ressentiment populaire se cristallise plus facilement sur des acteurs marginaux mais visibles que sur des intermédiaires invisibles[13].

Le marché des fruits et légumes présente dans l'ensemble des conditions similaires. Tandis que les producteurs sont constamment à la merci des aléas climatiques (gelées, grêle, etc.), les diverses tentatives de contrôle étatique sur la commercialisation de ces produits hautement périssables ont échoué. Depuis 1980, la « libéralisation » intégrale de ce commerce (y compris pour les producteurs du secteur agricole d'État) a certes stimulé le développement de la production maraîchère, mais au bénéfice de qui ? D'une certaine fraction de la petite paysannerie, puis des « nouveaux agriculteurs » (bénéficiaires de la loi de 1983), mais surtout des mandataires des halles et autres négociants de gros.

En Algérie, le maraîchage implique dans la majorité des cas le recours à l'irrigation. La petite hydraulique paysanne, fondée sur l'utilisation des oueds ou des nappes phréatiques au moyen de motopompes, se développe à un rythme soutenu dans diverses régions ; elle double ou elle relaie la petite hydraulique traditionnelle (irrigation gravitaire à partir de sources ou d'oueds). Mais ce processus, s'il insuffle aux campagnes un nouveau dynamisme[14], place les petits producteurs en état de dépendance accrue vis-à-vis des « collecteurs ». Ceux-ci parviennent même fréquemment, par la fourniture des intrants et

[13] Bien que régulièrement dénoncés par les médias et les appareils officiels, ceux-ci ne redoutent pas plus la mobilisation populaire que la répression étatique ; ainsi, au printemps 1976, face à une tentative de limitation des prix, les maquignons qui approvisionnaient les abattoirs de la capitale se mirent en grève pendant plusieurs semaines, en suscitant seulement l'indignation impuissante des autorités et... la morosité passive de la population.

[14] À tel point que certains auteurs parlent de « révolution silencieuse » — tout en relevant que l'« individualisme » des petits producteurs aggrave leur vulnérabilité face aux commerçants-collecteurs (Cote, 1988 : 283).

l'achat des récoltes sur pied, à contrôler l'ensemble du procès de production.

Le marché des produits de l'agriculture et de l'élevage focalise et reproduit les contradictions de la société algérienne, mais en leur donnant des formes d'expression qui reflètent mal la réalité des rapports sociaux. L'identification des intérêts « objectifs » des différents groupes en présence est d'autant plus malaisée que les paysans (et surtout ceux des couches les plus défavorisées) y interviennent autant sinon davantage comme acheteurs que comme vendeurs. La politique volontariste des années soixante-dix, qui prétendait soutenir simultanément petits producteurs et consommateurs à partir du contrôle des prix à la consommation, a exacerbé les tensions sans aboutir à une quelconque solution. Mais l'actuelle politique « libérale », qui dissout les divisions et contradictions sociales dans des catégories abstraites (« offre » et « demande », « profession agricole », etc.) et s'en remet aux mécanismes « naturels » du marché, est-elle plus réaliste ?

## CONCLUSION

L'histoire sociale de la paysannerie algérienne depuis l'époque coloniale est, d'une certaine manière, celle d'une intégration croissante à divers types de marchés, dont les lois et les contraintes se répercutent profondément sur ses conditions d'activité, ses formes d'organisation et les stratégies respectives des différents groupes qui la composent. Toutefois, ces marchés ne sont pas soumis à la seule action d'acteurs privés mus par la logique du profit ; l'État y intervient sous diverses formes et y joue un rôle décisif, au nom de l'intérêt « collectif » ou de certaines couches sociales.

Ce rôle de l'État change certes radicalement selon l'époque et le système. L'État colonial s'attachait à la défense des intérêts des colons, tout en s'efforçant de limiter ou de ralentir la paupérisation des autochtones. Depuis l'Indépendance, la doctrine socialiste du nouvel État et sa fonction d'acteur principal d'un ambitieux projet de développement le conduisent à établir un contrôle étroit sur les secteurs clés de l'économie, et donc sur les marchés. Mais les déséquilibres provoqués par l'industrialisation rapide et l'extension de la sphère marchande dans l'agriculture rendent cette tâche de plus en plus complexe et aléatoire.

En matière foncière, l'État algérien a interrompu le processus de dépossession engendré à l'époque coloniale par l'action administrative *et* par l'instauration d'un marché de la terre ; mais il n'est jamais

parvenu, en dépit de multiples interventions, à une redistribution ou à une réorganisation foncière qui répondent aux besoins de la majorité de la population rurale et aux exigences d'un véritable développement agricole.

Au cours des années soixante-dix, le développement parallèle (et non coordonné) d'un marché du travail extra-agricole et d'un marché des prestations de travaux agricoles bouleverse totalement les conditions d'existence et d'activité de la petite paysannerie, placée en situation de dépendance croissante et séparée de ses moyens de production : processus auquel l'action de l'État concourt autant que celle des acteurs privés.

Le marché des produits agricoles est le terrain de luttes âpres et complexes, où le rapport des forces penche rarement en faveur des petits producteurs. Les diverses interventions de l'État n'ont permis ni un contrôle effectif des prix ni la rationalisation des réseaux de distribution ; et face aux pratiques spéculatives des commerçants privés, l'intérêt des consommateurs urbains prime toujours sur celui des producteurs.

Dans le contexte actuel de crise et de désengagement de l'État, la position de la petite paysannerie face aux différents marchés apparaît de plus en plus précaire. L'échec de la majorité des interventions étatiques ne saurait légitimer d'avance une voie « libérale » qui permettrait essentiellement à quelques groupes privilégiés de tirer parti des déséquilibres, et conduirait plus vraisemblablement à l'élimination de l'agriculture paysanne qu'à sa promotion.

## BIBLIOGRAPHIE

AGERON (C. R.), 1979. — *Histoire de l'Algérie contemporaine*, t. II (1871-1954), Paris, Puf, 643 p.

BEDRANI (S.), 1982. — *L'agriculture algérienne depuis 1966 : étatisation ou privatisation ?*, Alger, Paris, OPU-Economica, 414 p.

BEDRANI (S.), 1987. — Algérie : une nouvelle politique envers la paysannerie ?, *Revue de l'Occident Musulman et de la Méditerranée*, n° 45 (3) : 55-66.

BENACHENHOU (A.), 1979. — *L'exode rural en Algérie*, Alger, ENAP, 144 p.

BENISSAD (M.), 1979. — *Économie du développement de l'Algérie : sous-développement et socialisme*, Paris, Economica, 287 p.

BENZAGOUTA (M. S.), 1986. — *Les freins à l'accroissement de la production agricole en Algérie*, Toulouse-I (th. 3e cycle).

BOIRAL (P.) *et al.* (éd.), 1985. — *Paysans, experts et chercheurs en Afrique noire*, Paris, Ciface-Karthala, 224 p.

CALVELLI (M.), 1935. — *État de la propriété rurale en Algérie*, Alger, Imp. Heintz, 194-II p. (th. droit).

CHAULET (C.), 1991. — Agriculture et nourriture dans les réformes algériennes : un espace pour les paysans ?, *Revue Tiers Monde*, t. XXXII, n° 128 : 741-770.

COTE (M.), 1988. — *L'Algérie ou l'espace retourné*, Paris, Flammarion, 362 p.

GUILLERMOU (Y.), 1983. — *Agriculture « familiale » et mutations sociales dans les campagnes algériennes*, Paris-I, XXXVII-847 p. (th. d'État).

GUILLERMOU (Y.), 1990. — Le développement pastoral en Algérie : dirigisme ou laisser-faire ?, *Cahiers Orstom Sci. Hum.*, vol. 26, n$^{os}$ 1-2 : 155-171.

HAUBERT (M.), 1991. — Le retour des paysans : mythes et réalités, *Revue Tiers Monde*, t. XXXII, n° 128 : 725-740.

KARSENTY (J. C.), 1975. — Les investissements dans l'agriculture algérienne, *Annuaire de l'Afrique du Nord*, t. XIV : 115-142.

LAUNAY (M.), 1963. — *Paysans algériens : la terre, la vigne et les hommes*, Paris, Seuil, 431 p.

# Les échanges marchands dans les sociétés pastorales de l'ensemble méridional de Madagascar

Emmanuel FAUROUX*

## INTRODUCTION

Des groupes d'éleveurs de bœufs partis de l'extrême sud-est de Madagascar, sans doute vers la fin du XVI[e] siècle, ont peu à peu pris possession du sud, du sud-ouest et de l'ouest de la Grande Ile, que l'on désigne communément sous le nom d'ensemble méridional de Madagascar. Cette macro-région dispose d'un climat semi-aride dont l'humidité augmente vers le nord. Les savanes alternent avec des forêts, coupées, de loin en loin, par de larges vallées. Les fleuves ne sont pas pérennes, à deux exceptions près, mais d'abondantes nappes phréatiques permettent une agriculture de qualité. En se partageant cet espace au cours du temps, les groupes se sont différenciés. D'abord parce que les lieux où ils choisirent de se fixer présentaient des conditions écologiques très contrastées. Ensuite, parce que les diverses unités locales ainsi constituées furent confrontées à des situations historiques différentes. La colonisation a accentué ces différences en suscitant d'importants aménagements dans les zones les plus favorables à une agriculture marchande.

Ainsi, les groupes « autochtones » (Tandroy, Mahafale[1], Bara, Masikoro et Sakalava, du sud au nord), malgré d'évidentes spécificités, présentent de fortes similitudes. Ils appartiennent manifestement à un même modèle culturel, marqué par une véritable passion pour le bœuf qui perdure en dépit des difficultés qu'affronte aujourd'hui

* *Économiste et anthropologue, antenne CNRE (Centre National de Recherches sur l'Environnement), centre Orstom, BP 404, Tuléar (Madagascar).*

[1] Comme l'usage s'en est établi récemment, nous utilisons les termes vernaculaires par lesquels les divers groupes malgaches s'auto-désignent : Tandroy plutôt qu'Antandroy, Mahafale plutôt que Mahafaly.

l'élevage extensif. Les systèmes de production, malgré de notables différences, fonctionnent sur le même modèle et, surtout, ils ont connu le même type d'évolution : les éleveurs extensifs peu fixés au sol sont devenus agropasteurs et se sédentarisent. Ces systèmes affrontent tous, actuellement, les mêmes nœuds de difficultés où se combinent crise politique, sécheresse et augmentation des densités humaines.

Les groupes de l'ensemble méridional, pris dans leur monomanie pastorale, assez mobiles, en contacts constants avec des groupes qui pratiquent d'autres activités, ne pouvaient manquer de se livrer, très tôt, à l'échange. Nous tenterons de montrer, dans une première partie, que la sphère marchande a cependant toujours conservé une importance secondaire, à la périphérie du système, sans intervenir de façon significative dans les mécanismes d'accumulation.

La colonisation a cherché à imposer les rapports marchands, mais l'articulation avec les systèmes autochtones ne s'est jamais effectuée correctement ; le marché existe, mais son fonctionnement est très éloigné de ce qu'on attend généralement d'un marché. Les rapports marchands ainsi réinterprétés fonctionnent en ponctionnant plus ou moins sévèrement les systèmes en place (2e partie).

Depuis une vingtaine d'années, ces derniers affrontent de graves difficultés qui mettent en cause leur existence même. Les stratégies de survie utilisent tantôt le retour à l'isolement et à l'autosubsistance, aussi loin que possible des rapports marchands, tantôt le recours au marché. Celui-ci s'opère alors dans des conditions désastreuses qui aggravent les dysfonctionnements du système et incitent encore plus les paysans à rester à l'écart (3e partie).

## LES RAPPORTS MARCHANDS DANS LES SYSTÈMES DE PRODUCTION PRÉCOLONIAUX DE L'ENSEMBLE MÉRIDIONAL

Dans le système pastoral extensif propre à la région méridionale de Madagascar, l'accumulation en bœufs constituait le but ultime de l'activité économique. Elle mettait en jeu de complexes stratégies qui combinaient l'alliance et les activités de prédation (guerre organisée ou pillage informel). Les modalités d'accumulation fondées sur une habile gestion du troupeau n'intervenaient que subsidiairement dans la formation des richesses.

Posséder des bœufs en abondance permettait d'acquérir le pouvoir et de reproduire sa richesse.

La destruction ostentatoire des plus belles bêtes du troupeau lors des grandes cérémonies lignagères ravivait le prestige local du groupe et

attirait sur lui la bénédiction des ancêtres, condition nécessaire pour accéder à la prospérité. Mais, surtout, une gestion généreuse du troupeau permettait aux plus riches de construire autour d'eux des réseaux de clientèle, véritable assise de leur pouvoir local et de leur richesse. Les « riches » donnaient ou prêtaient des bœufs aux « pauvres » qui avaient à faire piétiner leurs rizières ou à organiser des cérémonies lignagères. En échange, les bénéficiaires de ces largesses constituaient une réserve de main-d'œuvre toujours disponible pour divers types de prestations.

Par ailleurs, souverains, nobles et détenteurs du pouvoir politique utilisaient une partie de leurs bœufs pour alimenter le commerce de traite qui consistait, pour l'essentiel, à échanger bœufs et esclaves contre armes, munitions et produits manufacturés divers. Contrôler la traite, c'était d'abord s'assurer le monopole des armes et maîtriser ainsi l'une des conditions essentielles de la reproduction du pouvoir politique. Mais les monopoles commerciaux des souverains et des nobles se sont effrités progressivement, de sorte que de simples notables lignagers qui vivaient sur le littoral ont pu, au cours du XIX[e] siècle, accéder directement aux avantages de la traite.

Aux temps précoloniaux, dans le fonctionnement des sociétés pastorales de la région méridionale et dans les mécanismes qui régissaient l'accumulation, l'échange marchand ne jouait qu'un rôle mineur.

Pour l'essentiel, la force de travail était mobilisée dans le cadre des structures lignagères ou claniques (entraide liée à la parenté ou à l'alliance), des rapports de clientèle (alliances personnalisées de type patron/client) et des rapports de dépendance (main-d'œuvre servile ou quasi-servile).

Il existait cependant des journaliers itinérants, venus parfois de très loin, qui se déplaçaient en petits groupes armés pour proposer leurs services aux autochtones. On leur confiait les plus lourds travaux (défrichements, canaux d'irrigation) ou on les recrutait comme mercenaires pour voler des bœufs ou poursuivre des voleurs. En échange, on subvenait à leurs besoins et on leur donnait un certain nombre de bœufs qu'ils ramenaient ensuite dans leur pays d'origine.

On consommait à peu près exclusivement les biens produits dans le cadre lignager. Cependant, les apports extérieurs, quoique minimes, n'étaient pas négligeables. Dans la région, ils prirent la forme :

— d'accords entre éleveurs autochtones et riziculteurs immigrés ; les premiers laissaient les seconds s'installer sur leur territoire pour y effectuer leurs cultures ; on ouvrait ainsi des cycles d'échange parfois très simples (bœufs contre produits agricoles), parfois plus complexes (systèmes proches du métayage) ;

— d'accords de troc, informels mais durables, entre groupes voisins qui se livraient à des activités différentes : pêcheurs de mer qui troquaient leurs poissons contre du riz, des produits agricoles et des bœufs ; éleveurs qui s'approvisionnaient en miel ou en produits de la forêt ; forgerons qui échangeaient bêches et sagaies contre des bœufs.

Les bœufs faisaient rarement l'objet de transactions marchandes. Le principal mode d'acquisition résultait de guerres frontales entre groupes antagoniques ou, plus souvent, de raids de pillards, parfois bien organisés (bandes obéissant à des chefs politiques ou à des notables lignagers), parfois livrés à des initiatives incontrôlées. Par le jeu des alliances, pillages, vols et agressions s'opéraient dans des directions relativement constantes : A s'attaquait à B qui se vengeait plutôt sur le plan faible parmi les alliés de A... La circulation issue de ces réseaux d'alliances et d'inimitiés favorisait, en dernière instance, le groupe le mieux armé pour la guerre.

Les bœufs alimentaient des circuits d'échange très spécifiés :

— des flux liés à l'activité cérémonielle (les invités aux grandes cérémonies lignagères devaient apporter un ou plusieurs bœufs comme contribution à la fête, et chacun se trouvait successivement dans la position d'invitant et d'invité) ;

— des flux qui visaient à actualiser les alliances (dans de multiples circonstances, on devait offrir des bœufs à ses parents, à ses alliés ou à ses voisins, soit pour les sacrifier et s'en nourrir dans un rituel d'union, soit pour les intégrer dans le troupeau du parent, de l'allié ou du voisin).

Il n'existait pas de véritable lieu d'échange, de marché, sauf dans la dizaine de lieux de débarquement où les navires des traitants avaient coutume d'aborder et où existaient des infrastructures rudimentaires qui permettaient de stocker les produits échangés. Cette structure de marché embryonnaire, placée sous la protection plus ou moins effective du pouvoir politique local, ne concernait cependant que le commerce extérieur.

Dans les sociétés pastorales de l'ensemble méridional, les rapports marchands n'étaient donc pas inexistants, mais leur place ne correspondait qu'à des formes secondaires d'articulation avec l'extérieur. Ils ne jouaient aucun rôle décisif dans les mécanismes d'accumulation, si l'on excepte le cas très particulier des quelques notables locaux dont le pouvoir s'appuyait sur le contrôle de la traite.

## LE SYSTÈME COLONIAL : UNE TENTATIVE INFRUCTUEUSE POUR GÉNÉRALISER LES RAPPORTS MARCHANDS

La mise en place du système colonial a eu des effets directs sur le fonctionnement des sociétés pastorales de la région.

L'ordre colonial, en ramenant la sécurité, a mis en difficulté, sans le faire disparaître entièrement, le mode d'accumulation qui reposait sur les vols de bœufs.

Une agriculture commerciale s'est développée par « booms » successifs d'abord dans des concessions coloniales, puis, très vite, dans des terroirs lignagers et villageois. Elle s'est appuyée d'abord sur l'immigration de populations d'agriculteurs, mais elle a aussi fini par impliquer les éleveurs autochtones qui se sont progressivement mués en agro-pasteurs.

La monétarisation des circuits d'échange s'est appuyée en premier lieu sur la fiscalité (capitation et impôt sur les bœufs) qui devait contraindre la population à produire un surplus qui échappait à la consommation locale. La création de marchés où les produits s'échangeaient contre de la monnaie devait constituer le second agent décisif pour conduire à la généralisation des rapports marchands.

En fait, les rapports marchands ne se sont jamais généralisés dans la région. Les conditions de ce « ratage » semblent pouvoir se ramener à trois éléments essentiels :
— les marchés n'ont jamais fonctionné correctement ; en particulier, la logique marchande n'y a jamais véritablement pénétré ;
— l'articulation avec l'extérieur par le biais du marché a toujours abouti à ponctionner drastiquement les systèmes autochtones ;
— les rouages les plus importants de l'accumulation n'ont jamais intégré les rapports marchands dans leur fonctionnement.

### Les marchés n'ont jamais fonctionné correctement

Les éleveurs de la région n'ont jamais été, et ne sont toujours pas, des exploitants qui cherchaient à maximiser leurs profits monétaires par la vente opportune de leur bétail sur le *marché des bovidés*. Leurs motivations ont toujours été principalement cérémonielles. L'impact de la colonisation a été très faible sur ce point, même si un certain nivellement des richesses a conduit à la disparition des holocaustes auxquels on assistait jadis lors des funérailles des plus grands notables.

Pour faire face aux inévitables besoins d'argent, il leur arrive, certes, de porter quelques têtes sur le marché. Mais ils ont recours pour

cela à leur troupeau « compte courant » où figurent les bêtes les moins belles selon les critères esthétiques traditionnels (couleur de robe, forme des cornes, ampleur de la bosse). Ils ne touchent qu'en cas d'extrême nécessité à leur « compte bloqué », à leurs plus belles bêtes, destinées à être solennellement sacrifiées lors des grandes cérémonies. La beauté de ces bêtes sera l'un des critères déterminant le classement de l'éleveur dans la compétition locale pour le prestige, le pouvoir et la richesse. L'éleveur dispose d'ailleurs de moyens pour retarder la vente de ses bœufs : petit élevage (cochons ou petits ruminants) pour les petits besoins de liquidités, recours épisodique au salariat et aux migrations temporaires... Dans le cas général, ce n'est pas le niveau des prix qui détermine l'offre de bovins sur le marché, mais l'intensité des difficultés subies par les éleveurs (soudure, sécheresse, mauvaise récolte, besoin d'argent, etc.). Comme les éleveurs d'une région sont confrontés simultanément aux mêmes difficultés, ils apportent en même temps leurs bêtes sur le marché et font chuter sévèrement les cours.

Lorsque tout va bien (pluies suffisantes, bonne récolte, etc.), l'offre de bœufs sur le marché est chroniquement insuffisante et ne permet pas de satisfaire la consommation urbaine. Un marché parallèle alimenté par les vols s'est mis en place ; en fonction des fluctuations prévisibles de l'approvisionnement du marché, certains grands maquignons passent de véritables commandes détaillées à des équipes de voleurs. Ainsi, à certaines époques, la hausse des cours n'aboutit pas à une augmentation de l'offre sur les marchés locaux, mais à une aggravation de l'insécurité et du nombre des vols.

*Le marché des produits agricoles* n'a pas fonctionné de manière beaucoup plus satisfaisante. Les cours des produits agricoles sont généralement très bas et donc peu incitatifs. Lors des divers « booms », cependant, les cours de certains produits ont pu flamber pendant quelques mois ou quelques années (pois du Cap vers 1920, maïs dans les années trente, riz depuis la fin des années quatre-vingt). Mais la structure de commercialisation est telle qu'elle ne permet pas au paysan de recueillir autre chose que des bribes de revenus supplémentaires ainsi distribués. Cette structure, directement héritée de la fin du XIX[e] siècle, repose sur des intermédiaires *karana* (indo-pakistanais) très profondément enracinés « en brousse » et liés avec les petits producteurs par des rapports personnalisés complexes où se mêlent avances en nature, prêts usuraires et toutes les prestations et les contre-prestations qui caractérisent les diverses formes traditionnelles de l'alliance. Les intermédiaires *karana* font ainsi écran entre le petit producteur et le marché. Dans ce système, les hausses de cours incitent à augmenter la production non pas parce que les petits producteurs en attendent plus de revenus, mais parce que les intermédiaires *karana* peuvent imposer leurs objectifs à leurs

« clients ». En tout état de cause, la hausse ne contribuera pas à une augmentation significative des revenus paysans. Il est, en particulier, difficile ou impossible, pour un éleveur, de constituer un troupeau de taille significative grâce à la vente de ses surplus agricoles.

Aucun véritable *marché du travail* n'a pu se constituer dans la région méridionale à l'époque coloniale. Les employeurs, ruraux ou citadins, « modernes » ou lignagers, ont, dans la majorité des cas, choisi de maintenir avec leurs employés un ensemble de liens personnalisés, ce qui offrait l'avantage de les fidéliser et de minimiser les sorties de monnaie. Ce dernier point a sans doute joué un rôle essentiel dans un contexte de pénurie chronique de monnaie.

Le métayage, avec ses multiples variantes locales, s'est généralisé dans la région entre les deux guerres. Le métayer bénéficiait de divers avantages (avances en nature, droit de cultiver gratuitement une parcelle sur la concession de son employeur, impôts directement payés par ce dernier, etc.), mais il ne recevait pratiquement aucune rémunération en monnaie et le patron se chargeait, en général, de toutes les opérations de commercialisation de telle façon que la production portée sur le marché était sensiblement équivalente aux avances.

Les rapports de clientèle de type lignager ne se sont nullement affaiblis à l'époque coloniale. Ils conduisaient la plupart du temps le « protégé » à travailler sans véritable rémunération directe et — en tout cas — sans salaire pour le compte de son « patron ».

Enfin, et surtout, les formes traditionnelles de mobilisation de la force de travail, sur la base de la réciprocité lignagère, ont conservé toute leur actualité : l'employeur d'aujourd'hui est l'employé de demain et on ne fait pas de véritable référence à un taux de salaire fixé par le marché.

Par ailleurs, les éleveurs autochtones éprouvent toujours autant de réticences à vendre leur force de travail. En refusant les offres d'emploi malgré des salaires relativement élevés, en préférant s'éloigner des nouvelles concessions et des activités modernes vers des pâturages encore disponibles loin dans le Nord, ils ont contraint les employeurs à faire appel à des immigrés venus du Sud et du Sud-Est.

En tout état de cause, le niveau des salaires n'était, dans l'ensemble, guère motivant. Il pouvait intéresser un paysan confronté à des problèmes de survie immédiate, mais certainement pas un éleveur, même modeste ; le niveau des salaires ne pouvait en aucun cas suffire à entamer un processus significatif d'accumulation en bœufs.

Le *marché foncier* n'a jamais réussi à se constituer réellement dans le monde rural de l'ensemble méridional. La propriété lignagère de

droit traditionnel ne donnait que des droits d'usage, en principe inaliénables sans l'accord de toute la communauté. En fait, les mutations de propriété se sont presque toujours opérées hors marché, dans des conditions manifestement dolosives pour les propriétaires traditionnels. Dans le scénario le plus fréquent, un paysan endetté « vendait » une parcelle qui, au regard du droit traditionnel, ne lui appartenait pas, mais qu'il avait réussi à faire immatriculer à son nom en suivant les conseils de son créancier soutenu par le droit européen. L'acquéreur pouvait être soit un colon, soit un notable malgache proche du pouvoir colonial.

## Les marchés comme instruments de ponction des systèmes autochtones

Au cours de l'époque coloniale, les mécanismes du marché se sont presque toujours présentés aux paysans de l'ensemble méridional comme des moyens qui permettaient à des agents extérieurs de les piller impunément.

Les éleveurs sont manifestement lésés par les conditions dans lesquelles ils sont contraints de vendre leurs bœufs en période difficile, lorsque les cours sont au plus bas. Ils le sont encore plus sur le marché parallèle où sont commercialisés les bœufs volés qui leur sont arrachés sans contrepartie.

Les paysans n'ignorent pas que les structures *karana* de commercialisation constituent un mode brutal d'exploitation économique. Mais, aucune solution de rechange n'a pu fonctionner durablement, même dans la phase ambitieuse de la révolution socialiste malgache. En particulier, les sociétés d'État chargées de court-circuiter le réseau traditionnel de distribution se sont heurtées à d'énormes problèmes de trésorerie qui ne leur ont pas permis de payer comptant leurs achats aux paysans. Elles se sont ainsi rapidement discréditées.

La situation est encore plus claire sur le marché de la force de travail : les conditions d'exploitation ont toujours été évidentes et les « victimes » n'acceptent généralement de s'y plier que pour faire face à des situations aiguës (assurer la survie immédiate) ou transitoires (survivre en attendant de trouver un moyen d'accumuler des bœufs).

De même, le marché foncier a été l'occasion de spolier les villageois dans les conditions les plus diverses.

La conscience de cette situation existe dans toute la région méridionale. On ne recourt au marché que sous la contrainte. Cette contrainte a pu prendre des formes très diverses. La fiscalité en fut longtemps l'instrument essentiel. Les cercles vicieux de l'endettement et de la misère ont pris le relais.

## Les mécanismes de l'accumulation fonctionnent toujours hors de la logique marchande

À l'époque coloniale, la seule accumulation qui compte, pour les agro-éleveurs de la région, concerne toujours les bœufs. En fait, le recours « normal » au marché[2] ne permet pas à un éleveur pauvre de constituer un troupeau important. Bien au contraire, l'éleveur sort le plus souvent appauvri et diminué de ses contacts épisodiques et douloureux avec le marché. Celui-ci permet seulement aux migrants les plus besogneux d'acquérir le minimum de têtes qui leur permettront de sauver la face lors des cérémonies lignagères, au pays.

L'ordre colonial a entrepris, sans succès décisif, de mettre un terme aux vols de bœufs. Les vols n'ont jamais disparu, mais ils sont tombés à leur niveau historiquement le plus bas. Pour accumuler des bœufs en quantité significative, il restait nécessaire de recourir aux anciennes méthodes ; on se mettait donc à l'abri des contrôles dans de très lointains pâturages en tentant, aussi discrètement que possible, de poursuivre les activités clandestines (vol direct, recel, etc.). On peut sans doute affirmer que très peu de propriétaires de grands troupeaux, à la fin de l'époque coloniale, étaient exempts de collusion ou de complicité directe, au moins épisodiques, avec les grandes bandes de voleurs, notamment parce que, pour conserver un troupeau important, il fallait, d'abord, — et il faut toujours — ne pas être volé.

## LA PLACE DES RAPPORTS MARCHANDS DANS LES DYNAMIQUES DE TRANSFORMATION ACTUELLES

La crise politique de 1972-1975 a marqué la véritable fin de l'époque coloniale. Elle est aussi à l'origine d'une longue période de troubles au cours de laquelle des difficultés de tous ordres sont apparues.

En premier lieu, l'appareil d'État a subi un fort déclin, surtout en milieu rural. Tout se passe comme si l'État « socialiste », en proie à d'énormes problèmes, avait fait l'impasse sur le monde rural pour mieux assurer son contrôle sur les grandes villes. Les infrastructures ont cessé d'être entretenues, les fonctionnaires de brousse ont été sous-payés ou pas payés du tout, l'insécurité et la corruption se sont généralisées... Au début des années quatre-vingt, des bandes armées ont circulé dans les régions éloignées, avec suffisamment de pugnacité pour enlever toute efficacité aux tentatives d'autodéfense paysanne.

[2] Par exemple par la vente de gros « coupés » ou de produits agricoles en vue de l'achat de plusieurs veaux.

En second lieu, les périodes de sécheresse, qui se reproduisaient, autrefois, avec une régularité quasi-cyclique, tendent à devenir chroniques. Dans l'extrême-sud, plus exposé, de fragiles équilibres anciens se sont définitivement rompus ; Tandroy et Mahafale n'ont survécu que grâce à des migrations temporaires vers les zones voisines, moins défavorisées. Les éleveurs autochtones, Masikoro, Bara et Sakalava, ont ainsi vu apparaître des populations d'essarteurs qui, en s'ajoutant aux anciens flux de riziculteurs, ont brutalement accéléré la destruction du couvert forestier. Les systèmes de production locaux, dont la vulnérabilité est alors apparue au grand jour, s'en sont trouvés gravement déstabilisés et les effectifs bovins ont fortement décru[3]. D'importants efforts d'adaptation ont alors été entrepris.

Les éleveurs ont d'abord réagi par des *adaptations techniques* qui portent essentiellement sur le remodelage des circuits de transhumance, sur la transformation de certains de ces circuits en itinéraires de migrations définitives et sur l'adoption de nouvelles formes de gardiennage. Beaucoup d'éleveurs ont dû, par ailleurs, augmenter sensiblement la part de leurs activités consacrée à l'agriculture et notamment à la riziculture irriguée. Mais ils ont aussi élaboré des stratégies d'adaptation fondées sur une réorganisation de leurs rapports avec le monde extérieur et avec le système marchand. Ces stratégies ont souvent revêtu deux aspects qui ne sont contradictoires qu'en apparence :

— ils ont accru leur recours au marché, mais dans des conditions telles que les dysfonctionnements de celui-ci se sont aggravés ;

— les très anciennes et très profondes tendances à l'isolement et à l'autosubsistance, qu'ont toujours manifestées les communautés d'éleveurs, se sont renforcées.

## Le retour à l'isolement et à l'autosubsistance

L'isolement des villages d'éleveurs a été d'abord provoqué par les carences de l'État, incapable de prendre en charge l'entretien du réseau routier régional mis à mal, notamment, par une succession de cyclones. Par ailleurs, depuis 1975, on ne perçoit plus ni l'impôt de capitation ni l'impôt sur les bœufs qui, autrefois, justifiaient d'incessantes tournées en brousse des chefs de canton et de leurs collaborateurs. L'appareil d'État s'est rétracté et les fonctionnaires ruraux, dépourvus de tout moyen, ne jouent plus qu'un rôle médiocre ou nul. Ils tentent de survivre grâce à la corruption et en se livrant, eux aussi, à des

[3] Selon certaines estimations dignes de foi, les effectifs bovins auraient chuté d'environ 50 % dans l'ensemble méridional de Madagascar au cours des trente dernières années. Depuis quatre ou cinq ans, les effectifs auraient recommencé à augmenter.

activités agro-pastorales. Dans une large mesure, les autochtones se félicitent de cet isolement qui les met à l'abri des contrôles intempestifs, surtout dans les zones où l'agriculture occupe une place modeste. Ainsi, des vallées qui, autrefois, étaient correctement articulées au reste de la région se présentent aujourd'hui comme des archipels autonomes dont chaque île tend à l'autosuffisance.

Le repliement sur elles-mêmes des communautés locales et des petites unités sociopolitiques micro-régionales (d'où n'émerge aucun chef susceptible de leur donner une représentation politique régionale ou nationale) a permis de donner encore plus de consistance au modèle de pouvoir local qui repose sur les rapports de clientèle. Ceux-ci offrent la particularité de ne pas s'opposer frontalement aux rapports marchands, mais ils les biaisent sévèrement en les réinterprétant dans leur propre logique.

Au cours des vingt dernières années, les rapports de clientèle se sont développés sous trois formes principales :
— les réseaux formés autour des grands propriétaires de troupeaux ;
— les réseaux *karana* de commercialisation ;
— le métayage lignager.

Certains grands propriétaires de troupeaux ont traversé sans dommages la crise actuelle. Comme autrefois, ils n'y sont généralement parvenus que pour avoir été les alliés et/ou les commanditaires de bandes de voleurs. Les riches propriétaires qui n'ont pas su établir, au moins, des pactes de non-agression avec les voleurs ont vu leurs troupeaux décimés. Le nouveau statut de ceux qui ont réussi à conserver leurs bœufs est éminemment favorable ; autrefois, tous avaient des bœufs et quelques-uns en avaient beaucoup. Aujourd'hui, beaucoup n'ont plus de bœufs (ou — au moins — n'en ont pas assez pour leurs besoins cérémoniels) et quelques-uns en ont encore beaucoup.

Les riches tendent à asseoir localement leur pouvoir sur des mécanismes très simples qui utilisent les pratiques cérémonielles. La pénurie de bœufs, en effet, n'a pas conduit au déclin des anciennes cérémonies qui reposaient sur des sacrifices de bœufs. Bien au contraire. La structure du raisonnement qui prévaut ou moins consciemment dans l'opinion publique locale est à peu près la suivante : depuis que nous avons moins de bœufs, nous ne parvenons plus à effectuer correctement les rites que nous imposent nos ancêtres ; il ne faut donc pas s'étonner si les ancêtres, pour manifester leur mécontentement, ne nous accordent plus la prospérité. On retrouvera celle-ci lorsque l'on parviendra à rendre aux rites lignagers leur éclat d'antan. Le premier réflexe d'un « pauvre » désireux de sortir de sa pauvreté est donc de se procurer les bœufs nécessaires aux prochains sacrifices. Les

« riches » fournissent ces bœufs. Quand la terre n'est pas rare (situation dominante), ils les prêtent ou les donnent sans exiger de remboursement direct, mais, le cas échéant, ils demandent les services les plus divers sans véritable rémunération (travail agricole, tâches domestiques, milice privée, etc.). Quand la terre est rare, dans les terroirs rizicoles aménagés, notamment, où les parcelles sont appropriées individuellement malgré l'existence théorique de droits lignagers, les riches prêtent des bœufs avec gages fonciers, de sorte que les petits propriétaires pauvres en bœufs deviennent peu à peu les métayers de leurs créanciers ou sont expulsés du terroir[4].

Les collecteurs *karana* ont très largement profité de la crise qui a vu le fiasco définitif de toutes les tentatives effectuées pour créer des sociétés d'État de collecte et de distribution. Les traditionnels systèmes d'avances sur récolte ont particulièrement bien fonctionné dans une période de crise où chaque communauté tendait à s'isoler de la circulation monétaire. Mais ils ont surtout connu un véritable essor avec l'arrivée récente massive des migrations de survie lors des sécheresses de 1991 et de 1992. Les migrants poussés par la faim partent démunis de tout. Comme ils ne trouvent pas de travail (les grandes concessions ont disparu, les emplois urbains sont totalement saturés), ils ne peuvent éviter de passer par les fourches caudines des commerçants-collecteurs *karana* et de leurs avances en produits de première nécessité. Le système peut ainsi fonctionner pratiquement sans monnaie.

Le métayage « lignager » a souvent pris la place de l'ancien métayage qui fonctionnait autrefois sur les concessions et sur les plantations coloniales. La rente foncière, longtemps négligée par les autochtones, est systématiquement récupérée aujourd'hui dans toutes les zones où peuvent être aménagés des terroirs agricoles. Le propriétaire de bonnes terres attire sur celles-ci ses gendres, les enfants de ses filles, des gens qui se sont alliés à lui justement dans la perspective d'accéder à la terre... Les forces centripètes qui, autrefois, permettaient à certains groupes lignagers d'acquérir force et consistance autour de grands troupeaux de bœufs fonctionnent souvent, aujourd'hui, autour d'un terroir agricole. Les rapports entre ces métayers lignagers et leur patron ne sont évidemment pas régis par la logique des rapports marchands, mais fonctionnent, dans la plus pure logique « traditionnelle » (échange de prestations et de contre-prestations dans lesquelles la monnaie ne joue qu'un rôle mineur).

[4] On peut voir sur ces points : Françoise DELCROIX, « Des ancêtres exigeants. L'ostentation cérémonielle comme échange inégalitaire au profit des plus riches chez les Sakalava du Menabe » à paraître dans la série Aombe (n° 5) Paris, Antananarivo/ Orstom CNRE.

## Le recours au marché et l'aggravation des dysfonctionnements

Les anomalies du *marché des bovidés* n'ont cessé de s'aggraver. Les circuits sont encore plus faussés qu'autrefois, dans la mesure où les périodes de crise sont devenues tellement aiguës que la décapitalisation s'opère parfois de façon massive, alors qu'elle ne concernait autrefois qu'un petit nombre d'éleveurs malchanceux. Par ailleurs, l'importance des marchés parallèles qui permettent la commercialisation des bêtes volées s'est accrue au point qu'ils ont acquis un véritable statut de normalité. La demande urbaine, en effet, n'a cessé de s'accroître, sous l'effet des migrations massives, alors que l'offre « normale » fonctionne de plus en plus par à-coups brutaux.

Le *marché des produits agricoles* et des produits de consommation courante fonctionne encore plus mal qu'à l'époque coloniale. Cette situation, nous l'avons vu, a renforcé l'emprise des réseaux *karana* de collectage. Elle a aussi favorisé la réapparition et l'extension des rapports de troc dont on pouvait croire, il y a vingt ans, qu'ils étaient sur le point de disparaître. Les marchés ruraux n'ont pas disparu, mais leur importance a plutôt décliné depuis une vingtaine d'années et la circulation monétaire y demeure très modeste. Les agriculteurs de la région sont de moins en moins en rapport direct avec le marché. Les choix productifs continuent à leur échapper, le plus souvent au profit de leurs créanciers *karana*.

Les migrations massives enregistrées au cours des cinq dernières années ont continué à désorganiser le marché du travail. Sur le marché urbain, la pression à la baisse exercée sur les salaires permet aux rares employeurs d'abuser de la situation (salaires réduits pendant une période d'essai avec licenciement systématique à la fin de l'essai). Le marché du travail est manifestement débordé et ne sert plus à ajuster l'offre à la demande. Ceux qui cherchent du travail préfèrent se diriger sans délai vers les solutions de survie que constituent l'invasion et la destruction des zones forestières encore inoccupées.

Le *marché de la propriété foncière* n'échappe pas au processus général de dégradation. En période de crise, les changements de propriété dans les terroirs aménagés s'opèrent de plus en plus sans mise en vente de la terre ; ils interviennent lorsque des prêts de bœufs gagés sur la terre n'ont pu être remboursés. Dans les terroirs non aménagés, la propriété lignagère conserve toute sa vigueur et il demeure, en principe, impossible d'y acheter de la terre.

Le départ des colons, qui abandonnèrent leurs concessions au début des années soixante-dix, a provoqué un retour en force du droit foncier traditionnel. Tout se passe comme si les colons avaient bénéficié pendant quelques décennies d'un droit d'usage auquel la plupart d'entre eux ont aujourd'hui renoncé ; les anciens propriétaires

villageois ou des immigrants-*squatters* ont peu à peu repris l'usage des terres abandonnées.

Il est clair que les échanges marchands ne fonctionnent toujours pas correctement dans les sociétés pastorales de l'ensemble méridional de Madagascar. Les conditions dans lesquelles on a tenté de les implanter expliquent sans doute en grande partie cet échec.

Les rapports marchands mis en place par le système colonial avaient pour fonction explicite de créer et de prélever un surplus à partir des activités productives locales. À l'époque coloniale, ce surplus devait permettre de financer la construction d'infrastructures, la mise en place de réseaux de commercialisation et le fonctionnement d'une administration destinée, notamment, à maintenir l'ordre. Aujourd'hui, il sert principalement à asseoir la prospérité d'une bourgeoisie commerçante indo-pakistanaise qui a cessé d'investir dans le pays.

Tout se passe comme si le système avait été réglé trop fortement sur l'option prélèvement. En prélevant bœufs et produits agricoles presque sans contrepartie monétaire, on se condamnait à accepter dans le système un manque chronique de monnaie. On devait dès lors s'attendre à la pérennité des modalités traditionnelles de fonctionnement des échanges qui reposent sur des ensembles complexes de prestations et contre-prestations dans lesquels la monnaie ne joue qu'un rôle mineur.

Quantitativement trop modeste, la pénétration des rapports marchands s'est opérée de façon maladroite et imparfaite. Elle ne pouvait suffire à changer les règles du jeu traditionnel qui consiste, comme jadis, à accumuler principalement dans la perspective de l'ostentation cérémonielle. À l'intérieur de ce jeu, elle aurait pu offrir un élément de stratégie aux acteurs locaux en lutte pour le pouvoir et la richesse. Mais les dysfonctionnements du marché n'ont jamais permis d'intégrer la circulation monétaire dans les mécanismes de l'accumulation en bœufs. Celle-ci ne pouvait donc éviter de rester à la périphérie du système.

# Producteurs, consommateurs et marchands du Nord ivoirien

## Aspects de la construction sociale des relations d'échange

Pascal LABAZÉE*

## INTRODUCTION

De nombreux travaux ont été consacrés à l'économie des marchés et des filières de commercialisation, et à l'étude historique et anthropologique des réseaux marchands et des échanges en Afrique subsaharienne. Les connaissances accumulées dans ces domaines sont considérables, mais bien souvent partielles et cloisonnées. Pour seul exemple, notons après SAUL (1987 : 74) la difficulté qu'éprouve l'analyse économique à intégrer les spécificités du milieu marchand et de ses usages — par exemple les règles de circulation des créances, le coût d'entretien des dépendants, les frais de reproduction sociale et culturelle des réseaux — dans la formation des prix et dans les décisions de mise en marché. Réciproquement, les études sociologiques ne prennent guère en compte les données sur les marges et rentes des filières, et sur leur répartition entre les agents ; celles-ci déterminent pourtant le volant de ressources dont disposent les réseaux de commerce pour préserver leur organisation sociale et accroître leur emprise sur l'espace.

La tradition universitaire a, semble-t-il, assigné un domaine d'investigation précis à chaque discipline qui s'intéresse aux marchés, aux déterminants de l'offre et de la demande ou aux rapports d'échange. Les savoirs sont segmentés et l'on peut douter que leur simple juxtaposition amène un surcroît de connaissance sur la formation des marchés concrets, ou sur les logiques pratiques et immédiates

* *Socio-économiste, centre Orstom — BP 11476, Niamey (Niger).*

*Cah. Sci. Hum. 30 (1-2) 1994 : 211-227*

qui animent producteurs, consommateurs et commerçants lors des transactions. La division du travail scientifique entretient en outre le mythe polanyien d'une opposition radicale entre des marchés réglés par des mécanismes strictement économiques (POLANYI, 1983) et ceux que réguleraient — par exemple en Afrique — des mécanismes sociaux cristallisés en pratiques redistributives, réciproques ou ostentatoires. Bien des observations montrent pourtant que l'artisanat et le petit commerce africains n'ont nul besoin d'une séparation radicale du ménage et de l'entreprise pour gérer les ressources de façon rationnelle (LOOTVOET, 1988 ; FAURÉ, 1992) ; ou que les pratiques redistributives des riches négociants ne sont pas en rupture avec l'épanouissement d'une forme d'économie de marché[1] ; ou enfin que le bon fonctionnement des industries dépend de leur perméabilité sociale et politique (AGIER et LULLE, 1987).

La leçon de BRAUDEL (1979 : 192-197), rappelant que toutes les formes d'échange sont simultanément économiques et sociales et que dans aucune économie les qualités et les grâces prêtées par Sombart, Weber et Schumpeter aux capitalistes ne sont entièrement réunies ni totalement absentes, est particulièrement utile pour l'étude du comportement des promoteurs et du fonctionnement des marchés en Afrique. En effet, l'ordre privé y est souvent au cœur de l'ordre entrepreneurial, induisant des coûts directs ou dérivés qu'on aurait tort de ranger parmi les transferts communautaires[2] : les entrepreneurs sont précisément ceux qui ne se saisissent des communautés d'appartenance que dans l'exacte mesure où elles leur permettent, à terme, de minimiser les charges et les risques économiques. La réussite des patrons de commerce résulte par exemple de la double relation qu'ils entretiennent avec les collectifs familiaux, territoriaux, religieux, politiques : la relation d'« investissement », où les marchands dépensent temps et argent à établir une autorité sur les membres de ces communautés, et la relation de « conversion », au cours de laquelle les rapports de domination sont transformés en liens hiérarchiques et économiquement fonctionnels dans les réseaux de commerce[3].

Le point de vue présenté ici est que les charges « extra-économiques » supportées par les producteurs et les commerçants participent, au même titre que le capital économique — équipements, stocks et fonds de roulement — à la maximisation de la marge finale ainsi qu'à la

[1] Voir les analyses présentées dans « Anthropologie de l'entreprise », *Cah. Études africaines*, XXXI(4), juill. 1992.

[2] Sur la mesure et les effets macro-économiques de ces coûts, voir l'étude de MAHIEU (1990).

[3] On trouvera dans GRÉGOIRE et LABAZÉE (1992) quelques exemples de ces relations d'investissement et de conversion.

satisfaction de la demande urbaine à un coût supportable. Alors que, selon la tradition classique, le marché naît de la confrontation d'intérêts particuliers où la liberté individuelle s'exprime pleinement, les activités de production et d'échange en Afrique, et probablement ailleurs, s'enracinent dans des hiérarchies multiples, des dépendances personnelles, des investissements religieux, politiques et relationnels, qui, bien gérés, établissent les conditions sociales de l'économie marchande et de la rentabilité. Nous illustrerons ce point de vue par quelques exemples, extraits d'enquêtes menées dans la région de Korhogo (Nord ivoirien).

## LES FONDEMENTS SOCIAUX D'UNE MARGE : L'EXEMPLE DE LA FABRICATION DU RIZ ÉTUVÉ

Au cours des deux dernières décennies, Korhogo est devenu le principal département riziculteur de Côte-d'Ivoire. En 1986, il consacrait 51 000 hectares à cette culture et réalisait 16 % de la production nationale de paddy (87 000 tonnes). À partir de 1987, le démantèlement du dispositif d'incitation étatique — abandon des subventions aux intrants, du préfinancement de la collecte, du soutien aux rizeries industrielles — modifie les stratégies des agriculteurs et marchands korhogolais. Ceux-ci recherchent dans l'usinage artisanal, dans la vente hors-zone, dans la transformation en riz étuvé *(malo woussou)* les moyens d'écouler avec profit la partie non consommée de la production.

Les conditions de rentabilité de la production de riz étuvé, à laquelle participent Lataha et Kapélé, deux villages proches de Korhogo, ont été étudiées. Est présentée ci-dessous une opération de transformation de 26 kilogrammes de paddy achetés par une préparatrice de Lataha auprès de cultivateurs d'un village voisin. Les résultats sont comparables à ceux qu'ont obtenus d'autres productrices à la même période (février 1991).

La transformation s'opère en plusieurs phases : une précuisson du paddy à l'air, suivie d'un trempage, d'un étuvage, d'un séchage sur une aire collective, enfin d'un décorticage manuel puis mécanique. Ces opérations durent près de neuf heures, sans tenir compte de l'approvisionnement en eau et bois. Le temps de travail de la préparatrice, temps morts exclus, compte pour un tiers environ dans cette durée. Le produit final pèse 17,2 kilogrammes, soit un coefficient de transformation (66,15 %) légèrement inférieur au coefficient moyen calculé au moulin (67,6 %).

Les brisures de riz récupérées au décorticage sont consommées en bouillie par la famille de la productrice ; le son sert à l'alimentation de la basse-cour. Le *malo woussou* est réservé à la vente et n'entre pas dans l'alimentation familiale. Il est évacué sur Korhogo chaque jour de grand marché et peut être revendu au détail — c'est le cas pour quelques femmes de Lataha qui traitent de petits volumes —, ou en gros — c'est le cas pour une vingtaine de préparatrices de ce village.

En février, le prix de détail escompté par les transformatrices était de 500 francs CFA par cuvette de 3,25 kilogrammes de riz étuvé (153,8 francs CFA le kilogramme) ; il était alors comparable au prix du riz de village décortiqué. Pour la vente en gros, le prix se définit à partir du coût du paddy acheté, auquel les femmes ajoutent une marge variable selon la période de l'année. Toutefois, de juin à octobre, lorsque le produit est rare sur le marché de Korhogo, les productrices ne peuvent augmenter leur bénéfice au risque d'un report de la demande sur le riz décortiqué ou importé.

TABLEAU I
Marge nette sur la revente du riz étuvé

| | Francs CFA/17 kg | Francs CFA/kg |
|---|---|---|
| Prix de vente en gros | 2 200 | 129,4 |
| Coût d'achat 26 kg paddy* | 1 500 | 88,2 |
| Bois* | 83 | 4,9 |
| Usinage* | 88 | 5,2 |
| Transport** | 153 | 9,0 |
| Marge nette | 376 | 22,1 |

* Prix de marché.
** Sur la base de 100 kg de riz transporté à Korhogo.

On est conduit à s'interroger sur l'intérêt d'engager un temps de travail élevé dans la préparation du *malo woussou* puisque son prix de vente s'écarte peu, quelle que soit la période, de celui du riz de village.

La rentabilité du travail des préparatrices tient au fait que le marché du riz étuvé répond à une demande régulière des Maliens, des Guinéens et des nationaux malinkés ou dioulas. Le débouché est assuré et la commercialisation, bien structurée par les marchands guinéens de la place.

De plus, la marge ne vient pas d'une augmentation du poids du paddy après l'étuvage. Elle est liée, en revanche, au rendement élevé

obtenu lors du décorticage (66,15 %). Pour obtenir une même quantité de riz blanc, dont le coefficient de transformation est plus faible (58 %), la préparatrice aurait dû acheter 29,6 kilogrammes de paddy, soit 3,6 kilogrammes de plus pour un coût supplémentaire d'environ 200 francs CFA. Enfin, le taux de brisure est faible après étuvage et les sous-produits tirés de l'usinage sont tous valorisés dans le cadre domestique.

On ne saurait pourtant réduire les déterminants de la marge de transformation à ces seules considérations dans la mesure où le revenu des préparatrices est, sur la durée, corrélé aux liens qu'elles parviennent à établir avec les fournisseurs de paddy, d'une part, au rapport de forces qu'elles imposent à certaines périodes aux meuniers, d'autre part, et au nombre de dépendantes à qui elles confient une partie des tâches, enfin.

## Fournisseurs...

À Lataha, une partie du paddy transformé vient des bas-fonds cultivés par les préparatrices elles-mêmes. Par ailleurs, le riz pluvial et irrigué récolté par les hommes des matrilignages est, pour la fraction non consommée, avancé aux femmes. De ce point de vue, les hommes sont dépendants du débouché offert par les préparatrices ; il leur économise la charge de transport, et le risque d'une opération déficitaire avec les « basculeurs ». Notons que quelques hommes emploient, contre rémunération, leurs épouses, leurs filles ou leurs nièces, à la préparation du riz étuvé. Ils valorisent ainsi leur production et récupèrent une partie de la marge de transformation. Enfin, les liens étroits entre quelques familles de Lataha et de deux villages voisins, gros producteurs de riz, permettent à certaines productrices d'obtenir du paddy à une période (de fin février à avril) où d'autres l'achètent plus cher sur les marchés de brousse ou auprès des grossistes de Korhogo.

De juin à septembre, la rareté du produit, le monopole exercé par les marchands korhogolais qui ont stocké du paddy et le coût du transport du paddy de la ville au lieu de transformation réduisent la marge des préparatrices. Seules celles qui traitent de gros volumes tirent encore, à cette période, une rémunération convenable de leur travail car les charges fixes au kilogramme restent supportables pour elles, et les grossistes sont contraints de limiter leurs prétentions ; en effet, ces femmes font valoir qu'elles pourront changer de commerçant en période d'abondance sur le marché. Par ailleurs, ces préparatrices qui interviennent en période de soudure — une vingtaine à Lataha — travaillent sur crédit ; les grossistes leur avancent le paddy le jour de

grand marché, puis rachètent à un prix convenu le riz étuvé au marché suivant, l'avance étant alors défalquée.

L'ampleur du fonds de roulement détenu par les préparatrices n'est donc pas un critère de différenciation entre celles qui continuent après les semailles et celles qui retournent au travail agricole. L'accès au crédit, que les grossistes consentent à un petit nombre de femmes en qui ils ont toute confiance, semble plus déterminant. Du reste, les préparatrices font valoir, s'il en est besoin, leur notoriété pendant les négociations avec ces marchands : position hiérarchique reconnue de l'époux ou d'un proche parent, influence religieuse pour les femmes dioulas de Kapélé, ancienneté dans la profession, nombre de dépendantes à leur service, etc.

## Meuniers...

Les meuniers de Lataha et ceux de Korhogo qui décortiquent le *malo woussou* de Kapélé consentent à ces clientes des tarifs extrêmement faibles[4] afin de capter un marché qui leur assure la quasi-totalité de leur chiffre d'affaires, de novembre à février. En effet, l'usinage est facturé à un prix moyen de 5,2 francs CFA par kilogramme de riz étuvé, tarif que les meuniers ne peuvent consentir qu'en allongeant la durée d'amortissement du matériel, en négligeant les intérêts du capital immobilisé, en économisant sur le coût de la main-d'œuvre, enfin en intensifiant l'emploi des équipements.

## ... Et dépendantes

Enfin, rapporter la marge nette au temps de travail passé à la préparation est une opération illusoire. En effet, la transformation valorise la production rizicole des femmes et de leurs époux. De plus, les préparatrices importantes confient à leurs dépendantes l'approvisionnement en bois et en eau, le vannage, le transport, le décorticage au moulin. Dans quelques familles, la compétition entre productrices est d'ailleurs vive, en vue de capter la force de travail des cadettes. Le revenu ne rémunère donc qu'une fraction du temps d'activité net, et non la durée totale de la transformation. Les temps morts de la production sont employés aux activités domestiques, à l'exception de la phase de séchage réalisée sur des aires éloignées des habitations. Les femmes commentent alors les événements villageois, mais aucune information n'est échangée sur les prix, sur

[4] Les tarifs relevés sont en effet inférieurs de moitié à ceux qu'indiquait BERGER (1988 : 4-40).

les crédits obtenus, sur les marges réalisées, sur les volumes traités, qui sont autant d'éléments par lesquels les préparatrices risqueraient de faire apparaître les différences de revenus qui, objectivement, les séparent.

## LE COMMERCE DES MARCHANDISES GÉNÉRALES : DE L'USAGE DES DÉPENDANCES DANS LA CIRCULATION MARCHANDE

À Korhogo, le commerce des marchandises générales s'ordonne autour de quelques établissements de gros qui fédèrent en aval leur réseau de boutiquiers — 373 boutiques de vente au détail pour la ville en 1989 —, et de « tabliers » sédentaires qui distribuent produits alimentaires et cigarettes. Nous distinguerons empiriquement deux pôles du commerce général, qui entretiennent avec les détaillants des relations différentes.

Un premier pôle est formé d'établissements de type européen, pour la plupart issus de reconversions, de fusions et de changements de statut juridique du commerce de traite. Des avances en marchandises sont faites aux boutiquiers[5] selon les garanties qu'ils présentent.

Pour ces établissements, le crédit est une opération à risque. Mais il est surtout un puissant instrument de polarisation, de hiérarchisation et de mise en dépendance des circuits de distribution. En effet, les détaillants qui en bénéficient ne peuvent plus arbitrer entre les grossistes de la place ; un changement de fournisseur suppose que le boutiquier ait un fonds suffisant pour apurer sa dette chez son grossiste habituel et pour renouveler au comptant, le temps d'une mise à l'essai, son stock chez un autre marchand. De plus, le chiffre d'affaires et la marge des boutiquiers dépendent de l'avance des grossistes. Ainsi, le crédit moyen accordé par le principal grossiste de Korhogo s'établit à 251 000 francs CFA, et correspond parfaitement au montant moyen des achats de ses distributeurs (266 000 francs CFA par mois). La stratégie des grossistes en matière de crédit détermine ainsi la morphologie, le degré de concentration et la hiérarchie entre boutiquiers. Il arrive pourtant que les distributeurs réalisent des marges supérieures à celles que l'avance obtenue laisserait espérer ; les détaillants vendent rapidement, parfois à perte, les marchandises avancées pour investir dans des opérations à marge élevée — achat de tissus, de pièces détachées ou d'appareils ménagers dans les pays voisins —, avant de rembourser leur fournisseur.

[5] Les délais de remboursement sont de 20 jours sans paiement d'agios ; ou de 30 jours, avec un agio de 1 %.

La présentation des pièces d'identité, une mise à l'essai, l'évaluation du stock possédé ou d'une contrepartie matérielle du prêt, l'aval d'un tiers, l'estimation des qualités morales des boutiquiers sont les critères d'octroi du crédit dans les établissements de type européen. Si fonctionnels et neutres qu'ils soient, ces critères rangent pourtant les détaillants selon les symptômes supposés d'une rationalité économique et marginalisent certaines catégories de boutiquiers. Ainsi, les carnets de crédit de 125 détaillants agréés par le principal grossiste montrent que sont sélectionnés, de préférence, des individus âgés (51 % de la clientèle a plus de quarante ans), ivoiriens (moins de 9 % des boutiquiers sont maliens), implantés dans les quartiers sénoufos ou semi-résidentiels. La sélection sociale paraît renforcée par la procédure d'avalisation. Elle bénéficie d'abord aux parents et amis de la maîtrise et des cadres de l'entreprise, ainsi qu'à ceux de fonctionnaires de la ville, enseignants et médecins notamment, en élevant ainsi le taux des lettrés parmi la clientèle. Moins enclins à consentir un prêt aux catégories jeunes, allochtones, étrangères, non lettrées, les grossistes de type européen renvoient mécaniquement ces catégories vers les grossistes africains chez qui s'appliquent des procédures de crédit fondées sur des dépendances personnelles. Notons toutefois qu'aucune des procédures ne peut se prévaloir d'une efficacité économique supérieure : la proportion d'impayés parmi les clients des commerces européens est comparable à celle des établissements africains[6].

Le pôle africain compte 22 établissements de demi-gros. Il est apparu peu avant l'Indépendance, à l'initiative de commerçants d'origine malienne et voltaïque, issus de familles rompues au négoce interrégional entre Bamako, Bobo-Dioulasso et Bouaké. Des marchands autochtones, intermédiaires du commerce colonial, s'y inscrivent plus tard. À la partition allochtones-autochtones correspond, à quelques rares exceptions, une hiérarchie des chiffres d'affaires et de densité des réseaux distributeurs.

Ces commerçants développent leurs relations d'aval selon une logique de réseau, fondée sur des liens personnels — parenté, naissance, clientèle, voisinage ou confession — qui garantissent les prêts consentis. Ceux-ci jouent pleinement lorsque les marchands organisent leur propre distribution de détail ; ainsi, 16 demi-grossistes ont ouvert 51 magasins de détail en ville ou en brousse et, dans 84 % des cas, la gérance en revient à des parents. Les liens personnels jouent aussi pour l'octroi de crédits aux boutiquiers indépendants. Les modalités sont alors plus variées. L'avance tend en effet vers un principe de

[6] Le taux de boutiquiers défaillants — cessations ou retards de paiement — était de 26 % pour cet établissement ; et pour cinq grossistes africains enquêtés, la proportion était de un tiers.

dépendance maximale, c'est-à-dire vers une sélection des détaillants disposés à reconnaître le type d'autorité dont le marchand est le mieux pourvu. En conséquence, chaque patron tend à produire un réseau sur une dominante relationnelle, qui prend sens en rapport à l'autorité religieuse, associative, coutumière, etc., qu'il a accumulée.

Ainsi, cinq des 16 patrons de commerce enquêtés, dioulas pour la plupart, ont des responsabilités dans les institutions confessionnelles et éducatives islamiques, et ils ont accompli au moins un pèlerinage à La Mecque. Par ailleurs, sept marchands encadrent des associations. S'occuper de syndicats professionnels est le seul fait des Sénoufos : deux d'entre eux animent aussi des groupes de prière protestants, deux autres des associations d'originaires. Les grossistes venus des pays voisins sont absents des groupements professionnels, car la politique d'ivoirisation du commerce ne s'y prête guère ; ils s'occupent plutôt d'unions fraternelles et d'amicales. Tous ces marchands sont chefs de résidence et le nombre des dépendants est très élevé parmi les Dioulas et les Malinkés. La distinction entre Sénoufos et Dioulas est nette si l'on se réfère au nombre de parents commerçants et transporteurs : 85 % des marchands dioulas ou malinkés comptent parmi leurs proches des grossistes et des détaillants ; la proportion est de 38 % pour les commerçants sénoufos.

Les demi-grossistes dioulas et malinkés, en accumulant un capital de notoriété dans les groupements d'originaires ou/et cultuel, construisent de préférence leur réseau commercial avec les membres de ces collectifs. Ces derniers sont dès lors enserrés dans un complexe de dépendances et de pressions extra-économiques qui fonctionne à l'avantage de leur patron. Les possibilités de discuter les conditions d'une transaction sont à l'inverse de la position qu'un détaillant occupe dans le circuit de distribution : si les boutiquiers aisés ont une marge de manœuvre pour faire valoir leur intérêt commercial, cette marge disparaît à l'échelon des micro-distributeurs.

Ces derniers cumulent en effet un ensemble de statuts dominés en terme d'âge (76 % d'entre eux ont moins de trente ans), de nationalité (72 % de non-ivoiriens). Leur implantation à Korhogo est récente (32 % y résident depuis moins de cinq ans) et ils subissent les effets économiques d'une dépendance sociale qui s'enracine dans les modalités mêmes de leur venue en ville. Accueillis par des communautés où les marchands sont influents, leur insertion professionnelle converge vers ces derniers qui leur confient les tâches modestes et peu rémunératrices de l'activité marchande : pousse-pousse, manutention, micro-distribution.

Les réseaux sénoufos, d'importance plus réduite, s'appuient sur un ensemble diffus et moins institutionnalisé de liens personnels ; les groupements d'originaires ou professionnels, les rapports de voisinage,

les recommandations des chefs de quartiers, de l'autorité communale ou de promoteurs connus fournissent sans distinction le volant de détaillants avec qui ils travaillent.

Les activités de ces marchands dans les champs parental, associatif, confessionnel, etc. — et qu'une conception étroitement fonctionnaliste qualifie d'ostentatoires ou de solidaires — sont autant de placements qui contribuent à engendrer une marge ; ils permettent un contrôle social sur la circulation des stocks, des crédits et des agents, ils réduisent les risques de l'avance en marchandises, ils limitent la capacité des dépendants à faire valoir leurs intérêts lors des transactions.

## LA RENTE FRONTALIÈRE AU SECOURS DE LA DEMANDE URBAINE : L'EXEMPLE DU COMMERCE DE TISSUS

On ne peut décrire l'ensemble des tissus qui répondent en ville et dans les villages du Nord ivoirien aux fonctions cérémonielles, religieuses et professionnelles qu'ils se chargent d'exprimer. À Korhogo, le « système d'objets » (BAUDRILLARD, 1972) vestimentaires, à l'évidence plus complexe qu'en brousse, manifeste une grande diversité de statuts sociaux, qui perdure malgré le nivellement des revenus. Deux raisons expliquent que la gamme des textiles proposés en ville ne s'adapte pas immédiatement à la contraction des moyens de subsistance. D'une part, les consommateurs s'endettent car le vêtement traduit, plus que les équipements ménagers ou l'habitat, l'appartenance sociale. La demande de crédits auprès des marchands s'est donc accrue, en stimulant à la fois des circuits spécifiques de financement et de distribution. D'autre part, en diversifiant leurs approvisionnements, les marchands commercialisent des textiles de substitution, en remplaçant à moindre coût ceux habituellement achetés. Ainsi, les différenciations sociales continuent de s'exprimer, aussi bien dans les vêtements des chefs de ménage que dans ceux des épouses et des enfants.

La hiérarchie des tissus destinés aux hommes mène, schématiquement, du coupon destiné à la taille (gabardines de laine, coton, lins naturels ou mélangés, Tergal français, japonais et américain, popelines, etc.) aux habits confectionnés en série qui excluent les textiles coûteux, pour parvenir enfin aux fripes. Elle renaît sous d'autres formes, couleurs et textures, parmi les tissus destinés à la clientèle féminine. On ne trouve qu'en ville la gradation complète des pagnes dont les prix vont du simple au triple, depuis le *fancy* « sans nom » jusqu'au pagne hollandais imprimé à la cire. Toutefois, les marchands insèrent dans cette gamme, définie par le système de distribution officielle,

des pagnes de Guinée, du Nigeria et du Togo, qui laissent une marge supérieure et qui répondent à la demande courante. Des synthétiques de fabrication asiatique, qui imitent les *fancy*, s'y intègrent aussi ; ils sont achetés au Burkina Faso auprès d'importateurs libano-syriens. De même pour les copies de quelques pagnes ivoiriens réputés, achetées au Mali.

La gamme des produits ivoiriens et des importations légales est large. Mais l'effet de ciseaux, lié à la baisse des pouvoirs d'achat urbains et aux coûts de production élevés de l'industrie nationale, stimule la demande de produits identiques ou de substituts moins coûteux, venus en contrebande.

Les distributeurs de textile se conforment désormais à une double exigence exprimée par la demande urbaine : reconduire les distinctions sociales et atténuer le coût des consommations vestimentaires. La réponse marchande est cohérente : d'une part, elle substitue aux textiles qui figurent habituellement dans le système d'objets vestimentaires des produits de moindre qualité et de faible prix unitaire qui respectent cependant les grands principes de distinction sociale. C'est le cas pour les basins : le qualificatif « riche » englobe désormais les produits de seconde qualité achetés au Mali, tandis que la « deuxième qualité » désigne en ville de « faux-basins » venus du Burkina Faso et du Mali. D'autre part, les revendeurs contournent les protections du marché national pour importer des produits identiques, moins coûteux dans les pays voisins. Ces textiles sont ensuite cédés en Côte-d'Ivoire en dessous du prix de vente pratiqué par les circuits légaux. C'est le cas des laines mélangées, popelines, et surtout du Tergal japonais — utilisé entre autres à la confection des tenues d'élèves, dont le prix de gros sur les circuits non enregistrés est de 52 % inférieur au tarif intérieur des circuits légaux. Les marchands aimeraient certes s'aligner sur les prix de vente du marché officiel. Mais la pression de la demande ainsi que la concurrence les en dissuadent ; de plus, comme nous le verrons, différentes charges propres aux circuits parallèles grèvent la rentabilité des opérations de contrebande et ne laissent qu'une rente frontalière nette comparable, en proportion, aux marges du commerce enregistré (tabl. II).

Ainsi, les commerçants ont été de puissants révélateurs de la crise de la filière textile ivoirienne, ainsi que de puissants amortisseurs de la crise sociale urbaine, et leur stratégie a ici réduit les frais vestimentaires des consommateurs, tout en préservant les différences de statuts. Cependant, l'étude des conditions sociales de réalisation de la « rente frontalière », c'est-à-dire du bénéfice de la fraude, tend à montrer que la réponse marchande n'obéit pas seulement à un mobile spéculatif[7].

[7] L'analyse est développée dans LABAZÉE (1992).

Plusieurs tentatives d'élaboration de comptes relatifs à des achats au Mali et au Burkina Faso par des commerçants korhogolais ont été menées, en 1990 et en 1991. Toutes se sont heurtées à la difficulté d'imputer les charges extra-économiques dans la valeur des produits ; mais, inversement, elles ont permis d'identifier les mécanismes sociaux de réalisation de la rente frontalière. Nous le suggérerons ici en présentant un cycle commercial réalisé par Guissé Lamine[8], revendeur au grand marché de Korhogo.

Lamine est né en 1959 dans un village du cercle de Nioro (Mali). Installé à Korhogo depuis 1977, il fait partie de la quarantaine de revendeurs en textiles de la ville. Il s'appuie sur une nébuleuse d'ambulants et de détaillants pour écouler ses marchandises. Quatre dépendants permanents forment le noyau principal — un frère cadet, un esclave, deux parents de son hôte. Lamine leur avance les marchandises sur un cycle de six jours ; le crédit est noté sur un carnet et apuré à Korhogo chaque jour de grand marché. En saison, il avance aussi des tissus à quatre autres marchands basés dans des sous-préfectures du département. Autour de ce noyau, s'agrègent des ambulants qui travaillent en ville à partir d'une avance quotidienne ; leur nombre varie suivant le niveau d'activité du marché. Lorsqu'il vend lui-même sur les marchés régionaux, en période de recette cotonnière, Lamine avance des tissus à des colporteurs qu'il connaît depuis longtemps. En 1991, cinq ambulants ont ainsi travaillé avec lui en saison. Ces distributeurs, plus ou moins nombreux en fonction de la stratégie de Lamine, travaillent donc sur un crédit consenti sur la base de liens de dépendance ou de confiance. De plus, des ventes de textiles importés sont réalisées auprès de détaillants du marché ; en 1991, six d'entre eux ont pris en dépôt des coupons achetés au Burkina et au Mali. Deux de ces détaillants lui sont liés par la parenté, les autres relèvent de l'autorité d'un grossiste malien, tuteur de son épouse.

Les données ci-dessous concernent un achat de tissus au Burkina, réalisé en mai 1991. Le commerçant part en car jusqu'à Ferkessédougou, puis en train jusqu'à Niangoloko, enfin en taxi-brousse jusqu'à Bobo-Dioulasso. Son logeur, détaillant de tissus, et l'un de ses dépendants se chargeront de trouver au marché les échantillons de tissus qui répondent à ses besoins, et de le mener chez les grossistes susceptibles de l'intéresser. Les comparaisons sur les qualités porteront donc sur un large éventail de textiles. La stratégie d'achat de Lamine tient compte de la demande permanente korhogolaise sur quelques tissus (vêtements d'élèves, laines et Tergal pour fonctionnaires), qui sont achetés en balles ; et des « essayages » sur des tissus soumis à

[8] Les noms ont été modifiés.

des effets de mode (ils sont achetés par coupons de 10 à 20 mètres, ou plus si un achat antérieur s'est révélé fructueux). La connaissance pratique du système d'objets vestimentaires est ici la seule garantie d'une rotation rapide du capital investi.

Lamine choisit, mais c'est le logeur qui négocie après concertation sur le prix à atteindre. Lorsqu'un accord est conclu, les vendeurs réservent les tissus contre une garantie de 5 000 à 10 000 francs CFA. Seuls les grossistes libano-syriens exigent un paiement et un enlèvement immédiats, car leur volume d'affaires limite leurs capacités de stockage.

Les tissus sont enfin regroupés chez un commerçant où de gros achats ont été conclus. Les coupons sont emballés et comptés en présence du logeur et du marchand, qui serviront de témoins dans l'hypothèse d'un litige au cours du transport. Enfin, trois morceaux de coupon identiques sont choisis par le logeur. L'un est attaché au colis, l'autre confié au transporteur qui le donnera au gardien d'entrepôt. Le dernier sera remis, dès le retour de Lamine à Korhogo, au patron des passeurs.

Le colis est acheminé peu après vers l'entrepôt d'un village frontalier où les tissus sont répartis dans deux colis propres au transport par cyclomoteurs. Revenu à Korhogo, Lamine prépare leur transfert, en négociant le passage de la frontière avec un patron de passeurs de la ville. Ce dernier assumera cette fois le transport de huit colis de textiles achetés à Bobo par divers marchands. Enfin, des factures sont négociées auprès de grossistes ivoiriens, qui justifient la possession du stock en cas de contrôle répressif.

En deux jours, 654 mètres de tissus ont été achetés par Lamine, pour un montant de 390 000 francs CFA. La différence entre ce coût d'achat et le prix de vente au détail pratiqué par les circuits légaux à Korhogo s'élève à près de 488 000 francs CFA. Il ne s'agit pas d'une « marge » brute, au sens économique du terme. Pour trois raisons au moins, les circuits de fraude fonctionnent en effet hors des conditions minimales qui définissent un marché. D'une part, les opérations n'ont par définition aucune transparence. D'autre part, les participants sont strictement hiérarchisés en raison des liens qu'il ont su établir avec les fournisseurs — souvent par le biais des logeurs —, ainsi qu'avec les nombreux agents de la contrebande et les autorités répressives. Enfin, la rentabilité finale de l'opération dépend de l'ampleur du réseau de distributeurs, dont on a vu qu'il reposait sur des dépendances personnelles patiemment accumulées. En d'autres termes, les circuits parallèles sont autant d'espaces relationnels clos, nullement spontanés, socialement construits et entretenus, de sorte que l'écart entre un coût d'achat et un prix de vente escompté constitue ce que nous appellerons une « rente brute virtuelle ».

TABLEAU II
*Comptes du cycle marchand de Lamine*

| Nature des charges | Montant francs CFA | Pourcentage rente brute virtuelle |
|---|---|---|
| Rente virtuelle brute | 487 785 | 100,0 |
| Transport | 55 650 | 11,4 |
| Frais divers | 10 250 | 2,1 |
| *Entretien des dépendants** | *57 000* | *11,7* |
| Frais de protection** | (30 200) | 6,2 |
| Ponction tributaire*** | (85 000) | 17,4 |
| Rente réelle nette**** | 249 685 | 51,2 |

* Soit une participation à l'hébergement de 5 000 francs CFA mensuels (7 000 francs CFA pour un cycle sur la base de sept cycles par an) : et une participation à la popote (1 000 francs CFA par jour).

** Ces frais correspondent à une charge de 50 000 francs CFA répartie sur deux cycles.

*** Les ponctions tributaires de l'année 1990/1991 déclarées par Lamine ont été ventilées sur sept approvisionnements dont les valeurs sont supposées identiques à celui décrit ici.

**** Elle correspond à la rente brute virtuelle moins les frais estimés dans ce tableau. La rente réelle de Lamine sera pourtant inférieure, car les coupons ne seront pas tous revendus au détail. Il est cependant impossible d'en calculer les proportions.

Les frais de transport, d'emballage et d'entrepôt représentent 17 % du coût d'achat des textiles, soit 13,5 % de la rente brute virtuelle. Les frais d'entretien des dépendants ponctionnent 11,7 % de cette rente. Toutefois, deux catégories de charges liées aux risques de l'importation clandestine sont à comptabiliser.

Il s'agit, en premier lieu, des frais de protection religieuse, qu'on est doublement fondé à insérer dans le calcul comptable, car c'est l'opération marchande qui les suscite et leur coût est corrélé au volume des affaires traitées. Si tous les commerçants ont recours à ces protections, leurs moyens financiers définissent strictement le type de défense auquel ils ont accès. Les petits contrebandiers ne peuvent acheter qu'une protection minimale — sacrifices et amulettes nécessaires au bon déroulement du passage de la frontière —, délivrée par le pôle subalterne de l'autorité maraboutique. L'enjeu économique est autre pour Lamine ; il justifie à ses yeux une intervention qui couvre le risque d'importation illégale et qui l'informe du devenir probable de son affaire dans les mois à venir. C'est auprès d'un marabout réputé qu'il se déplace et obtient protections et informations

pour les deux mois à venir. La dépense couvre donc deux cycles d'approvisionnement et elle sera payée à terme, si Lamine a obtenu satisfaction. Notons que certains travaux d'un coût beaucoup plus élevé sont réputés favoriser, voire assurer, une réussite marchande ; ces protections ne sont accessibles qu'aux commerçants déjà parvenus et sont délivrées par le sommet de la hiérarchie confrérique[9]. Un petit nombre de commerçants korhogolais en tissus sont ainsi connus — une bonne stratégie marchande est précisément de le faire savoir — pour avoir reçu une protection d'un grand marabout de Bamako.

Il s'agit en deuxième lieu du « tribut » que les revendeurs doivent verser aux agents de répression en cas de saisie. Le terme *tribut* rend compte ici des prélèvements qui, négociés entre les contrebandiers et les membres des « corps habillés », complètent les revenus personnels de ces derniers. Ces prélèvements ne peuvent être ici exactement mesurés : à la différence des circuits empruntés par les demi-grossistes qui passent des accords préalables avec les autorités, le circuit des revendeurs est soumis à des ponctionnements accidentels, quoique fréquents. Ainsi, le voyage suivant de Lamine à Bobo-Dioulasso se solde par la saisie d'un des deux colis au passage de la Leraba — en saison des pluies, le nombre des points de passage diminue et le contrôle frontalier est rendu plus aisé —, et, pour ses collègues, par la saisie de sept colis sur neuf ; le tribut total est alors de 1,6 million de francs CFA. Sur sept voyages au Burkina Faso, accomplis de juillet 1990 à juillet 1991 par Lamine, deux se sont soldés par une saisie et le revendeur fait état d'un prélèvement total de 600 000 francs CFA.

Les frais supportés par Lamine réduiraient de moitié la rente virtuelle brute. Sur l'année, la charge tributaire — les sommes remises personnellement aux membres des corps répressifs afin d'éviter les poursuites et les amendes douanières — est estimée à 17,4 % de la rente, et les frais de protection à 6,2 % de la rente. Si approximative que soit l'évaluation de ces deux séries de charges, l'approche comptable du cycle tend à confirmer ce qu'une observation empirique laissait entrevoir. D'abord, les frais religieux distraient une partie du capital marchand de la sphère d'activité économique, mais ils ne sont ni extrêmement élevés en regard des affaires traitées ni susceptibles

[9] On exclut les travaux d'agression réalisés par des féticheurs dont les pouvoirs sont admis, mais qui échappent à la hiérarchie confrérique. La différence est grande, du point de vue qui importe ici — *i. e.* des fonctions commerciales indirectement remplies par les investissements idéologiques —, entre une protection inscrite dans le cadre d'une hiérarchie reconnue, qui fonctionne comme un capital d'autorité précisément parce qu'il est fait pour être connu, et le travail effectué par un féticheur qui, en ne pouvant faire l'objet d'aucune publicité, est de l'ordre de la rumeur qui sanctionne *ex post* une réussite professionnelle imprévue.

de grever la rente de façon significative. Ensuite, malgré la professionnalisation du métier de passeur, la ponction tributaire est la charge la plus élevée. Enfin, la réalisation rapide de la rente frontalière impose que les revendeurs prennent en charge des distributeurs permanents ou occasionnels. En début de cycle, ils tentent de conserver le bénéfice de la vente au détail en ne confiant des coupons importés qu'aux commerçants qui leurs sont attachés. Toutefois, une stratégie orientée vers la captation complète de la rente nette maximale allongerait la durée du cycle au-delà de la rentabilité. Aussi, à l'approche d'un nouveau voyage, Lamine, ainsi que l'ensemble des commerçants, élargit la sphère des détaillants afin de réaliser rapidement le capital immobilisé.

Finalement, la rente réelle rapportée à la totalité des frais engagés n'est guère plus élevée qu'une marge laissée par un approvisionnement légal. Ce qui suggère que l'importation clandestine a plus pour finalité d'assurer en période de crise la consommation vestimentaire à un coût faible que de procurer des gains spéculatifs aux marchands. Cette fonction, remplie par les circuits de commerce parallèle, est d'autant mieux assumée qu'elle repose sur une méconnaissance, particulièrement marquée dans les petites ou moyennes entreprises contrebandières, du principe de conversion de la rente frontalière en tribut ; après plusieurs saisies, la faillite est l'ultime régulateur de la sphère basse du commerce clandestin. L'aventure contrebandière a alors rencontré la « mauvaise chance ».

Dans cet exemple, les mécanismes d'échange et leur rémunération sont à l'opposé de ceux que décrit l'univers walrasien. Selon la position qu'on occupe dans la hiérarchie sociale (dont la hiérarchie marchande est une composante essentielle), la rentabilité de la fraude est différente. Si on est mal placé par rapport aux « patrons » fournisseurs, aux pouvoirs répressifs, aux colporteurs, la rente réelle est très faible, parfois nulle, car les charges générales (notamment le tribut prélevé par les membres des corps répressifs) sont lourdes en proportion de la fraude. Le principe de conversion est aussi un principe de régulation sociale.

## CONCLUSION

Les productrices établissent leur autorité sur les dépendantes du groupe domestique, utilisent leur notoriété pour imposer des conditions de prix et de crédit avantageuses, mobilisent les rapports lignagers afin d'accéder aux réserves en paddy. Les grossistes africains enferment la circulation des produits et des avances dans un ensemble de soumissions sociales ou idéologiques. Enfin les revendeurs de

tissus édifient sur des bases familiales, territoriales, relationnelles un réseau distributeur efficace, et ils fournissent, malgré de lourds prélèvements tributaires, une demande à laquelle le marché légal n'est plus à même de répondre. On chercherait vainement toute spontanéité dans la naissance et dans le fonctionnement des marchés et des circuits évoqués ici, qui sont construits et entretenus par des agents soucieux de créer des espaces d'échange rentables. Ils y parviennent en soumettant à des visées strictement économiques des ordres sociaux et culturels certes inégalitaires et coercitifs mais qui, malléables, s'ajustent finalement à l'impératif de rentabilité.

## BIBLIOGRAPHIE

AGIER (M.) et LULLE (T.), 1987. — Héritiers et prolétaires : Travail, mobilité sociale et vies de familles à Lomé (Togo), *Cah. Orstom, Sér. Sci. Hum*, XXIII (2) : 215-241.

BAUDRILLARD (J.), 1972. — *Pour une critique de l'économie politique du signe*, Paris, Gallimard.

BERGER (L. Inc.), 1988. — *Étude de la filière riz : Rapport principal*, Abidjan, Louis Berger éd., *multigr.*

BRAUDEL (F.), 1979. — *Les jeux de l'échange*, Paris, Armand Colin.

*Cah. Études africaines*, 1992. — Anthropologie de l'entreprise, XXXI (4), juill.

FAURE (Y.-A.), 1992. — *Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi : l'illusion informelle*, Paris, Uref-Aupelf.

GRÉGOIRE (E.) et LABAZÉE (P.), 1992. — Introduction, Rapports d'action spécifique programmée (ASP) « Réseaux marchands, accumulations, espaces économiques transfrontaliers », Paris, Orstom-CNRS.

LABAZÉE (P.), 1992. — Organisation sociale et stratégies économiques des réseaux marchands transfrontaliers, Paris, Orstom-CNRS, Rapport ASP, n° 4.

LOOTVOET (B.), 1988. — *L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne*, Paris, Orstom.

MAHIEU (F.-R.), 1990. — *Les fondements de la crise économique en Afrique*, Paris, l'Harmattan.

POLANYI (K.), 1983. — *La grande transformation*, Paris, Gallimard.

SAUL (M.), 1987. — The Organization of a West African Grain Market, *American Anthropologist*, n° 89.

# Commerce, réseaux et marchés

## L'approvisionnement en riz dans les pays de l'espace sénégambien*

Agnès LAMBERT** et Johny EGG***

## INTRODUCTION

La généralisation, en Afrique dans les années quatre-vingt, des politiques d'ajustement structurel d'essence libérale n'a pas fait entrer le continent, loin s'en faut, dans l'ordre du marché[1]. Sous le poids de l'impressionnant déploiement de moyens (financiers et idéologiques) mis au service de cette politique, certains ont pu penser que la libéralisation allait à la fois parfaire l'intégration de l'Afrique au marché mondial et, surtout, engager résolument ses marchés intérieurs dans la voie de la transparence. Ce faisant, l'Afrique passerait progressivement d'une économie de rente (qui bénéficie, selon les libéraux, principalement à l'oligarchie de l'État) à une économie de marché, en accompagnant ou en complétant, avec l'Europe de l'Est, le grand mouvement d'intégration à la norme dominante des échanges.

* *La Sénégambie est constituée des deux bassins, au sens large du terme, du fleuve Sénégal et du fleuve Gambie depuis leurs sources, dans les hauteurs du Fouta Djalon, jusqu'à leurs embouchures. Cette vaste région comprendrait la totalité du Sénégal, de la Gambie, de la Guinée-Bissau et une partie de la Mauritanie, du Mali et de la Guinée (*BOUBACAR BARRY, *1988).*

** *Socio-anthropologue, chargée de mission, Institut de recherche et d'application pour les méthodes de développement (Iram) — 49, rue de la Glacière, 75013 Paris (France).*

*** *Agro-économiste, chercheur à l'Institut national de la recherche agronomique, département Économie et Sociologie rurales (Inra-ESR) — 3191, route de Mende, BP 5056, 34033 Montpellier cedex 1 (France).*

[1] Le marché au sens de la prééminence des relations de concurrence entre des unités dont la logique est basée sur la rationalité individuelle et sur la recherche de la maximisation du profit.

Force est de reconnaître que cette utopie de long terme ne trouve pas de concrétisation dans la réalité des économies africaines, comme dans d'autres contextes. Certes, le continent continue de s'intégrer aux marchés mondiaux, aujourd'hui moins par les exportations qui déclinent que par les importations qui augmentent et se diversifient. De 1972 à 1988, en effet, pour l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest plus le Tchad et le Cameroun, les importations de céréales sont passées de 1,9 à 4,5 millions de tonnes (FAO-SSB, CNUCED et USDA *in* COSTE *et al.*, 1991) alors que la population est passée de 120,4 à 195,7 millions d'habitants (sources : FAO-SSB et USDA *in* COSTE *et al.*, 1991). Mais avoir cru que la libéralisation, à elle seule, allait modifier l'organisation du marché était méconnaître ou fortement sous-estimer le poids des structures qui se sont forgées au cours de l'histoire à travers la recherche de réponses adaptées aux contraintes d'un environnement économique et politique fluctuant.

Sur les marchés africains, la libéralisation a changé cet environnement dans le sens d'une plus grande instabilité, mais, jusqu'ici, elle n'a pas modifié les structures. Les réseaux marchands, dont l'origine remonte aux échanges caravaniers transsahariens du Moyen Âge, se sont adaptés à cette nouvelle situation, comme ils s'étaient adaptés aux précédents changements de politiques, et continuent à structurer les échanges.

Avec le retrait des États de la commercialisation, et celui, lié à la crise économique, des sociétés d'import/export européennes, issues des anciennes sociétés de traite, les grands commerçants africains prennent en quelque sorte leur revanche sur l'histoire et se retrouvent en position officiellement dominante sur les marchés africains. Tout en étant insérés dans le marché mondial, ils opèrent, au niveau du continent, dans un contexte particulier, marqué par l'atomicité et l'irrégularité de l'offre, le caractère fluctuant des politiques et l'incertitude des conditions commerciales. Pour faire face à cet environnement instable, ils mettent en œuvre, comme on le verra plus loin, des stratégies complexes, dans lesquelles l'économique doit partager sa place avec le social, le religieux et le politique, et où les relations d'opposition/clientèle avec l'État les conduisent à jouer sur plusieurs circuits, officiels, parallèles et clandestins (IGUE, 1983). Ce sont ces stratégies et l'organisation des commerçants en réseaux qui confèrent une structure particulière aux marchés céréaliers ouest-africains (EGG et GRÉGOIRE, 1992).

Pour étudier la nature et le fonctionnement de ces marchés, il faut donc mettre à jour leurs structures et centrer l'analyse sur les acteurs. C'est ce que nous avons tenté de faire dans le cadre d'une étude plus globale sur les échanges transfrontaliers de produits agricoles en Afrique de l'Ouest et l'harmonisation régionale des politiques de

protection et de régulation des marchés (Egg *et al.*, 1988 ; Coste *et al.*, 1991). L'étude de l'organisation et des stratégies des acteurs a permis d'éclairer la dynamique régionale des agricultures et d'approcher le fonctionnement « réel » des politiques économiques en allant au-delà de la description des politiques affichées par les États (Hibou, 1991), à laquelle l'analyse économique est trop souvent limitée. Par le jeu des acteurs, les politiques affichées sont contrées ou détournées de leurs objectifs initiaux ; de ce fait, la réalité des échanges régionaux est différente de l'image qu'en donnent les statistiques officielles. Ainsi, alors que le Sénégal contingente officiellement ses importations de riz, il pratique en réalité une politique de plus grande ouverture au marché international en laissant entrer des céréales supplémentaires par ses marchés frontaliers. Dans cette approche :

> « les marchés régionaux ne sont pas considérés uniquement comme le résultat des relations interétatiques, ni uniquement comme l'application d'une économie de marché où les échanges seraient le résultat des différences de prix. Les marchés sont étudiés au travers des intervenants actifs qui les animent, c'est-à-dire : les commerçants en situation de concurrence imparfaite, les États aux interventions complexes et instables, les groupes sociaux faisant pression sur les États pour modifier les prix et les revenus » (Coussy, 1989).

Cette analyse du marché a été rendue possible par la conduite simultanée de plusieurs approches, en particulier par la combinaison des démarches anthropologique et économique. C'est de cette tentative d'enrichissement mutuel dont nous voulons rendre compte ici, en essayant de tirer les implications de l'approche anthropologique des acteurs pour l'analyse du marché. Nous commencerons par présenter l'organisation des acteurs dominants à partir d'une perspective anthropologique, puis nous soumettrons cette présentation aux questions que l'économiste se pose sur le fonctionnement du marché.

Nous avons choisi le cas du riz parce qu'il est un grand produit de consommation et le centre des enjeux des politiques céréalières tant au Sénégal qu'en Gambie, en Guinée, au Mali et en Mauritanie, suite aux grands investissements dans la production irriguée et à la forte croissance des importations depuis vingt ans. En effet, entre 1967 et 1988, dans ces cinq pays, les importations de riz sont passées de 195 000 à 953 000 tonnes, soit une hausse annuelle de 7,6 % pendant que la population a crû au rythme de 2,5 % par an (sources : FAO-SSB et USDA *in* Coste *et al.*, 1991). Cette hausse est à attribuer non au Sénégal, dont les importations de riz sont restées élevées mais relativement stables (350 000 à 400 000 tonnes environ), mais à des pays comme la Gambie, la Guinée et la Guinée-Bissau, depuis la libéralisation de leur politique de commerce extérieur (Coste *et al.*, 1991).

Le riz prend aujourd'hui une place importante dans l'activité des réseaux marchands à l'échelle régionale ; il s'agit d'un produit stratégique, pour lequel les enjeux de la libéralisation sont les plus tendus car les États comme les commerçants cherchent à maintenir des prix assez élevés sur le marché intérieur, source de rentes en raison des bas prix de cette denrée sur le marché international.

L'approche du marché des céréales par le commerce du riz importé contrôlé par les grands commerçants aurait pu entraîner un biais et négliger d'autres situations plus concurrentielles, si les études de terrain n'avaient pas, de la même manière, montré que le marché des céréales locales était, dans ces pays, également contrôlé par de puissants réseaux marchands (AMSELLE et GRÉGOIRE, 1988 ; LAMBERT, 1989)

## LES RÉSEAUX MARCHANDS

### Une organisation d'origine ancienne adaptée aux contraintes du présent

L'histoire ouest-africaine et les études anthropologiques anglo-saxonnes (LOVEJOY, 1970 ; COHEN, 1971) et françaises (AMSELLE, 1977 ; GRÉGOIRE, 1986) ont montré que les commerçants sont depuis longtemps les acteurs principaux de la dynamique économique du continent. Les négociants hausa et dioula organisés en réseaux reliaient l'Afrique du nord aux zones de la forêt. Ces échanges continentaux qui existaient depuis plusieurs siècles portaient sur le sel et les chevaux des zones sahariennes, sur le bétail, le poisson séché et le mil de la savane, et sur l'or et la cola des zones forestières. Le réseau correspond à une organisation commerciale complexe qui assure une série de fonctions comme l'hébergement des marchands itinérants, le stockage des marchandises, le courtage, la transmission de l'information sur les prix, le contrôle des jeunes qui convoient les marchandises et qui effectuent les transactions (AMSELLE, 1977). Dans le commerce par réseau, le marchand contrôle sa marchandise tout le long du trajet. Mais, pour effectuer le même circuit, le produit peut également passer de marchand à marchand ; dans ce cas il est fait mention d'un commerce par relais (MEILLASSOUX, 1971).

En dépit des nombreux obstacles auxquels ils se sont heurtés — le commerce de traite, la colonisation, les politiques successives des États actuels —, les commerçants ont toujours su s'adapter aux nouvelles contraintes pour continuer leurs activités à l'échelle du continent.

> « Les réseaux contemporains ont désormais un centre de décision et des unités relais réparties dans l'espace en fonction d'impératifs commerciaux. On pourrait comparer leur morphologie à celle de groupes constitués d'une maison mère et de filiales, si les liens unissant les divers segments n'étaient à dominante familiale ou confessionnelle » (LABAZÉE, 1991).

Ainsi, un des plus importants commerçants céréaliers de Bamako, S. B. Bally, est à la tête d'un réseau de collecte et de distribution de céréales locales dans plusieurs régions du Mali. Il a également réussi à s'implanter sur le marché ouest-africain : au Sénégal, il est le principal fournisseur en mil et en maïs des commerçants dakarois et du Commissariat à la sécurité alimentaire (CSA) ; au Niger, un de ses parents gère une succursale qu'il ravitaille en céréales. Au Mali, il est également le premier importateur de riz depuis 1978. En 1989, période de restriction des importations de riz dans ce pays, il a installé un de ses cousins à Conakry afin de tirer parti d'un environnement plus libéral et de délocaliser ses importations. Plus récemment, il a également ouvert une succursale en Sierra Leone pour tirer profit du commerce de diamant mais aussi de l'importation de riz.

À la différence des États ouest-africains contemporains condamnés, pour légitimer leur existence, à défendre l'idée de l'intangibilité du cadre national, les commerçants sont habitués, depuis longtemps, à transcender les frontières et les entités politiques en vivant du développement inégal entre régions. Mais cette opposition apparente entre logiques nationale et territoriale des États et caractère transnational des réseaux ne doit pas masquer, nous le verrons plus loin, les fortes complicités entre État et commerçants dans chaque pays.

## Le fonctionnement des réseaux dans la commercialisation du riz importé

Les deux exemples présentés ci-dessous traitent de l'importation-réexportation de riz du marché mondial de la Gambie vers le Sénégal et de l'organisation du marché du riz importé en Guinée. Le riz, comme nous l'avons signalé, est un produit stratégique pour la consommation des populations urbaines de ces deux pays et pour les politiques de ces États. Cependant, la non-spécialisation des opérateurs engagés dans le commerce de cette denrée en même temps que celui d'autres produits céréaliers ou non, locaux ou importés, fait que le riz ne délimite pas en soi un marché précis, car sa commercialisation ne peut être abordée qu'en relation avec d'autres marchandises.

La réexportation du riz du marché mondial de la Gambie vers le Sénégal constitue une opération interdite dans la mesure où la Caisse

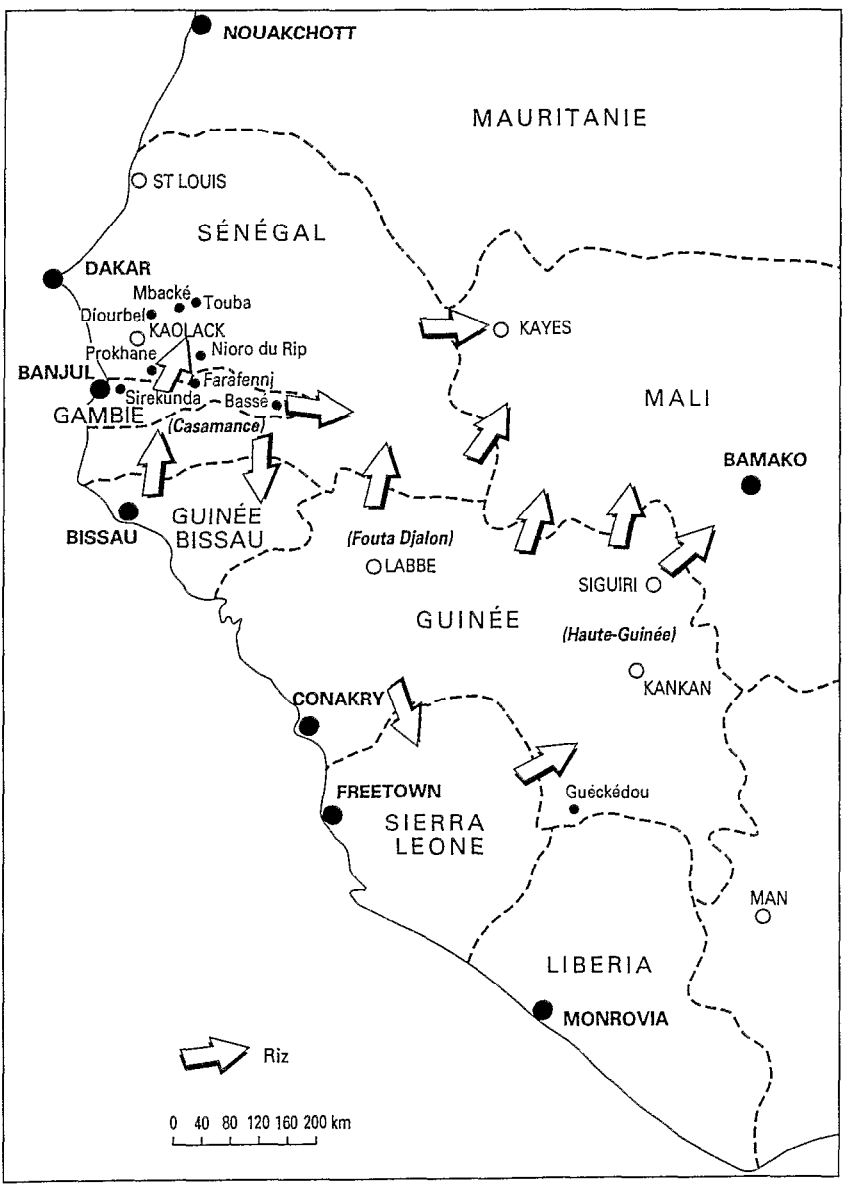



FIG 1. — Flux de riz importé entre les pays de la Grande Sénégambie (Campagne 1989-1990).

de péréquation et de stabilisation des prix (CPSP) a le monopole des importations du riz brisé et assure le maintien de prix stables à la consommation pour les denrées de base comme le riz, la farine de blé et le sucre. Les circuits de réexportation font intervenir différents réseaux qui ont chacun une organisation complexe et qui entretiennent entre eux des connexions (LAMBERT, 1989).

En Gambie, l'importation de riz est dominée par dix opérateurs qui font partie, au côté des dignitaires du pouvoir, d'un « cartel d'élites » (SALL, 1989). Héritage de la colonisation britannique, le libéralisme économique gambien a toujours favorisé, grâce à des tarifs douaniers relativement bas, des importations massives de riz, de sucre, de concentré de tomate et de tissu, qui alimentent une activité florissante de réexportation vers les pays voisins et surtout vers le Sénégal. En 1987, 150 000 tonnes de riz brisé ont été importées en Gambie, dont 85 000 tonnes, selon nos estimations, ont été réexportées vers le Sénégal. En 1989, suite à la baisse officielle du prix du riz brisé à la consommation dans ce dernier pays, les importations baissent à 82 000 tonnes et les réexportations sont évaluées à près de 40 000 tonnes.

Les importateurs gambiens sont en relation avec des grossistes maures ; ces derniers dominent une chaîne de redistribution qui va de Banjul, Bakau, Sirekunda et Bassé jusqu'à la frontière le long de laquelle sont installés des boutiquiers maures et gambiens qui approvisionnent les frontaliers et les fraudeurs sénégalais. Les sociétés importatrices vendent également à des transporteurs ou à des commerçants sénégalais qui descendent jusqu'à Banjul ou Bassé avec des camions de 35 tonnes. Le passage de la frontière se fait de deux manières : soit le camion est déchargé dans un entrepôt frontalier, et le transfert est ensuite effectué en petites quantités, soit la complicité de la douane sénégalaise permet l'entrée du véhicule dans le pays.

Ces expéditions sont financées dans le cadre de plusieurs réseaux possibles, par des commerçants mourides protégés par un marabout influent ou par des commerçants de Kaolack, seconde ville du Sénégal et plaque tournante de la contrebande entre la Gambie et le Sénégal[2]. Les marchandises entreposées dans les arrière-boutiques des commerçants de cette ville ou dans les magasins de Diourbel et Mbacké — villes mourides — se retrouvent finalement vendues au détail sur les marchés sénégalais. Ce système fonctionne grâce à la complicité des États. En Gambie, le Gouvernement ajuste sa politique à celle du Sénégal, en fonction de l'intérêt des grands importateurs.

[2] La réexportation était également financée par les grossistes maures eux-mêmes en relation avec leurs parents boutiquiers installés au Sénégal jusqu'à ce que le conflit sénégalo-mauritanien d'avril 1989 n'entraîne leur départ massif du pays.

Ainsi en juin 1988, lorsque, sous la pression des événements sociaux, le gouvernement sénégalais a baissé le prix du riz à la consommation de 160 à 130 francs CFA, la Gambie a supprimé les taxes à l'importation du riz dans le dessein de conserver le marché sénégalais. Au Sénégal, la collusion entre les pouvoirs religieux et l'État permet l'accès au crédit et la protection pour tout homme d'affaires mouride engagé dans la contrebande.

Le second cas concerne l'organisation du marché du riz importé en Guinée (LAMBERT, 1991-a). Avec le changement de régime et l'inauguration d'une ère libérale, la Guinée est devenue en 1984 un eldorado pour plusieurs opérateurs économiques ouest-africains originaires du Mali et du Niger comme pour les hommes d'affaires guinéens partis, sous le régime de Sékou Touré, mener leurs affaires à l'étranger. Les commerçants guinéens qui n'avaient jamais quitté le pays ont su, pour leur part, s'adapter à la nouvelle situation pour tirer parti des possibilités qui s'offraient à eux. La libéralisation des importations après 1984 et la baisse du prix du riz sur le marché international depuis 1986 ont attiré dans le secteur de l'importation de ce produit de nombreux opérateurs privés. Mais la réforme monétaire de 1985[3] et les contraintes liées à l'importation[4], dans un contexte de dépréciation constante du franc guinéen, n'ont pas placé les importateurs dans une même position car ils ne disposent pas tous de capacités de financement similaires. Seuls les hommes d'affaires d'origine étrangère venus tirer parti de la libéralisation en Guinée ont réussi à contourner ces obstacles en garantissant ou même en finançant leurs importations à partir de leurs activités annexes situées dans les pays africains de la zone franc. En même temps, la dimension multinationale ouest-africaine de l'entreprise de ces derniers, alliée à une grande maîtrise du marché international du riz[5], leur permet de commercer sur une large échelle, par exemple de diriger vers les ports africains un bateau dont la cargaison est destinée à plusieurs pays. En revanche, les hommes d'affaires guinéens sont la plupart du temps obligés de se regrouper pour acheter une cargaison de riz.

Si les opérateurs guinéens ont des difficultés pour financer leurs importations, ils ont une parfaite maîtrise des circuits de distribution. Une société peule guinéenne, la Société africaine d'import-export

[3] Dévaluation et adoption d'une nouvelle monnaie dans le cadre d'un double marché de change qui sera finalement unifié en juin 1986.

[4] Importations assujetties à un système de vente aux enchères hebdomadaires des devises, plafonné à 200 000 dollars par opérateur et par opération.

[5] Parmi les hommes d'affaires étrangers multinationaux installés en Guinée, l'un est engagé, depuis 1978, dans l'importation du riz du marché mondial au Mali et l'autre, de 1980 à 1984, dans le transit Niger-Nigeria du riz qu'il importe à Cotonou.

(Safie), contrôle l'approvisionnement en riz importé d'une cinquantaine de parents grossistes installés à Madina, le quartier commerçant de la capitale. Cette société maîtrise également tout l'approvisionnement en riz et en farine de la région de Labé. Une seconde société peule guinéenne, la Société de commerce et de financement (SCF), écoule sa marchandise auprès d'une dizaine de grossistes de Madina qui financent, du fait de leurs nombreux réseaux de distribution, une partie de ses importations. Cette société organise également la distribution dans les villes du pays à partir de parents commerçants mais également de ses succursales ; elle a réussi à s'installer à Labé grâce à un accord passé avec les commerçants de la société Safie.

Les hommes d'affaires d'origine étrangère qui ont des facilités pour importer en Guinée se heurtent à de nombreuses difficultés pour maîtriser les espaces marchands nationaux. Ainsi, les succursales qu'ils ont tenté d'ouvrir à l'intérieur du pays, à Labé, à Kankan et à Guéckédou, ont dû fermer en raison de la concurrence exercée par la société Safie à Labé et du boycottage des gros commerçants de Kankan et de Siguiri, qui préfèrent venir eux-mêmes s'approvisionner à Conakry. Dans ces villes de haute Guinée, en effet, les commerçants disposent d'une autonomie de financement du fait de leur engagement ancien dans le commerce de l'or.

La réexportation de riz importé en Guinée vers le Mali, source de devises, résulte d'une collusion d'intérêts entre opérateurs situés aux différentes étapes du circuit, les importateurs étrangers, leurs clients grossistes de Kankan et de Siguiri, les commerçants maliens ou leurs agents qui viennent s'approvisionner de l'autre côté de la frontière et enfin les agents de l'État guinéens et maliens qui opèrent aux frontières. La réexportation de riz sur le Sénégal est contrôlée par les grands commerçants de Labé qui dominent toute la filière, de l'importation à Conakry à la distribution dans le Fouta Djalon jusqu'à la réexportation dans le cadre des réseaux peuls guinéens implantés au Sénégal.

La réexportation du riz importé dans les pays caractérisés par une politique de commerce extérieur libérale, comme la Gambie et la Guinée, vers des pays qui appartiennent à la zone franc et qui s'efforcent de protéger leur production agricole, comme le Sénégal[6] et le Mali[7], repose sur des acteurs organisés en réseau — cas de la réexportation Guinée-Sénégal — ou, le plus souvent, en relais — cas de la réexportation Gambie-Sénégal et Guinée-Mali. Dans ce dernier

[6] Monopole de l'État sur les importations de riz brisé avec quota de 280 000 tonnes. Quotas sous enchère pour les autres riz (Hibou, 1990).

[7] Taxation exorbitante sur les importations de riz.

mode d'organisation où le produit passe de marchand à marchand, c'est en quelque sorte l'articulation de plusieurs réseaux qui permet la circulation de la marchandise d'un pays à l'autre.

## RÉSEAUX ET MARCHÉS

L'organisation des commerçants en réseaux ou en relais a des répercussions sur le mode de fonctionnement des marchés. Cela nous conduit à interroger les cadres d'analyse utilisés par les économistes à partir d'observations de nature anthropologique.

### L'oligopole importateur et son action sur les prix

Le marché du riz importé est caractérisé par un fonctionnement oligopolistique ; il est en général dominé par un petit groupe de cinq à huit importateurs. En Guinée, si, au début de la libéralisation, une quinzaine d'opérateurs ont tenté de s'engager dans l'importation du riz, ils ne sont plus que cinq à exercer cette activité en 1990. En Gambie, quelques hommes d'affaires puissants de Banjul contrôlent l'importation de riz et de farine. Amdallaye Trading Entreprise, dirigée par M. Kebbeh, et le consortium libanais, dirigé par E. H. Charbell, ont assuré à eux deux 50 % des importations de riz en 1989. À l'exception du Sénégal, où les importations de riz sont encore réalisées par l'État, la situation est identique dans les autres pays. Au Mali, quatre à cinq opérateurs contrôlent les importations. En Guinée-Bissau, sept importateurs privés accaparent une part croissante des importations de riz de 1987 à 1990.

La conséquence du caractère oligopolistique du marché du riz est que les acteurs dominants agissent sur les prix. Dans le cas guinéen, les importateurs savent se constituer en groupe de pression pour faire échec aux mesures restrictives prises à leur encontre. En 1988, notamment, ils ont organisé un chantage à la pénurie pour faire monter le prix du riz importé que le gouvernement voulait fixer à un prix à la consommation jugé trop bas (THENEVIN, 1989). Au Mali, l'oligopole importateur, qui contrôle également une grande partie de la commercialisation du riz local, intervient de telle sorte que le prix du riz sur le marché soit fixé en fonction du coût de revient le plus élevé, celui du riz de l'Office du Niger (DEMBELE, 1990). Ainsi, le riz qui arrive en contrebande de Guinée à bas prix est vendu à Bamako au même prix que le riz importé officiellement et que le riz de l'Office du Niger. L'oligopole malien, dans sa recherche de maximisation de profit, peut également avoir une action stabilisatrice sur les prix ; de 1989 à 1990, alors que le prix du riz brisé diminue

de 15 % sur le marché international, l'oligopole ne répercute pas cette baisse sur les prix de vente qui se maintiennent à 180-220 francs CFA (HIBOU, 1991). De ce fait, il agit dans le même sens que la politique protectionniste affichée par l'État ; il contribue au maintien de la compétitivité du riz local par rapport au riz importé officiellement ou en fraude.

Dans le cas de la Guinée, l'extrême concurrence que n'aurait pas manqué d'entraîner l'entrée massive d'opérateurs dans le secteur du riz importé aurait généré une inévitable baisse des prix et aurait menacé la reproduction d'un secteur de commercialisation vital. Dans une période de retrait du rôle de l'État, la capacité d'entente entre grands opérateurs pour le maintien du riz à un niveau de prix minimal contribue en fin de compte à une certaine stabilité des marchés du riz.

## L'action de l'oligopole sur la segmentation des marchés

Les marchés sont transnationaux dans la mesure où les échanges sont organisés par des réseaux marchands internationaux contrôlés par les grands commerçants. Mais, en même temps, les marchés ne sont pas ouverts à la concurrence. La libéralisation des importations de riz en Guinée, en 1986, a incité de nombreux opérateurs privés à s'engager dans une activité aussi stratégique. Mais cette ouverture fut éphémère et les commerçants les plus importants se sont finalement entendus pour se partager leurs zones d'influence en fonction du contrôle que chacun d'eux exerçait sur un secteur d'activité, importation ou distribution, ou sur une région. Ainsi, le marché guinéen du riz importé est partagé entre les grands commerçants peuls, qui contrôlent 54 % des importations en 1990, la distribution dans le Fouta Djalon et la réexportation sur le Sénégal, d'une part ; les grands opérateurs étrangers, qui assurent 46 % des importations et la distribution à Conakry, les commerçants de Kankan, qui assurent la distribution en haute Guinée, et les commerçants maliens, qui assurent la réexportation sur le Mali, d'autre part.

Dans ce mode d'organisation, accéder à la distribution suppose alors, pour les opérateurs de moindre envergure, d'adhérer à un réseau de clientèle contrôlé par l'un de ces grands commerçants et reposant sur une base ethnique ou sur l'appartenance à un même village. Les grossistes originaires de Porédaka dans le Fouta Djalon parvinrent à obtenir des crédits pour la distribution du riz grâce à l'appui de A. A. Diallo, de la Société de commerce et de financement, lui-même ressortissant de ce village. Ce mode d'entrée dans l'activité, les financements accordés aux grossistes par les importateurs peuls notamment, renforcent les liens de clientèle et d'allégeance des

premiers (qui peuvent difficilement changer de fournisseurs) aux seconds. Ainsi, la concentration des importations de riz, la capacité de négociation entre grands opérateurs pour le partage de leurs zones d'influence et la structure hiérarchisée des réseaux de distribution sont à la base de la segmentation des marchés. Il n'y a donc pas un, mais des marchés, qui correspondent à des aires transnationales de pouvoir, contrôlées par les grands commerçants, et qui fonctionnent chacun de manière protectionniste.

Les barrières à l'entrée des marchés, leur segmentation du fait du partage de zones d'influence entre grands opérateurs, de même que la spéculation pour faire monter les prix lorsque ceux-ci sont fixés à un niveau trop bas par le gouvernement ou lorsqu'ils s'effondrent, sont interprétées dans la théorie économique comme des imperfections du marché. En réalité, ces phénomènes constituent au contraire des réponses adaptées aux contraintes de l'environnement économique dans un marché étroit marqué par le faible pouvoir d'achat des consommateurs.

## Le caractère fluctuant des circuits

Les changements fréquents constatés dans les circuits ouest-africains sont dus à la capacité des acteurs qui les dominent à s'adapter aux nouvelles contraintes. Par exemple, dans le cas de la réexportation Gambie-Sénégal, un différend entre les deux pays, en août 1989, a entraîné le gel du projet de confédération et a amené le Sénégal à mettre en œuvre un dispositif administratif et douanier qui vise à étouffer la Gambie. En même temps, le conflit Sénégal-Mauritanie d'avril de la même année a déclenché le départ des boutiquiers mauritaniens, donc la déstructuration d'une partie des réseaux de réexportation Gambie-Sénégal qui reposent sur les grossistes maures installés en Gambie et sur leurs compatriotes boutiquiers au Sénégal. Face à cette situation, les exportateurs ont dû se réorganiser, d'une part, en délocalisant leurs circuits à l'est du pays à partir de Bassé vers Tambacounda et vers Velingara, où les contrôles sénégalais sont moins tatillons, et, d'autre part, en s'appuyant sur les commerçants peuls installés en Casamance et dans l'est du Sénégal.

Dans le cas guinéen, la libéralisation de 1984 a incité A. A. Diallo, qui s'était installé au Libéria où il importait du riz pour approvisionner les commerçants de Labé, à revenir au pays pour y poursuivre ses activités. En 1989, la politique malienne de limitation des importations de riz a conduit de grands opérateurs étrangers, comme S. B. Bally, à s'installer en Guinée, pays libéralisé depuis 1984 et historiquement relié au Mali par les réseaux marchands, pour y délocaliser une partie de ses activités.

Si la mobilité spatiale des commerçants n'est plus à démontrer, ceux-ci font également preuve d'une capacité à adapter leurs modes d'organisation à des situations nouvelles. Rappelons que le réseau n'est pas un modèle figé depuis des siècles, sa structure s'adapte à l'environnement et aux contraintes. Dans le cas d'échanges transfrontaliers prohibés, une organisation commerciale par relais ou l'articulation de plusieurs réseaux, qui entretiennent chacun des liens étroits avec l'administration locale, peut se révéler plus fonctionnelle et plus sûre qu'une organisation commerciale dans laquelle un seul réseau contrôle la totalité d'un circuit. Dans le cas de l'importation-réexportation de riz de la Gambie vers le Sénégal, il s'agit, en dépit des faibles distances qui séparent Banjul de Kaolack, d'un commerce par relais ou de l'articulation de réseaux différents où chaque groupe est, d'une part, spécialisé dans une étape du processus et, d'autre part, autonome financièrement : les hommes d'affaires gambiens importent et vendent en gros, les grossistes maures assurent la distribution en Gambie, et les commerçants de Kaolack et les Mourides contrôlent le passage de la frontière et la distribution au Sénégal. Ce partage des compétences renforce la sécurité d'un circuit de commercialisation particulièrement surveillé par les services des douanes mais, surtout, il correspond à un partage des marges que procure une telle activité entre groupes sociaux puissants. En juin 1990, les marges brutes des différents acteurs engagés dans la réexportation de riz de la Gambie vers le Sénégal étaient de 33 % pour l'importateur gambien, de 5 à 10 % pour le grossiste maure et de 27 % pour le commerçant sénégalais.

Cette faculté d'adaptation des commerçants peut, dans certains cas, réduire l'instabilité des marchés due aux aléas climatiques et aux modifications fréquentes des interventions de l'État. Mais elle peut aussi, au contraire, l'amplifier car les commerçants recherchent davantage les « coups » ponctuels que les opérations profitables à terme.

## LE RÔLE DE L'ÉTAT DANS L'ORGANISATION DU MARCHÉ

Les enquêtes de terrain auprès des importateurs de riz, des administrations concernées et des banques ont permis de mettre à jour le rôle effectif de l'État et de ses administrations. Les importateurs guinéens sont l'objet de multiples ponctions à tous les niveaux : de la part de la Banque centrale de la République de Guinée, du ministère du Commerce, des douanes, de la police, des services du port, du conditionnement et de l'armée, administrations où chaque fonctionnaire déploie des stratégies de survie, pour la plupart d'entre eux, et d'enrichissement, pour une minorité. En effet, chacune des différentes

étapes d'une importation de riz (la constitution du dossier, les formalités administratives et douanières[8], l'obtention du financement et des devises, la sortie de la marchandise du port) requiert l'intervention de responsables et d'une multitude d'agents que l'importateur devra inévitablement « arroser » pour mener à bien son opération. Cette prédation, qu'un agent de la chambre de commerce nomme le « coût de l'environnement », s'élevait en 1990 à près de 40 % de la valeur CAF (coût assurance frêt) de l'importation, somme que le commerçant devait répartir entre chaque service concerné (LAMBERT, 1991).

Il est évident que le poids de cette prédation peut être réduit en fonction des capacités de négociation d'un opérateur, lesquelles dépendent des complicités et des appuis dont il bénéficie. Ainsi s'expliquent, en Afrique de l'Ouest, les multiplications et les changements fréquents de mesures et de règlements ; chaque modification ouvre en quelque sorte un espace de négociation entre acteurs dominants, importateurs et administrations, pour une redéfinition du partage de la rente que représente le différentiel entre le prix CAF du riz asiatique et le prix à la consommation sur le marché intérieur. Dans plusieurs pays, il est très difficile, voire impossible, d'établir une chronologie du tarif douanier ; nos enquêtes ont montré que celui-ci change fréquemment de taux ou de nature ; par ailleurs, de nouvelles taxes apparaissent sans qu'il soit mentionné si elles s'ajoutent ou si elles remplacent les anciennes.

Dans le cas du Sénégal, où la mainmise de l'État sur les importations de riz brisé est totale, on assiste également à une multiplication de pratiques dont le but est de permettre aux nombreux agents impliqués de tirer profit de ce secteur stratégique. Ici aussi, les différentes étapes nécessaires à une importation (de l'armement d'un navire, son affrètement, à la manipulation des denrées) donnent lieu à toutes sortes de malversations au bénéfice des agents du port et de la douane... En même temps, le fait que la Caisse de péréquation et de stabilisation des prix importe du riz pour le compte d'opérateurs étrangers et qu'elle délivre des autorisations spéciales d'importations à certains privés ne facilite pas la transparence des opérations. C'est ce qui expliquait le décalage entre les 581 000 tonnes de riz importées, selon les statistiques du port autonome de Dakar en 1987, et les 258 000 tonnes déclarées la même année par la Caisse de péréquation et de stabilisation des prix (LAMBERT, 1989).

[8] Les droits de douane sont officiellement de 10 % depuis février 1990, mais en novembre de la même année, ils ne rentraient pas dans les caisses de l'État.

Ces observations de terrain rejoignent nombre de travaux d'anthropologie politique africaniste selon lesquels :

> « mille liens continuent d'attacher l'État à la société civile, mille canaux permettent à celle-ci d'irriguer celui-là... En Afrique, la vigueur des liens de parenté, de voisinage, de clientèle, vient en quelque sorte écarteler l'administration, lui interdire de se constituer en acteur autonome et cohérent : l'osmose persistante entre l'État et la société civile a pour effet de paralyser le pouvoir » (TERRAY, 1987).

Dans cette perspective, ce que nous appelons népotisme et corruption ne sont autres que :

> « le jeu des solidarités familiales, régionales, tribales et autres à l'intérieur de l'État » (TERRAY, 1987).

En même temps et contradictoirement :

> « les structures idéologiques de la société internationale font de l'État la seule forme de pouvoir politique reconnue : hors de l'État il n'y a pour elle que le vide » (TERRAY, 1987).

Ainsi s'expliquent les contradictions entre les modes de légitimation internes et les modes de légitimation externes auxquels sont soumis les États ouest-africains. Cependant, ceux-ci rencontrent des difficultés croissantes en cette période de vaches maigres où leur capacité redistributive à leurs clients, alliés et aux fonctionnaires est remise en cause.

L'État, de par sa nature et son mode de fonctionnement, joue donc un rôle complexe mais central dans la régulation des marchés, tant dans un environnement de contrôle étatique de la commercialisation que dans le contexte actuel de libéralisation. La lecture diachronique des relations entre l'État et les commerçants des pays concernés permet d'argumenter ce propos.

Dans le cas de la Gambie, pays le plus libéral de la sous-région, les relations entre le pouvoir politique et le monde des affaires ont toujours été très étroites. Au Sénégal, le contrôle de la commercialisation des produits agricoles a constitué un enjeu fondamental dans la construction de l'État. Mais le pouvoir a toujours tenu à ménager les groupes sociaux puissants qui opéraient depuis longtemps, les libanais, les maisons commerciales françaises et la puissante confrérie mouride. En revanche, le pouvoir guinéen, de 1958 à 1984, n'a eu de cesse de s'opposer à la constitution d'une bourgeoisie autonome marchande (LAMBERT, 1991). Même si les périodes de mainmise quasi totale de l'État sur le commerce intérieur comme sur le commerce

extérieur ont alterné avec des phases de plus grande libéralisation (RIVIÈRE, 1971 et 1975 ; COURNANEL, 1985), la répression orchestrée à l'encontre des commerçants a entraîné le départ de nombre d'entre eux dans les pays voisins. En même temps, les fonctionnaires, qui avaient accès dans les magasins d'État aux denrées de base à des prix subventionnés, ont organisé, en liaison avec les commerçants restés au pays, le développement sans égal de l'économie parallèle et du marché noir à partir desquels s'est constituée une bourgeoisie bureaucratique et privée (MORICE, 1987).

Dans la décennie quatre-vingt, l'ensemble des pays de la sous-région se sont engagés dans un processus de libéralisation. Celui-ci fut rapide en Guinée et en Gambie avec la libéralisation des importations de riz en 1985, mais beaucoup plus progressif au Sénégal, où l'État entend encore tirer partie de la rente de situation que représente le monopole de cette activité.

Aujourd'hui encore, un des rôles de l'État demeure l'arbitrage de la répartition des rentes et marges sur certains produits stratégiques. L'instrument de cet arbitrage consistait dans l'ensemble des pays, mais consiste encore dans le cas particulier du Sénégal, en l'attribution de licences et de quotas à ses clients et à ses alliés. Dans ce pays, en effet, l'État a conduit en 1986, sous la pression des bailleurs de fonds, une tentative de libéralisation progressive des importations de riz. Les commerçants sélectionnés pour assurer les 25 % du quota total des importations devaient s'acquitter de la péréquation[9] avant la vente qui ne devait pas excéder un délai de un mois. Les opérateurs identifiés étaient le secrétaire particulier du khalife général de la confrérie mouride, un ancien haut fonctionnaire du commerce reconverti dans les affaires et enfin un homme d'affaires qui vivait de contrats avec la Caisse de péréquation et de stabilisation des prix et menait des opérations avec la fille du Président. C'est dire que les bénéficiaires de cette entreprise de libéralisation ont été choisis sur la base d'un clientélisme politico-religieux. Cependant, suite au bilan négatif de cette première année de libéralisation (un seul de ces opérateurs aurait payé à temps la péréquation), l'État s'est empressé de reprendre le contrôle de la totalité des importations de riz brisé.

[9] La péréquation sur le riz importé correspond à la différence entre son prix de vente en gros homologué et son coût d'acquisition sur le marché mondial. Elle est destinée à soutenir la production locale en subventionnant l'achat du kilogramme de paddy à 85 francs CFA par la Société d'aménagement et d'exploitation du Delta (SAED). Cette dernière revendra ensuite le paddy transformé en riz brisé, à 187 francs CFA à la Caisse de péréquation et de stabilisation des prix qui le remettra dans les circuits nationaux, au prix fixé de 122,6 francs CFA le kilogramme en gros.

Aujourd'hui, l'arbitrage étatique du partage de la rente s'appuie le plus souvent sur des dispositifs fiscaux et douaniers dont peuvent être exonérés certains opérateurs privilégiés. Dans le cas de la Guinée, une société étrangère entretient des liens étroits avec l'administration de la douane qui lui permettent d'avoir des « coûts d'environnement » nettement inférieurs à ceux réglés par les autres importateurs.

L'attribution de crédits d'importation constitue également un moyen pour l'État de favoriser ses clients. Une société de pêche guinéenne, dont les dirigeants sont des parents du Président, a obtenu des largesses, en bénéficiant auprès de la Banque centrale de la République de Guinée (BCRG) d'un financement de l'importation de 12 000 tonnes de riz en 1988 et de 20 000 tonnes en 1989, avec une surfacturation du prix du riz de 40 dollars la tonne.

Dans le cas gambien, comme la stratégie de développement repose sur la réexportation, les politiques officielles ont toujours été en conformité avec les intérêts des importateurs. Le Gouvernement, comme nous l'avons décrit précédemment, adapte donc sa politique à celle du Sénégal pour tirer profit de la réexportation vers ce dernier pays.

Ces différentes descriptions montrent à quel point les liens à l'État favorisent pour les commerçants l'accès à un capital de départ et constituent une des bases de l'accumulation.

L'approche économique a longtemps interprété les économies africaines à partir des seules données recensées sur le secteur dit formel. Dans les années quatre-vingt, au contraire, la prise de conscience du poids des activités non enregistrées a favorisé le développement d'une vision idyllique d'un secteur informel présenté seul comme l'économie « réelle ». En fait, la connaissance des stratégies des acteurs remet en cause cette approche dualiste et sectorielle ; elle démontre que ceux-ci se déploient simultanément dans l'officiel et le clandestin, dans l'enregistré et le non-enregistré, mais également dans le public et le privé. L'analyse des marchés par le biais des acteurs dominants fait apparaître que c'est la capacité des acteurs à jouer sur la frontière légal/illégal qui est constitutive d'une dynamique d'accumulation.

## RÉSEAUX ET LOGIQUE DES ACTEURS

### La rationalité économique en question

Les caractéristiques des marchés du riz importé sont liées au fonctionnement des réseaux et au rôle central de l'alliance commerçants-État. Quelles sont maintenant les logiques sociales sous-jacentes à ces organisations-réseaux ?

Contrairement au modèle walrasien, où les acteurs fictifs font des choix rationnels libres de toute détermination sociale, l'individu n'est pas un décideur autonome. Il est membre de plusieurs groupes d'intérêts et se réfère à plusieurs systèmes d'appartenance identitaire lorsqu'il fait un certain nombre de choix. En Afrique de l'Ouest, comme dans de nombreux autres contextes...

> « les rapports économiques sont "enchantés", c'est-à-dire dominés par le système des relations familiales et de clientèle qui les organise » (AGIER, 1983).

Les échanges marchands reposent sur les dépendances et les hiérarchies propres aux relations sociales, religieuses et familiales inhérentes à ces sociétés.

La logique d'acteur ne se pose pas en terme de rationalité de l'*homo oeconomicus*, ni en terme d'irrationnalité économique des acteurs ouest-africains, mais en fonction d'un système repérable de contraintes.

> « On ne peut définir la notion de rationalité en général mais seulement à l'intérieur de contextes d'action ou d'interaction particuliers » (BOUDON, 1983).

L'analyse du comportement des acteurs requiert trois types de cadrage (LABAZÉE, 1991-a). Historique, dans la mesure où les trajectoires individuelles relèvent de l'événement conjoncturel, mais aussi de la longue durée des groupes sociaux, des institutions politiques et des mentalités. Économique ensuite, les tendances lourdes des économies nationales comme les politiques économiques dans leurs différentes composantes...

> « déterminent l'enveloppe de profits, marges et rentes réalisables... toute modification se répercutant sur le volume, la nature et la structure des activités de production et d'échange ».

Culturel enfin, les commerçants peuvent, pour régler leurs affaires, recourir à des modes de gestion qui appartiennent simultanément à différents cadres de références, religieux, familial, ethnique, contractuel moderne.

Des biographies de patrons de réseaux sont particulièrement intéressantes pour mettre en lumière ces logiques à l'œuvre dans la construction et la reproduction des réseaux[10]. Elles rendent compte

[10] Voir l'utilisation très « parlante » qu'en fait GRÉGOIRE (1986) au sujet des grands commerçants haussa de Maradi.

des conventions qui lient les parties de cette organisation marchande qu'est le réseau.

C. Cissé est né en Gambie en 1922 dans la région frontalière de Farafenni. Il est venu au Sénégal dans la région de Nioro du Rip en 1937. D'abord cultivateur, il s'est engagé à partir de 1945 dans la traite des arachides grâce à l'appui d'un homme d'affaires libanais Roussoum Nasser. C. Cissé collectait les graines d'arachides auprès des producteurs auxquels il revendait des semences. En 1954, un prêt du Libanais lui a permis de devenir transporteur. En 1960, il s'installe à Kaolack, capitale économique du bassin arachidier. Avec un crédit bancaire obtenu grâce à l'appui de R. Nasser, il étend ses activités dans le domaine du transport, de la commercialisation des céréales locales, du riz, du sucre, de l'huile mais aussi du ciment. Ses capacités financières, ses liens à l'État, par le biais de ses responsabilités au sein du parti au pouvoir, et son appartenance à la confrérie mouride, particulièrement puissante dans le secteur arachidier, lui ont permis d'obtenir un agrément comme organisme privé stockeur (OPS)[11]. C. Cissé contrôle un réseau de collecte d'arachide et de mil dans la zone entre Nioro du Rip (Sénégal) et Farafenni (Gambie).

Il s'approvisionne en riz dans les magasins de la Caisse de péréquation et de stabilisation des prix de Kaolack, mais il est également engagé dans la contrebande de produits de base (riz brisé, concentré de tomate, sucre, farine) importés en Gambie. Sa connaissance des zones frontalières et surtout ses appuis politiques et religieux servent de base à cette activité hautement lucrative. Fin 1988, en effet, les prix à la consommation des denrées de base sont (respectivement en Gambie et au Sénégal) : pour le riz brisé, de 100 francs CFA[12] contre 135 francs CFA[13] ; pour la farine de blé, de 71 francs CFA contre 150 francs CFA ; pour le concentré de tomate, de 500 francs CFA contre 700 francs CFA ; pour l'huile, de 325 francs CFA contre 450 francs CFA ; pour le sucre, de 210 francs CFA contre 350 francs CFA.

Le statut d'organisme privé stockeur de C. Cissé lui donne accès à des crédits de campagne, qu'il peut engager rapidement dans une opération rentable comme la fraude. Son appartenance à la confrérie mouride — il est le *taalibe* du marabout de Prokhane, Serigne Bassirou Mbacke — garantit ses activités clandestines.

[11] Les organismes privés stockeurs reçoivent une avance de la Sonacos (Société nationale de commercialisation des oléagineux du Sénégal) pour collecter les arachides.

[12] À cette période, 1 dalasi équivaut à 42 francs CFA.

[13] Le prix à la consommation de cette denrée étant passé de 160 à 130 francs CFA au Sénégal, en juin 1988, les flux de réexportation sont passés de 60 000 tonnes en 1987-1988 à 20 000 tonnes en 1988-1989 (Coste *et al.*, 1991).

Le fondement de la religion mouride repose sur le *jebbëlu*, « acte de soumission », du *taalibe*, « disciple », à son marabout. Les règles qui régissent ce contrat entre le marabout et le *taalibe* comportent un certain nombre d'obligations réciproques : le *taalibe* doit faire preuve de soumission et d'allégeance à son marabout par ses services, son travail et ses dons. En contrepartie le marabout assure la protection de son disciple ; il intervient en sa faveur pour l'obtention d'un crédit bancaire, d'une carte d'import-export, d'un agrément comme organisme privé stockeur et surtout pour bénéficier de la complaisance des agents de la douane ou de la police lorsque des marchandises importées frauduleusement par le commerçant mouride sont saisies.

Les employés d'un commerçant mouride sont des parents mais aussi de jeunes *taalibe* de son marabout ; ces derniers sont initiés au commerce puis se voient confier de la marchandise pour se lancer eux-mêmes dans les affaires. La relation entre un commerçant mouride et ses employés s'apparente, sur le plan commercial, à la relation entre le marabout et les *taalibe* ; les seconds se trouvent dans une situation de dépendance financière et morale à l'égard du premier perçu comme un père (SALEM, 1981).

Dans une perspective plus large, la confiance du disciple en son guide constitue la base du « contrat social sénégalais » à travers les puissantes confréries qui ont offert, aux différentes périodes de l'histoire récente, un lien particulièrement efficace entre l'État et la société civile. Les hommes de religion sénégalais ont toujours représenté, même si la nature du contrat évolue, « une protection contre l'État » et les fidèles s'en remettent aux marabouts pour régler leurs problèmes avec le gouvernement et l'administration (CRUISE O'BRIEN, 1992).

Le système mouride s'appuie également sur les villes saintes et sur les périodes de pèlerinage qui constituent les relais essentiels spatiaux et temporels des échanges frontaliers. Les villes saintes comme Touba et Prokhane sont de fait sous l'administration directe de leur marabout (police du marabout) ; elles échappent à l'emprise de l'État et aux contrôles de la douane, des services des affaires économiques et de la police (FASSIN, 1986). Le statut particulier de ces villes en fait des lieux privilégiés pour les trafics en tous genres : Touba et Prokhane sont des entrepôts de produits frauduleux de provenance gambienne (sucre, concentré de tomate, riz, médicaments, tissus et même armes). Pour le grand *Magal*, ou pèlerinage, de Touba, La Mecque des Mourides, qui commémore le jour du départ en exil de Cheikh Hamadou Bamba, le fondateur de la confrérie, les marchandises et les céréales affluent. À cette occasion, l'État alloue un budget spécial pour l'approvisionnement en riz de la ville qui peut rassembler jusqu'à deux millions de personnes ; en même temps, les forces de l'ordre doivent faire preuve d'indulgence à l'égard des pèlerins, de leurs

véhicules et de leur chargements. En ce qui concerne Prokhane, la ville de Mustapha Bassirou Mbacke, son *Magal* est organisé huit jours après celui de Touba.

En dehors des périodes exceptionnelles de pèlerinage, ces villes sont des relais des flux transfrontaliers. Le chauffeur de C. Cissé va s'approvisionner en riz à Banjul ou sur la frontière gambienne, puis il s'arrête à Prokhane, étape indispensable de son périple. Après l'intervention du marabout de son patron, la protection d'un douanier lui permettra de remonter sur Kaolack.

La description du réseau de C. Cissé montre le fonctionnement de la logique religieuse dans l'organisation de son réseau et sa connexion avec le politique. La rationalité mouride comporte un certain nombre de règles de conduite ou de conventions ; elle offre un cadre de référence qui permet de lever une grande partie des incertitudes qui entourent les transactions entre agents ; elle autorise, comme nous l'avons vu, l'accès au crédit, à l'information, aux ressources humaines, à la protection vis-à-vis des pouvoirs publics. Elle assure donc une continuité et une stabilisation aux relations d'échanges. Le client, le parent et l'employé qui transgressent les règles du contrat seront l'objet de la condamnation collective et ils risquent l'exclusion non seulement du réseau auquel ils appartiennent mais de tous les autres (Ebin, 1992). Ils devront probablement s'exiler dans de plus lointaines contrées pour pouvoir reprendre leurs activités.

## Profits et accumulation

Dans ces entreprises marchandes où l'organisation repose sur une logique sociale, la réalisation de profit passe par l'accumulation de pouvoir, c'est-à-dire par la constitution d'un « capital social », un capital de relation. Cela peut se traduire par un investissement apparemment à perte dans un secteur non rentable, mais qui servira de tremplin pour accéder à une activité plus lucrative. Par exemple, au Sénégal, l'engagement des opérateurs privés dans le commerce du riz génère de très faibles marges commerciales[14], mais permet aux commerçants d'accéder aux crédits de l'État par le biais d'arrangements avec les agents de la Caisse de péréquation et de stabilisation des prix. Ces derniers retardent l'encaissement du chèque émis par les commerçants qui peuvent alors, à partir de l'écoulement rapide du riz, mener d'autres opérations avantageuses, comme le financement d'une expédition en Gambie.

[14] Marges de 1,5 à 4 % du prix de vente (Coste *et al.*, 1991).

> Le capital marchand emprunte de « nécessaires détours par le religieux ou le politique... afin d'y accumuler du pouvoir et des complicités mobilisables, le moment venu, à des fins strictement économiques » (LABAZÉE, 1991-a).

L'histoire de C. Cissé montre que l'essentiel de ses stratégies consiste à accumuler un capital social, en adhérant à la confrérie mouride et en étant membre du parti au pouvoir. Le *hadiya*, don au marabout[15], ainsi que l'*asaka*, aumône versée aux pauvres, obèrent les revenus des commerçants, mais correspondent à un inévitable investissement social qui ouvre la porte à des appuis et à des protections. Des stratégies de ventes à crédit partiellement remboursées peuvent aussi s'inscrire dans cette logique, elles permettent de contrôler un réseau de débiteurs dont les dettes se régleront sous forme de statut de dépendant à l'égard du commerçant, de contreparties, services, prestations et travaux divers... Elles permettent aussi de fidéliser durablement une clientèle endettée...

Pour comprendre les logiques de réalisation des profits, il faut...

> « saisir les procédures de dissociation des lieux d'accumulation, de réalisation et de réinvestissement » (LABAZÉE, 1991-a).

Il convient d'identifier les différentes activités et investissements où se déploient simultanément ou successivement les grands commerçants : du commerce de céréales et des matériaux de construction au clientélisme religieux auprès d'un grand marabout ; du secteur du transport ou du bétail au soutien d'un dignitaire politique ; de l'immobilier à la construction d'une mosquée, en passant par les études d'un fils dans les grandes universités occidentales.

Ce dernier type d'investissement, la formation d'un fils en économie à Harvard par exemple, permet de maîtriser la logique du commerce international, mais surtout de se donner une légitimité de rationalité économique face à des partenaires commerciaux occidentaux. En même temps, la maîtrise de ces techniques de gestion fait partie, à côté de l'inévitable voyage à La Mecque que doit réaliser tout entrepreneur, d'un investissement social qui consiste en accumulation des signes de réussite qui accompagnent toute puissance économique. L'assimilation et l'utilisation des techniques de gestion « modernes » s'inscrivent là encore dans la souplesse et la capacité d'adaptation des commerçants évoquée ci-dessus.

[15] Les dons versés au marabout à l'occasion des visites et des fêtes peuvent atteindre annuellement 10 % du chiffre d'affaires, un pourcentage qui correspond à la dîme coranique.

Les règles qui définissent les relations entre le marabout et le *taalibe*, de même que celles qui régissent les relations entre parents, basées sur un ensemble d'obligations réciproques, servent de référence à l'organisation commerciale. Ces conventions apparaissent jusqu'ici comme des ressources, mais elles peuvent aussi devenir des contraintes et ponctuellement être abandonnées au profit de relations contractuelles d'un autre type. Certains opérateurs préfèrent en effet recruter de la main-d'œuvre salariée plutôt que familiale, dont il est beaucoup plus difficile de se séparer en cas de conflit ; d'autres estiment avoir plus de marges de manœuvre en localisant leur réseau de distribution en dehors de tout lien de parenté, d'appartenance ethnique ou religieuse. L'habileté d'un chef de réseau est de savoir répartir ses interventions (recherche d'une force de travail, quête de financement, constitution de réseaux de collecte et de distribution, investissements, etc.) dans des cadres sociaux qui leur sont plus ou moins proches, en fonction des contraintes ou des avantages que ces différents milieux offrent.

## La gestion du risque

La manière spécifique dont cette variable est traitée dans l'environnement économique ouest-africain est transversale à toutes les autres questions abordées ici. L'analyse de l'organisation et des stratégies des acteurs qui dominent le marché montre que le risque est pris en charge par un ensemble de structures et de pratiques. En premier lieu, le fonctionnement propre au système du commerce par réseaux garantit la circulation des marchandises, de l'information et des conditions des transactions ; il repose sur l'appartenance à un même système de référence, religieux, familial. En second lieu, l'entente entre grands commerçants, chefs de réseaux, pour le partage de marchés caractérisés par leur étroitesse (faible pouvoir d'achat des consommateurs) et pour le maintien des prix à un niveau minimal, permet la régulation des marchés et la reproduction de la sphère marchande. En troisième lieu, la non-spécialisation permet à un opérateur de passer rapidement d'un produit à un autre en fonction des opportunités de profit. Enfin, dans un environnement instable, la réalisation de gros coups, soit un commerce d'opportunités, est un moyen plus sûr de réaliser des bénéfices qu'une activité régulière basée sur la gestion de stocks de moyenne ou de longue durée.

## CONCLUSION

Pendant longtemps, les marchés ouest-africains ont été traités dans la littérature francophone sous l'angle de l'intervention de l'État, à

travers l'étude des offices de commercialisation ou l'évaluation de la rentabilité de filières à fort taux d'investissement public. Depuis les années quatre-vingt et les politiques de libéralisation, la question du marché, en tant que lieu physique d'échanges dominé par les commerçants privés, refait surface. Il paraît opportun de l'aborder à partir des acteurs dominants, les commerçants organisés en réseaux transnationaux qui entretiennent des relations plus ou moins complices avec les États.

Le marché, au sens walrasien du terme, est loin de se substituer aux autres formes d'organisation des sociétés marchandes ouest-africaines. Ce sont au contraire ces formes d'organisation qui, pour l'instant, marquent le marché de leur empreinte.

L'approche anthropologique des réseaux marchands éclaire la logique sous-jacente au fonctionnement des marchés ouest-africains à partir des règles et des conventions qui régissent leur organisation. Les marchés apparaissent comme des coordinations entre organisations ; celles-ci ne résultent pas d'agencements contractuels, mais dépendent de « grandeurs » civiques ou domestiques (BOLTANSKI et THEVENOT, 1987) comme la confiance, le loyalisme, l'obéissance, etc. des formes de socialité qui ne font pas partie à l'origine de l'ordre marchand (FRYDMAN, 1990). Dans le cas ouest-africain, ces organisations ou ces réseaux s'appuient, pour assurer leur reproduction, sur des règles et des conventions qu'ils puisent non pas en eux-mêmes mais dans des systèmes de référence collectifs, sociaux, religieux, politiques, familiaux, etc. communs aux aires culturelles auxquelles ils appartiennent. Enfin, c'est la capacité de coordination des organisations entre elles, c'est-à-dire d'entente entre patrons de réseaux, qui permet un certain type de régulation des marchés, donc un certain mode de formation des prix.

La libéralisation n'a guère modifié les structures commerciales en réseaux, même si elle les a amenées à s'adapter une nouvelle fois aux changements des contraintes économiques. Le retrait de l'État du secteur commercial a fait des patrons des plus grands réseaux les principaux acteurs de la régulation des marchés ; mais jusqu'ici, il n'a pas permis aux commerçants de moindre envergure ou aux groupements de producteurs d'entrer en scène autrement que dans un rôle marginal. L'apparition et la chance d'autonomie de nouveaux opérateurs et d'organisations de dimension plus modeste requièrent, au contraire des politiques actuelles, une certaine intervention de l'État pour appuyer des changements d'ordre structurel. Ainsi, améliorer la transparence des marchés par la mise en place de systèmes d'information ou favoriser le crédit aux intermédiaires et aux opérateurs de dimension plus modeste, comme dans le cas du Mali, peut concourir à modifier l'organisation centralisée et hiérarchisée des

réseaux qui constitue, comme nous avons tenté de le démontrer, une des structures de base des marchés ouest-africains.

## BIBLIOGRAPHIE


AGIER (M.), 1983. — *Commerce et sociabilité : Les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé (Togo)*, Paris, Orstom, coll. Mémoires Orstom, n° 99, 309 p.

AMSELLE (J.-L.), 1977. — *Les négociants de la savane*, Anthropos, Paris, 290 p.

AMSELLE (J.-L.) et GRÉGOIRE (E.), 1988. — *Politiques nationales et réseaux marchands transnationaux : les cas du Mali et du Niger/Nord Nigeria*, Programme échanges régionaux, commerce frontalier et sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest, Inra-UNB-Iram-Club du Sahel-ministère de la Coopération-CILSS, 73 p.

BARRY (B.), 1988. — *La Sénégambie du XV^e^ au XX^e^ siècle : Traite négrière, Islam et conquête coloniale,* Paris, L'Harmattan, 427 p.

BOLTANSKY (L.) et THEVENOT (L.), 1987. — Les Économies de la grandeur, *Cah. Centre de l'étude et de l'emploi*, n° 31, Puf, 361 p.

BOSC (P. M.), DOLLE (V.), GARIN (P.) et YOUNG (J. M.) [éd.], 1992. — *Le développement agricole au Sahel, t. I : Milieux et défis*, Montpellier, Cirad, 342 p. (coll. Document Systèmes Agraires, n° 17).

BOUDON (R.), 1979. — *La logique du social : introduction à l'analyse sociologique*, Paris, Hachette, 275 p.

COHEN (A.), 1971. — « Cultural Strategies in the Organisation of Trading Diasporas » *in* MEILLASSOUX (éd., 1971) : 266-281.

COSTE (J.) *et al.*, 1991. — *Échanges céréaliers et politiques agricoles dans le sous-espace ouest. Quelle dynamique régionale ?*, rapport de synthèse, Paris, Inra-Iram-UNB, OCDE, 217 p., annexes.

COURNANEL (A.), 1985 — *Économie politique de la Guinée, in Contradictions of Accumulation in Africa*, Londres, Bernstein H. & Campbell B.K., Sage : 207-247.

COUSSY (J.) et HUGON (P.), 1991. — *Intégration régionale et ajustement structurel en Afrique sub-saharienne*, Paris, ministère de la Coopération et du Développement, coll. Études et Documents, 307 p.

CRUISE O'BRIEN (D. B.), 1992. — Le contrat social sénégalais à l'épreuve. Le Sénégal, la démocratie à l'épreuve, *Politique Africaine*, n° 45 : 9-20.

DEMBELLE (N. N.), 1990. — Mission d'évaluation de la politique de prix et de commercialisation du paddy et du riz, Contrat-Plan État-Office du Niger, Analyse de la commercialisation, 35 p.

EBIN (V.), 1992. — À la recherche de nouveaux « poissons » : Stratégies commerciales mourides par temps de crise. Le Sénégal, la démocratie à l'épreuve, *Politique Africaine*, n° 45 : 86-99.

EGG (J.) et GRÉGOIRE (E.), 1992. — « Les marchés céréaliers » *in* BOSC *et al.* (éd., 1992) : 151-177.

EGG (J.), IGUE (J. O.) et COSTE (J.), 1988. — *Échanges régionaux, commerce frontalier et sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest : méthodologie et premiers résultats*, Paris, Inra-Iram-UNB, 69 p.

FASSIN (D.) 1986. — La vente illicite des médicaments au Sénégal : Économies « parallèles », États et société, *Politique Africaine* : 123-131.

FRYDMAN (R.) 1990. — Le Marché : un sytème économique incomplet, *La Revue du Mauss*, n° 9, 3e trim., nouv. sér., La Découverte : 148-164.

GRÉGOIRE (E.), 1986. — *Les Alhazaï de Maradi : Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens*, Paris, Orstom, coll. Travaux et Documents, n° 187, 228 p.

GRÉGOIRE (E.) et LABAZÉE (P.) [dir.], 1993. — « Approche comparative des réseaux marchands ouest-africains contemporains » (introd.) in *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest : Logiques et pratiques d'un groupes d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala-Orstom.

HIBOU (B.), 1990. — *Analyse comparée des politiques de protection et de régulation des marchés céréaliers ouest-africains : Le cas des pays du "sous-espace" ouest*, Programme d'études « Espaces régionaux en Afrique de l'Ouest », Paris, Inra-Iram-UNB, OCDE, 74 p.

HIBOU (B.), 1991. — « De l'autonomie des politiques céréalière à l'harmonisation des politiques agricoles ? » *in* COUSSY et HUGON (129-160).

LABAZÉE (P.), 1991-a. — Présentation à : Anthropologie de l'entreprise, *Cah. Études Africaines*, XXXI(4), 124 : 435-446.

LABAZÉE (P.), 1991-b. — Un terrain anthropologique à explorer : l'entreprise africaine, *Cah. Études Africaines*, XXXXI(4), 124 : 533-553.

LAMBERT (A.), 1989. — « Espaces et réseaux marchands au Sénégal : Les échanges céréaliers avec la Gambie et la Mauritanie », Programme échanges régionaux, commerce frontaliers et sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest, Inra-UNB-Iram, Club du Sahel-ministère de la Coopération-CILSS, 42 p.

LAMBERT (A.), 1991-a. — « Dynamique de la commercialisation », Plan céréalier de la Guinée-Bissau. Phase 1 : Diagnostic-Bilan, République de Guinée-Bissau-CILSS-Iram : 126-156.

LAMBERT (A.), 1991-b. — Les hommes d'affaires guinéens, *Cah. Études Africaines*, XXXI(4), 124 : 487-509.

LOVEJOY (P. E.), 1970. — The Wholesale Cola Trade of Kano, *African Urban Notes*, vol. V, n° 2 : 129-142.

MEILLASSOUX (C., éd.), 1971. — *The development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*, Londres, Oxford University Press, 444 p.

MORICE (A.), 1986. — Les fonctionnaires et l'économie parallèle : Proposition pour un modèle à partir de deux exemples africains, l'Angola et la Guinée, *Carnets des Ateliers de la Recherche*, n° 7, mars : 31-42.

MORICE (A.), 1987. — Guinée 85 : État, corruptions et trafics, *Les Temps Modernes*, n° 487 : 108-136.

RIVIÈRE (C.), 1971. — Les conséquences de la réorganisation des circuits commerciaux en Guinée, *Revue française d'Études politiques africaines*, n° 66 : 74-96.

SALEM (G.), 1981. — De la brousse sénégalaise au Boul'Mich : le système commercial mouride en France, *Cah. Études africaines*, vol. XXI : 267-288.

SALL (E.), 1989. — Micro-État et société en Gambie, document de travail, Orstom, SDU, n° 13, 12 p.

TERRAY (E., dir.), 1987. — *L'État contemporain en Afrique*, Paris, L'Harmattan, 416 p.

THEVENIN (P), 1989. — *Proposition d'amélioration du fonctionnement de la filière rizicole en Guinée*, Mara, CCCE, 57 p.

# L'argent et l'entregent*

Robert VUARIN**

## INTRODUCTION

Comme, certainement, des milliards d'autres êtres humains d'aujourd'hui, les Bamakois sont à la poursuite, jour après jour, d'argent ; mais tout aussi essentiel pour eux est d'accumuler de la *mogotigiya*. Or, ces deux quêtes sont étroitement mêlées : l'argent leur permet d'avoir « du monde », et le monde d'avoir de l'argent.

Avoir du monde, de l'*entregent* (littéralement : « fait de disposer de monde »), c'est disposer d'un capital de relations familiales, amicales, de voisinage, professionnelles ou politiques, important et solide, c'est-à-dire que cela implique estime et confiance, du capital social donc. C'est en quelque sorte la personnification du *crédit* dont on dispose. Les dures circonstances de la navigation quotidienne rendent ce crédit vital : qu'il s'agisse de saisir une opportunité avantageuse, comme un emploi, même temporaire, ou une affaire commerciale, ou plus simplement de passer le cap d'une fin de mois, voire d'une journée sans *nansongo* (le « prix du condiment » journalier), ou enfin d'éviter

* *Les données dont on fera ici état ont été recueillies lors d'une enquête sur « les systèmes populaires d'entraide et la protection sociale » réalisée entre janvier 1990 et juin 1992 à Bamako (Mali). Cette enquête a pu être réalisée grâce à l'attribution d'un poste d'accueil-expatriation par l'Institut français de recherche en coopération pour le développement (Orstom), au sein du département SUD de cet institut (directeur : Joël Bonnemaison), et de l'UR5 D (directeur : Martin Verlet) puis de l'UR5 F (directeur : Jean-Paul Duchemin). Au Mali, l'auteur a été administrativement rattaché à l'Institut des sciences humaines (directeur : Klena Sanogo) du ministère des Sports, des Arts et de la Culture, et a bénéficié d'une autorisation de recherche du Centre national de la recherche scientifique et technique du ministère de l'Éducation nationale et de la Recherche scientifique et technique. Que tous trouvent ici, ainsi que Tiémoko Kanté, technicien à l'ISH, un témoignage de gratitude pour la générosité de leur accueil et leur aide.*

** *Sociologue, université de Provence Aix-Marseille-I — 29, avenue Robert-Schumann, 13621 Aix-en-Provence.*

sous le coup d'une maladie, d'une vengeance, d'un récif administrativo-bureaucratique, il faut pouvoir atteindre la « personne de ressource », le *jigi* (« celui qui personnifie l'espoir ») qui lancera la bouée. *Kelenya sigi man dyi* : « être assis seul ne vaut rien », dit l'adage, la solitude est un malheur.

Constituer et entretenir ce capital nécessite un jeu complexe et permanent non seulement de fréquentations, de visites, de civilités multiples, dont on connaît l'importance dans les pratiques et les valeurs africaines, mais aussi de *croisement*, de mise en contact de la famille et des « réseaux » d'amis, de voisins, de connaissances professionnelles ou politiques. Car croiser ces « lignes », ou ces « voies » comme on dit en bambara (*fasira*, « voie, chemin » du père ; *basira*, « voie » de la mère ; *terisira*, « voie » des amis ; *siginyogonsira*, « voie » des voisins), c'est renforcer son rapport avec chacune d'elle. Il y a là quelque chimie sentimentale ; l'osmose entre les membres de ces différentes « voies » cristallise, solidifie les rapports à l'égard du catalyseur, de l'intermédiaire du contact. Nous nous permettrons ici d'avancer une explication, en reportant sa démonstration au compte rendu exhaustif de cette enquête : ce croisement s'effectue prioritairement lors des cérémonies familiales où les non-parents sont associés à un événement qui relève de l'intimité du lignage, lors de son augmentation (naissance, alliance) ou de sa restriction (décès) et où le lignage est honoré de la présence d'un « *public* » nombreux[1]. Ainsi associées aux événements privés du lignage, les relations lâches « se tissent mieux » ; la sociabilité extra-familiale fonctionne donc *à l'intimisation* et celle intra-familiale à la *publicité*, condition de la réputation, et sans doute justification du rôle éminent qu'y jouent les griots[2]. Tout se nouerait donc à l'occasion des cérémonies familiales (baptêmes, mariages, funérailles), soit les siennes propres où l'on invite ses relations, ce qui coûte cher, soit en assistant à celles des autres, ce qui n'est pas non plus gratuit car il faut y apporter des « contributions » (que l'on désigne en bambara par l'expression *boloma fara,* que l'on peut traduire par « addition des mains ») dans une surenchère des contre-dons qui doivent surpasser les dons reçus. Toujours, les griots (et surtout les griottes) sont là pour tenir un décompte public de la générosité de chacun et des dettes de tous. C'est à ce prix que l'on a une réputation de personne « sociable », dévouée à la collectivité, à qui de nombreux

[1] Pour une illustration de ce point de vue à propos du baptême, voir VUARIN (1993).

[2] Nous ne pouvons manquer de rappeler à ce sujet la thèse, importante pour notre propos, de MEILLASSOUX (1968) : « Si [...] le *but* de l'ostentation est d'assurer la publicité des actes ou des statuts sociaux, son *effet* est de détourner une partie de la production à des fins improductives, c'est-à-dire n'intéressant ni la reproduction ni la consommation. »

bienfaiteurs pourront sans risque d'ingratitude rendre, si leurs moyens l'autorisent, ces multiples services qui, malgré l'insuffisance du revenu, permettent de saisir des opportunités avantageuses ou d'éviter des faillites économiques, personne sociable à qui on peut aussi demander ces mêmes services. En d'autres termes, « avoir du crédit » protège du déficit permanent et procure un pouvoir appréciable sur son « monde », condition de sa réputation. C'est à la fois une question d'honneur social et de survie.

Quant à avoir de l'argent, on l'aura compris, cela revient au même : c'est pouvoir faire face à ses obligations sociales la tête haute, inviter à ses propres cérémonies, se rendre à celles des autres « avec les pieds et avec les mains », rendre des services à ses parents, amis, voisins, être digne d'en bénéficier, etc. L'imbrication est totale et la conversion réciproque de l'argent et des « gens » est permanente.

La vie quotidienne des Bamakois est donc obnubilée par l'accumulation d'un capital social, qui est à la fois l'effet et la cause de celle du capital économique. Néanmoins, cette rapide description entraîne déjà des questions : que se passe-t-il tout d'abord pour ceux qui n'ont pas d'argent ou pas de « gens » ? La conversion joue-t-elle aussi dans le sens du moins (la marginalisation) comme dans celui du plus (l'accumulation) ? S'il y a accumulation, d'ailleurs, quels en sont le début et la fin ? Est-ce le capital économique ou le capital social ? Dans cette imbrication de deux champs de la vie sociale, peut-on discerner un ordre, une priorité, une cause et un effet ? Comment d'ailleurs définir l'un et l'autre ? Ces questions appellent l'introduction, dans une dialectique complexe de l'économique et du social, d'une priorité, c'est-à-dire d'un ordre de détermination explicatif. Nous résumerons ces interrogations par la question suivante : quelle est la portée explicative du concept de marché dans cette dissolution de l'économique dans le social, et comment, sans ce concept, expliquer ces procédures, toujours médiatisées par l'argent, d'accumulation, d'échanges, de valorisation de la relation sociale, cette « bourse des sentiments » où l'argent intervient incessamment ? C'est donc à quelques modèles d'articulation de l'économique et du social que l'on demandera une clarification.

## LA NORIA DE LA SOCIABILITÉ FÉMININE

La première tâche est d'établir les faits qui appellent l'interprétation. Nous n'aborderons cependant qu'un versant féminin de cette alchimie économico-sociale, mais sous l'angle d'analyse adopté ici, la sociabilité féminine ne nous semble pas relever d'une logique sociale différente de la sociabilité masculine, bien que leurs formes soient différentes.

Nous nous appuierons sur les « cahiers de cérémonies » tenus à notre demande entre mai et octobre 1991 par quelques femmes qui vivent dans les deux quartiers de Bamako choisis pour l'enquête[3]. Dans ces cahiers, ces Bamakoises ont accepté de noter pendant quelques mois leur assistance physique et leurs contributions matérielles (dépenses et recettes) à des baptêmes (et des circoncisions), mariages (ou fiançailles) et funérailles, le lien avec la personne concernée par la cérémonie et la nature de celle-ci, ainsi que leurs dépenses et leurs revenus dans les « tontines »[4]. Six de ces cahiers, tenus par cinq femmes mariées et une jeune fille célibataire mais fiancée, ont été ici retenus. En annexe, les tableaux présentent en détail leur « activité cérémonielle » ; mais nous pouvons rapidement résumer quelques aspects de cette activité.

Son ampleur d'abord, en termes de temps et d'argent, est notable. Pour les six personnes considérées, les cérémonies qui font l'objet d'une participation matérielle sont nombreuses : environ une par semaine, pendant cinq mois. La consigne proposée n'impliquait pas que soient notées celles où la personne se rend les mains vides, par politesse ou pour accompagner une amie ou une parente, et le nombre réel des participations physiques est certainement encore supérieur. Il est certain cependant que ces cérémonies occupent les esprits bien au-delà de ces statistiques : une femme pense quotidiennement à la prochaine, à sa « dette » à l'égard de l'hôte, aux moyens d'y tenir sa place, lorsqu'elle n'est pas elle-même invitante, ce qui se prépare de longue date, ne serait-ce que pour n'oublier d'inviter personne, motif certain de vexation. Elle sait alors ce que chacune de ses invitées lui « doit ». Elle se tient ou elle est informée tous les jours des « événements » dans son entourage, et ceux-ci font l'objet des conversations féminines dans la cour, le quartier ou au « service ». On peut affirmer par ailleurs que les Bamakoises ne sont pas inertes face à cette puissante contrainte sociale qui pèse sur elles, mais plutôt qu'il existe des stratégies complexes de renforcement privilégié de tel ou tel pan de la sociabilité. Ainsi, dans un quartier ancien où les réseaux familiaux sont anciens et vastes, sans défaillance à l'égard d'une prise en charge éventuelle, ce sont les solidarités intra-familiales

[3] Ces deux quartiers sont ceux de Bozola, survivant du village d'origine et donc un des plus anciens de la ville, et celui de Jumenzana, quartier périphérique récent (1970 environ) à l'extrême-est de la ville. Les raisons de leur choix ont été précisées dans VUARIN (1991). Sur l'histoire du premier, on peut consulter MEILLASSOUX (1963) ; sur le second, GIBBAL (1988).

[4] Les « tontines » (*ton* ou *pari* en Bambara), sont, à Bamako, des institutions principalement féminines ; elles rassemblent un nombre variable de personnes qui cotisent une même somme et s'attribuent la totalité à tour de rôle selon une périodicité variable. Les tontines bamakoises n'ont pas connu cette évolution vers le profit financier caractéristique de l'institution en Afrique centrale.

qui sont accentuées ; à l'inverse, dans un quartier périphérique récent, où la construction de la sociabilité extra-familiale doit venir suppléer à l'absence ou à la faiblesse du soutien familial, ce sont les cérémonies des amis et des voisins qui sont les plus fréquentées, comme l'indique le tableau I, avec les pourcentages respectifs de parents et de non-parents qui invitent à leurs cérémonies, selon le lieu de résidence de ces six Bamakoises.

TABLEAU I
*Pourcentage de relations familiales et extra-familiales* parmi les hôtes des cérémonies (unité : cérémonie)

| | Parents paternels, maternels, alliés | Ami(e)s voisin(e)s, collègues | Total |
|---|---|---|---|
| Centre | 43 (64 %) | 25 (36 %) | 68 (100 %) |
| Périphérie | 21 (33 %) | 43 (66 %) | 64 (100 %) |

*Sources :* données personnelles, cf. annexe.

Cette activité cérémonielle n'apparaît donc pas comme de l'activisme : une sélection est faite des individus, ou des réseaux prioritaires ; cela semble logique d'ailleurs : la progression géométrique des relations ne peut être soutenue par le même rythme d'accroissement des dépenses. Ainsi se réalise un équilibrage mutuel des ressources économiques et relationnelles que l'on peut sans doute résumer par cette loi simple : plus on est riche et plus l'on dispose de *mogotigiya*, mais dont le corollaire est dramatique : la pauvreté matérielle est aussi dénuement relationnel. Ce qu'un informateur résumait par cette formule alambiquée :

> « Plus tu es moins riche que l'autre, plus celui qui est riche est plus aidé que toi. Parce que lui aussi a plus de moyens à venir en aide à d'autres. »

Le poids économique des cérémonies est en effet écrasant : les dépenses en espèces ou en nature (on apporte rituellement un pagne et un savon pour porter et laver l'enfant, mais souvent plus) varient de 2 000 à 19 000 francs CFA par cérémonie, de 8 000 à 63 000 francs CFA par mois[5] (le salaire minimal est de 18 000 francs CFA par

[5] Il s'agit d'une estimation des dépenses qui prend en compte les dons en numéraire annoncés, et qui évalue les dons en nature (pagnes, draps, savons, « tasses ») sur la base d'une moyenne des prix de ces articles. Les dépenses effectuées par une jeune fille de Jumenzana (63 000 francs CFA par mois, 19 000 francs CFA par cérémonie) ont été vérifiées pour certaines cérémonies où nous l'avons accompagnée. Dans les milieux aisés, les dépenses peuvent cependant largement dépasser le salaire d'un chercheur européen !

mois, mais une domestique gagne au mieux 5 000 francs CFA). Les femmes interrogées sont pour la plupart salariées (quatre d'entre elles sont fonctionnaires (assistantes sociales) au ministère des Affaires sociales, mais pour aucune le salaire mensuel ne dépasse 35 000 francs CFA ; les deux autres sont commerçantes, à petite échelle pour l'une (commerce alimentaire), à plus grande pour l'autre (elle est *bana-bana*, entre Dakar et Bamako). Cependant, les dépenses cérémonielles sont aussi couvertes par les sommes reçues de la ou des tontine(s) auxquelles ces femmes participent[6] : pour les deux femmes qui ont indiqué les sommes reçues, le niveau des ressources tontinières est proche de celui des dépenses. Pour trois autres femmes, nous ne connaissons que le montant des cotisations ; enfin, une femme n'a pas indiqué de participation (tabl. II).

TABLEAU II
Comparaison du total des dépenses cérémonielles et des ressources tontinières sur la période d'enquête

| Initiales participants | Contributions cérémonielles | participation à des tontines | Partenaires | Sommes reçues des tontines |
|---|---|---|---|---|
| F.K. | 40 000 | oui | voisines | 45 000 |
| P.S. | 45 000 | oui (4 tontines) | voisins et familles | ? |
| F.P.K. | 315 000 | oui | voisines | ? |
| M.C. | 114 000 | non | - | - |
| N.D. | 121 000 | oui | collègues | 100 000 |
| M.T. | 60 000 | oui | collègues | ? |

*Sources :* données personnelles, cf. annexe.

Les ressources des tontines apparaissent donc comme suffisamment importantes pour équilibrer les dépenses cérémonielles. La question se pose bien sûr de la source des revenus qui alimentent la participation à ces tontines : dans le cas présent, il peut s'agir de salaires. Mais l'activité salariée est rare chez les femmes : ce sont donc plus

[6] L'enquête a montré que les dépenses cérémonielles constituent une des raisons majeures de la participation des femmes aux tontines : les ressources des petites tontines, familiales ou lignagères, y sont généralement consacrées et, dans les tontines de quartier ou de « service », il est très fréquent qu'une femme sollicite un bouleversement dans l'ordre des tours pour résoudre une dépense cérémonielle urgente ; c'est alors la « Présidente » qui décide, selon la gravité des problèmes posés, d'accéder à cette demande ou non, ce qui lui confère un important pouvoir politique.

fréquemment des *activités marchandes* qui procurent ces ressources, elles-mêmes alimentées, pour les capitaux de départ et de roulement par... les tontines, et souvent par le stock d'articles cérémoniels reçus lors du mariage ou lors du baptême du premier enfant, dont une partie peut être vendue. On constate donc que cette noria de la sociabilité féminine, ou cette « ronde des échanges », selon l'expression de ITEANU (1983)[7], constitue un système circulaire à deux éléments (cérémonies et tontines), circonscrit par le marché (au sens économique), qui le réalimente de deux façons : en convertissant les *outputs* du système en argent (revente des biens cérémoniels comme draps et pagnes, et des produits d'une petite activité productive ou marchande autorisée par les tontines) et en fournissant les biens cérémoniels échangés (principalement des tissus et des articles ménagers comme les « tasses » émaillées).

Cette activité cérémonielle n'est pas inédite en ville : elle s'appuie sur une tradition de dons rituels dans les cérémonies lignagères (baptêmes, mariage, funérailles) qui, de tout temps, ont animé les villages[8]. Mais elle présente des particularités ; les dons sont monétarisés et surtout leur valeur est beaucoup plus grande : pagnes de valeur, draps et billets de banque se sont substitués aux plats de mil, ou au poulet, voire au « jeton » (pièces de 10 ou de 25 francs CFA) que l'on offre dans les villages. La ville exaspère donc cette sociabilité de deux façons : en mercantilisant des prestations dont la valeur est originellement symbolique et en désacralisant les échangistes qui sont individualisés ; là où les représentants des collectifs (des lignages) échangeaient des symboles de relation, ce sont des individus, en leur nom propre ou au nom de groupes plus étroits (la famille conjugale), qui affirment des positions sociales personnelles. L'« économie d'ostentation » de la sociabilité citadine moderne routinise et exaspère l'échange symbolique des villages. Dans cette sociabilité, les échanges cérémoniels sont essentiels ; ils permettent de constituer et d'entretenir un capital social personnel qui conditionne, en ville, l'intégration et la survie.

Un dernier caractère de cette activité cérémonielle résulte des deux précédents ; la valeur (symbolique) que chaque personne entend donner à telle ou telle relation (à tel ou tel partenaire donc) est directement exprimée par la valeur (marchande) du bien offert : on apporte peu à un partenaire « sans intérêt », beaucoup à quelqu'un qui « compte ». Ainsi s'expliquent conjointement la sélectivité des relations, l'accroissement des dépenses cérémonielles, l'endettement

[7] Il s'agit du titre de l'ouvrage dans lequel cet anthropologue rend compte d'un ensemble de faits en Papouasie-Nouvelle-Guinée, d'ordre comparable à ceux examinés ici.

[8] Dont on trouve une description, par exemple, dans la monographie de CISSE (1970).

des donataires, la fierté de recevoir beaucoup et la honte de recevoir peu (signe de sa valeur sociale) et le rôle éminent des griottes qui déclament publiquement qui a donné quoi et pour combien.

## CONFUSION OU CONVERSION DU MARCHÉ ET DE LA SOCIÉTÉ ?

Cependant, le problème posé ici n'est pas tant de savoir pourquoi cette activité s'exaspère dans le cadre citadin que de comprendre comment elle articule le social et l'économique ; au sein de cette « noria » de visites et de contre-visites, de dons et de contre-dons, dans ce système d'échanges de biens et de relations, est-on dans un champ distinct du marché, bien que celui-ci semble s'y prolonger avec force ? Cette sphère sociale de l'activité cérémonielle ressemble en effet, d'un premier point de vue, à un marché : de l'argent circule, des biens s'échangent dans une collectivité vaste et surtout un ordre, plus permanent ou à une plus vaste échelle, s'instaure de ce fait entre les échangistes : les relations sociales sont évaluées, appréciées en fonction de la valeur des biens échangés. Tel est bien, en effet, l'essentiel du concept de Smith : du heurt des intérêts individuels sur un marché physique naît une mise en ordre globale et bénéfique de la vie sociale dans son ensemble, même si cette « main invisible » se pince parfois les doigts dans les effets pervers de l'agrégation des comportements individuels, comme le montre, entre autres, BOUDON (1989, par exemple). Mais la référence au marché n'est pas si claire, parce que celui-ci n'est pas très orthodoxe : pas d'unité de temps et de lieu, de volonté d'échanger non plus, puisqu'il ne s'agit pas de fixer le prix des biens mais d'évaluer les partenaires et, à l'issue de ce pseudo-échange, un ordre peut-être, mais déjà tout fait dans le système de normes, source des règles qui s'imposent à cet échange. En somme, cette articulation des relations sociales et du marché est mystérieuse parce que la « valeur » des relations est étalonnée par celle des biens échangés, mais la finalité de ce système de relations n'est pas de fixer le prix des biens.

Deux modèles théoriques, me semble-t-il, peuvent aider à caractériser cette « imbrication » de l'économique et du social ; celui de la *confusion* de ces champs, proposé par Polanyi, pour qui toute vie économique se dissout dans le social ; celui de leur *conversion* réciproque, emprunté à Bourdieu, qui pose, à l'inverse, que toute la vie sociale est une économie. La distinction peut sembler minime ; mais ce sont deux types de sociétés que ces deux modèles décrivent et la discussion de leur pertinence peut apporter quelques éléments de définition du type de société qu'une ville africaine produit aujourd'hui.

Le marché est déterminant pour les économistes libéraux, plus secondaire pour les marxistes qui attribuent cette capacité déterminatrice à la production plus qu'à la circulation des biens. Déterminant quoi ? Tout le reste, bien sûr, c'est-à-dire toute la vie économique, toute la science qui l'étudie (depuis son inventeur, le mercantiliste Antoine de Montchrestien et, bien sûr, Adam Smith), et toute la vie sociale même[9], si bien qu'une distinction théorique fondatrice oppose sociétés à économie de marché (objets de l'économie politique) et sociétés sans économie de marché (qu'étudie non plus l'économie politique, mais l'*anthropologie* économique) ; ces *dernières* sont d'ailleurs vouées à devenir comme les *premières*. Mais, comme la présence d'échanges marchands est attestée dans ou entre toutes les sociétés, il faut pousser le concept dans ses plus grandes largeurs pour caractériser le moteur des sociétés modernes ; c'est du marché *auto-régulateur* qu'il s'agit, c'est-à-dire en fait d'ensembles sociétaux qui retirent leur ordre de ce système de réglage de la production et de la circulation des valeurs qu'est le marché.

On aura évidemment ici reconnu le champ de réflexion du plus anthropologue des économistes, ou l'inverse, Polanyi. Avant le (ou les sociétés à) marché auto-régulateur, il y a des marchés, mais...

> « qui fonctionnent principalement à l'extérieur, et non pas à l'intérieur, d'une économie. Ce sont des lieux de rencontre du commerce au long cours » (POLANYI, 1983 : 89)[10].

La société ne se règle pas sur la vie économique, bien au contraire, puisque l'économie est « enchâssée » dans les relations sociales. La formule est bien connue, mais il vaut cependant la peine d'entrer longuement dans la description détaillée que fait l'auteur de ce type d'*imbrication* :

[9] Dont le sens doit alors être recherché dans la rationalité ou dans l'intentionnalité du sujet individuel, paradigme fondateur de la sociologie allemande, et non de la sociologie française qui, depuis Durkheim, dissocie l'individuel et le social. On sait que, pour Smith, il existe une propension de l'Homme à l'échange (« *man's propensity to barter, truck and exchange one thing for one another* ») au fondement de la division du travail, elle-même premier ressort de la croissance. On ne peut résister à rappeler l'ironique appréciation de POLANYI (1983 : 72) à l'égard de cette « propension » : « On peut dire, rétrospectivement, qu'aucune interprétation erronée du passé ne s'est jamais révélée aussi annonciatrice de l'avenir. »

[10] Ces marchés sont étudiés en propre dans Polanyi *et al.* (1975). Une conception plus complexe est développée par BRAUDEL (1985) qui distingue « économie de marché » et « capitalisme », ce dernier caractérisé par le monopole de la transgression des règles du marché, forme d'extériorité économique et sociale qu'il cultive parce qu'elle est condition de sa position de rente.

> « La découverte la plus marquante de la recherche historique et anthropologique récente est que les relations sociales de l'homme englobent en règle générale son économie. L'homme agit de manière non pas à protéger son intérêt individuel à posséder des biens matériels, mais de manière à garantir sa *position sociale*, ses droits sociaux, ses avantages sociaux. Il n'accorde de valeur aux biens matériels que pour autant qu'ils servent cette fin [...]. Il est facile d'expliquer la chose en terme de survie. Prenons le cas d'une société tribale. [...] Le maintien des liens sociaux est essentiel. D'abord parce qu'en n'observant pas le code admis de *l'honneur ou de la générosité*, l'individu se coupe de la communauté et devient un paria ; ensuite parce que toutes les obligations sociales sont à long terme réciproques et qu'en les observant, l'individu sert également au mieux ses intérêts "donnant donnant". [...] Le prix conféré à la générosité est si grand, quand on le mesure à l'aune du *prestige social*, que tout comportement autre que le plus total oubli de soi n'est tout simplement pas payant [...]. L'*étalage cérémoniel* sert à stimuler au maximum l'émulation, et la coutume du travail en commun tend à placer très haut les critères quantitatifs et qualitatifs. Tous les échanges s'effectuent comme des dons gratuits dont on attend qu'ils soient payés de retour, quoique pas nécessairement par le même individu, procédure minutieusement articulée et parfaitement préservée grâce à des méthodes élaborées de publicité, à des rites magiques et à la création de " dualités " qui lient les groupes par des *obligations mutuelles* [...]. Mais dans ce cas, comment l'ordre est-il assuré dans la production et la circulation ? La réponse nous est fournie pour l'essentiel par deux principes de comportement qu'à première vue on n'associe pas avec l'économie : la *réciprocité* et la *redistribution* » (POLANYI, 1983 : 74-76 ; c'est nous qui soulignons).

La longueur de cette citation pourrait être excusée par le fait qu'elle pourrait apporter une réponse quasiment suffisante aux questions posées ci-dessus, et clore ainsi cette interrogation par le constat d'un pur et simple « enchâssement » polanyien de l'économie des Bamakois dans un système typiquement pré-marchand où relations et valeurs sociales servent à engranger, par le don, les richesses matérielles, pour les redistribuer en temps de pénurie sous forme de contre-don. La pérennité de cette économie est garantie par l'institutionnalisation de la réciprocité (les organisations dualistes y sont fréquentes) et de l'autorité qui centralise les prestations et qui les redistribue.

Pour POLANYI (1983), l'intrusion du marché auto-régulateur, cette « aventure sans précédent dans l'histoire de la race humaine », ne se repère pas au fait que des marchandises réelles s'échangent entre des hommes, car ce type d'échange est antique et universel. Elle provient de ce que des réalités non marchandes sont achetées et vendues, deviennent des « marchandises fictives » : la nature, sous la forme du marché de la terre, la vie, sous celle du marché du travail, la monnaie, dont un marché de l'argent fixe la valeur. Sa thèse centrale

est que le marché auto-régulateur, dès son apparition, imposa de gérer une dialectique complexe de l'élargissement du marché à l'ensemble de la vie sociale, et de la protection de celle-ci contre ses effets délétères : le marché auto-régulateur « anéantit la substance humaine et naturelle de la société » (POLANYI, 1983 : 22). Les mesures prises pour s'en protéger le compromirent et ses dysfonctionnements brisèrent l'organisation sociale.

On ne peut évoquer POLANYI (1977) sans s'arrêter sur les prolongements anthropologiques qu'en propose DUMONT (1977), qui fonde sur cet état de fait « traditionnel » une théorie de la modernisation, et donc de l'évolution ultérieure de cet ordre ; on sait que, pour cet auteur, les sociétés modernes se constituent dans un « désenchâssement » du champ économique, plus exactement dans une autonomisation, dans la réalité et dans l'« idéologie », du politique puis de l'économique, qui se constituent en domaines distincts dans l'action et dans la représentation, au cours d'un long processus historique qui amène un déplacement des valeurs depuis le tout sociétal (« holisme ») vers son élément (« individualisme »), d'une attribution de sens à l'inégalité (hiérarchie) à l'égalitarisme juridique et philosophique. Un des indicateurs de cette transformation est que la conception de la richesse la plus valorisée est, dans le premier cas, la richesse immobilière (relations entre hommes, car sa source est la terre et la force de travail politiquement soumise qui la met en valeur) et, dans le second cas, des formes mobilières de la richesse (relations entre hommes et choses)[11]. Émancipations de l'économique à partir du politique, et du politique à partir du religieux, scandent la modernisation et le passage à l'individualisme égalitariste.

Le second modèle théorique, celui de BOURDIEU (1979), suppose, à l'inverse du premier, la séparation préalable du social et de l'économique (leur *distinction* !) mais accorde à leur *conversion réciproque* un rôle central dans la reproduction du système social.

La vie sociale est fondamentalement une « mise en marché » de ce qui doit être *à la fois partagé et évalué*, ces valeurs dont l'accumulation détermine la position de leurs détenteurs. L'évaluation de ce qui est échangé est en effet tout aussi importante que l'échange, qu'il s'agisse

[11] « Dans les sociétés traditionnelles [...] les droits sur la terre sont imbriqués dans l'organisation sociale : les droits supérieurs sur la terre accompagnent le pouvoir sur les hommes. [...] Avec les modernes [...] le lien entre la richesse immobilière et le pouvoir sur les hommes a été rompu et la richesse mobilière est devenue pleinement autonome, non seulement en elle-même mais comme la forme supérieure de la richesse [...]. Or c'est seulement à partir de là qu'une claire distinction peut être faite entre ce que nous appelons " politique " et ce que nous appelons " économique " » DUMONT (1977 : 14).

de biens matériels ou non : aucun produit n'a de valeur objective, et il faut...

> « poser la question, étrangement ignorée des économistes, [...] des déterminants économiques et sociaux des goûts pour apercevoir la nécessité d'inscrire dans la définition complète du produit les expériences différentielles qu'en font les consommateurs en fonction des dispositions qu'ils doivent à leur position dans l'espace économique » (BOURDIEU, 1979 : 111).

Bourdieu considère la vie sociale comme un, ou plutôt des « marchés » toujours renouvelés, où chaque acteur individuel ou collectif utilise et cherche à accroître son propre capital (accumulé sous trois espèces principales : économique, sociale et culturelle) mais surtout tente d'imposer une cotation générale qui soit favorable à sa propre dotation, dans les limites d'une loi de la valeur générale, condition de l'échange social et d'une interprétation de cette valeur particulière à un groupe social, un *habitus*. Cette métaphore complexe du marché est filée, à propos des échanges linguistiques par exemple, dans *Ce que parler veut dire*, où un marché est clairement « caractérisé par une loi de formation des prix *particulière* »[12]. Le pouvoir d'évaluer constitue donc une autre espèce de capital, dit symbolique, et alimente un marché particulier, où les autres capitaux reçoivent un statut (dominant/dominé). Les *stratégies de reconversion* d'un capital de statut dominé en un capital de statut dominant constituent un des modes de sauvegarde ou d'amélioration des positions par un déplacement *transversal* dans l'espace social ; l'autre mode, l'accumulation, relatif au volume du capital, détermine un déplacement *vertical*, une mobilité ascendante, sur une échelle définie par une sorte de capital dont la détention est graduelle.

Il nous semble important d'insister sur deux points que l'auteur de *La distinction* signale, mais qui nous paraissent marquer les conditions d'applications de ce modèle à la situation sociale ici examinée : tout d'abord, ce peuvent être soit des *groupes dominants* soit des *individus dominés* qui entrent dans des stratégies de reconversion pour éviter le déclassement de leur position consécutive à la dévaluation de leur capital propre. Pour tous, le...

[12] « Les discours ne reçoivent leur valeur (et leur sens) que dans la relation à un *marché*, caractérisé par une loi de formation des prix particulière : la valeur d'un discours dépend du rapport de forces qui s'établit concrètement entre les compétences linguistiques des locuteurs entendues à la fois comme capacité de production et capacité d'appropriation et d'appréciation ou, en d'autres termes, de la capacité qu'ont les divers agents engagés dans l'échange d'imposer les critères d'appréciation les plus favorables à leurs produits » BOURDIEU (1982 : 60).

> « taux de conversion des différentes espèces de capital est un des enjeux fondamentaux des luttes entre les différentes fractions de classe dont le pouvoir et les privilèges sont attachés à l'une ou l'autre de ces espèces ».
>
> Cependant, « la lutte sur le principe dominant de domination (capital économique, capital culturel ou *capital social, ce dernier étant entièrement lié à l'ancienneté dans la classe par l'intermédiaire de la notoriété du nom et de l'étendue du réseau de relations)* [...] oppose à tous moments les différentes fractions de la classe dominante » (BOURDIEU, 1979 : 137-138 ; c'est nous qui soulignons).

Quant à eux, « les membres des classes dominées entrent dans la lutte *en ordre dispersé* », dans des processus...

> « de concurrence (ou de débandade) qui condamnent chaque agent à réagir *isolément* à l'effet des innombrables réactions des autres agents, ou plus exactement au résultat de l'*agrégation statistique* de leurs actions isolées et qui réduisent la classe à l'état de *masse* dominée par son propre nombre et sa propre masse » (BOURDIEU, 1979 : 185).

Que ce soit des collectifs larges, comme des fractions de classe, ou étroits, comme des familles ou encore des individus qui mettent en marché leurs capitaux et leur pouvoir d'évaluation, n'est évidemment pas sans conséquence sur la capacité à peser sur l'évaluation et donc sur les bénéfices retirés de l'échange.

Le second point est relatif à l'échelle du temps où s'inscrivent ces stratégies de classement : il s'agit d'une durée longue, une ou deux générations, car l'accumulation en volume d'une espèce de capital est l'affaire d'une vie, et sa reconversion souvent de deux : la seconde génération réalise ainsi une reconversion amorcée par la première. Cela suppose une relative stabilité diachronique du système social, et la généralité, en son sein, de ce mode d'organisation : deux conditions qui n'apparaissent pas réunies avec évidence dans la société urbaine en cause ici, récente et hétérogène.

Revenons donc aux cérémonies familiales et examinons les éclairages que ces deux modèles leur apportent.

## UNE GÉNÉROSITÉ CONCURRENTIELLE

Aucun de ces modèles d'articulation de l'économique et du social ne semble pleinement correspondre aux faits décrits ; mais certains de leurs traits respectifs s'y repèrent, et leur réunion dessine les contours d'une autre configuration sociétale, mixte, intermédiaire, ou inédite.

Le modèle de la confusion, qui décrit un état pré-marchand de l'articulation de l'économique et du social (d'avant leur distinction, précise Dumont, est, à l'évidence, historiquement et sociologiquement dépassé : nous ne sommes pas ici dans une « société tribale » d'autosubsistance mais dans la capitale, d'environ un million d'habitants, d'un État-Nation ; les activités n'y sont pas de chasse et de cueillette mais couvrent l'éventail à peu près complet de la division du travail de n'importe quelle ville moderne (peut-être plus, avec les nombreux professionnels de l'intercession magique, marabouts et « charlatans ») et si la pénurie est bien une donnée constante du revenu des Bamakois, les richesses échangées pour cet entretien du prestige social dépassent certainement, et néanmoins, les revenus des échangistes. Distinction et autonomisation du social et de l'économique y sont donc des procès réalisés, ou du moins en cours, et le marché auto-régulateur voisine avec des formes ou des résidus d'« économie enchâssée ». Le prolongement historique de ce modèle que propose Dumont peut donc être opératoire ; il révèle une réalisation ambiguë, ou *in statu nascendi*, comme dirait cet auteur, de ses principaux traits : l'État de droit est régi par l'égalité juridique (*a fortiori* après la récente démocratisation, concrétisée par une réforme constitutionnelle), mais la société civile est fondamentalement hiérarchique puisque les statuts sociaux traditionnels, nobles, castés, serviles, y ont un sens et une efficace dans la vie quotidienne, ainsi que d'autres axes de classement comme l'âge, l'ancienneté de résidence, la richesse, etc. ; le procès d'individualisation semble y être à l'œuvre, de façon variable selon les groupes et les milieux sociaux, et il induit peut-être dans les modes de vie et de pensée des quinze à trente ans des ruptures inédites[13] ; mais il se manifeste plus particulièrement sous la forme d'une revendication générale des « cadets sociaux » au statut de « chef de famille » à part entière (ou d'« aîné symbolique »), ce qui signifie que l'*institution de la centralité*, ou la *fonction redistributive*, loin de disparaître, se généralise et se « démocratise ». En résulte une conséquence essentielle ici : les réseaux sociaux (ou le capital social) sont constitués individuellement ; ils résultent des efforts volontaires et des sacrifices économiques accumulés par une personne. Mathématiquement, cette démultiplication du statut d'échangiste entraîne celle des occasions de l'échange, les cérémonies.

Un autre trait de ce modèle, la réciprocité et le code d'honneur social qui la garantit, persiste aussi avec force ; la comptabilisation de la dette de chacun à l'égard de tous au moyen d'un « code de l'honneur et de la générosité » est la condition de l'échange réciproque. C'est

[13] Une recherche sur ce thème de l'individualisation en Afrique est actuellement menée au sein d'une équipe (Gremovia) qui associe Orstom, Paris-I et Aix-Marseille-I.

ce code qui détermine le crédit dont une personne dite « sociable » dispose publiquement, et qui provient de ses efforts. Mais la réciprocité n'est plus marquée par des institutions dualistes, elle est diffuse et *généralisée* ; elle est, pour paraphraser Hobbes, le devoir de tous envers tous. Enfin, la richesse foncière n'a plus le même sens en ville (à supposer qu'elle en ait eu un dans les villages), sinon sous la forme de la propriété de son « lot » d'habitation, auquel chacun aspire ; mais la richesse *en hommes* y est toujours considérée, on l'a vu ci-dessus, comme une forme supérieure de la richesse, même si elle ne se compose plus *seulement*, comme dans le passé agricole et marchand, de *parents* dépendants et de captifs. En somme, tous les traits de ce modèle sont présents, voire exacerbés, sauf celui qui les rassemble et qui leur donne sens : « l'enchâssement », la confusion de l'économique et du social.

Le modèle de la conversion semble, à l'inverse, plus nettement correspondre aux pratiques observées ; l'argent est bien transformé en relations sociales et celles-ci conditionnent les ressources économiques. Mais il s'agit d'une conversion bien différente de celle théorisée par Bourdieu car elle est tout aussi *généralisée* que la réciprocité ; d'une part elle est diffuse, puisque ce sont des individus, et non des fractions de classe, qui la pratiquent et qui constituent ainsi un capital social *personnel* (la *mogotigiya*) ; d'autre part elle est permanente, quotidienne presque, et non rythmée par un cycle de vie générationnel, voire inter-générationnel, par lequel un capital longuement accumulé (mobilité verticale) est stratégiquement reconverti (mobilité transversale). C'est donc « en ordre dispersé », c'est-à-dire *individuellement*, qu'est réalisé ce modèle. Mais contrairement à sa réalisation dans les sociétés étudiées par Bourdieu, dans lesquelles la conversion détermine une mobilité transversale, remède au déclassement, elle s'inscrirait ici exclusivement sur l'axe de l'accumulation, celui de la mobilité verticale. Capital social et capital économique sont donc accumulés simultanément grâce à une accélération de la conversion. D'autres traits de ce modèle semblent réalisés ; en premier lieu, l'effet combiné de l'accumulation/conversion est de valeur opposée aux deux extrémités de l'échelle sociale ; négative pour les plus démunis en argent et en « entregent », qui ne cessent de s'appauvrir et de se marginaliser ; positive au sommet, où les fractions dominantes parviennent à pérenniser l'accumulation des deux espèces de capitaux, et donc à solidifier leur identité collective[14] ; en second lieu, le capital

[14] Ce fait confirmerait ce qui nous semble constituer une particularité des sociétés globales africaines contemporaines : la discontinuité de leur structuration entre le haut et le bas de la société, que nous avions ainsi définie (VUARIN, 1992 : 282) : « la sociabilité volontaire, qui vient se substituer aux solidarités imposées ou héritées,

culturel, hétérogène car engendré par plusieurs sources (l'école [« occidentale » et musulmane] et l'initiation, qui produisent des « cultures » peu compatibles), joue un rôle promotionnel incontestable, aujourd'hui remis en cause par le chômage des diplômés ; enfin, le capital symbolique est certainement le moins convertible, car le plus attaché à des positions sociales assignées (généalogiques, mystiques, etc.) et donc non échangeables. Par conséquent, ce second modèle est explicatif dans sa globalité synthétique, la conversion, et dans ses conditions de possibilité, en l'occurrence la distinction et la convertibilité des différentes espèces de capital. La *compétition* dans laquelle ces capitaux s'accumulent, s'évaluent et s'échangent apparaît progressivement comme un mode de mise en forme générale de la société, même si les procédures de conversion ne répondent pas à des stratégies collectives et à long terme, en particulier pour les groupes du bas de l'échelle sociale, mais à des pratiques individuelles.

La combinaison de ces deux modes d'articulation de l'économique et du social produirait donc un paradoxe dans les valeurs sans précédent ; de la confusion de l'économique et du social persistent des « principes de comportement » liés à la réciprocité, en l'occurrence les valeurs de la générosité et de l'honneur ; mais ces valeurs organisatrices de la solidarité doivent maintenant se combiner avec celles de la conversion, qui leur sont bien étrangères : lutte pour l'évaluation, concurrence pour l'appropriation des capitaux de toutes sortes, stratégies individuelles de classement. Nous définirons cette situation de transition par cette association contradictoire des valeurs centrales pour chacune de ces logiques : c'est, à Bamako, le temps de « la générosité concurrentielle », la générosité de tous contre tous.

présente deux visages : au sommet de l'échelle moderne des statuts socio-professionnels, le dépassement des anciens facteurs de solidarité débouche sur un associationnisme horizontal, que consacre l'inter-ethnicité des réseaux relationnels ; le modèle de la classe sociale y est donc opératoire (ainsi AMSELLE montre que la classe dominante est fondamentalement unie, malgré son partage entre une "bourgeoisie d'affaires" et une "bourgeoisie d'État"). Mais au bas de cette échelle, c'est une sociabilité verticale qui s'impose aux individus, fondée sur des ré-interprétations des schémas anciens, généalogiques ou religieux, de l'autorité. Le paradoxe sociétal est là : ce clivage entre une fraction de la société, qui dispose de l'axe horizontal d'organisation, et cette autre fraction, qui en est privée et reste donc engluée dans des structures verticales ("clientélistes"), semble bien être un clivage de classe, une coupure entre situations objectives ; se développe ainsi une structuration sociétale ambiguë marquée par l'existence objective des classes et l'inégale capacité pour les unes et les autres de se construire subjectivement et d'accéder à la scène sociale ».

## BIBLIOGRAPHIE


BOUDON (R.), 1989. — *Effets pervers et ordre social*, Paris, Puf, 283 p.

BOURDIEU (P.), 1979. — *La distinction*, Paris, Éditions de Minuit, 244 p.

BOURDIEU (P.), 1982. — *Ce que parler veut dire : l'économie des échanges linguistiques*, Paris, Fayard.

BRAUDEL (F.), 1985. — *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud, 122 p.

BRUNET-JAILLY (J., dir.), 1993. — *Se soigner au Mali*, Paris, Karthala-Orstom, 342 p.

CISSE (D.), 1970. — *Structures des Malinké de Kita*, Bamako, Éditions populaires du Mali, 349 p.

DUMONT (L.), 1977. — *Homo Aequalis : Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Paris, Gallimard.

GIBBAL (J.-M.), 1988. — Fadjiguila, village dans la ville, *Cah. Orstom, sér. Sci. Hum.*, vol. XXIV, n° 2 : 317-326.

ITEANU (A.), 1983. — *La ronde des échanges : De la circulation aux valeurs chez les Orokaiva*, Cambridge-Paris, Cambridge University Press-Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 335 p.

MEILLASSOUX (C.), 1963. — Histoire et institutions du *kafo* de Bamako d'après la tradition des Niaré, *Cah. Études africaines*, 1963, vol. IV, n° 14 : 186-227.

MEILLASSOUX (C.), 1968. — Ostentation, destruction, reproduction, *Économie et Sociétés*, t. II, n° 4 : 759-771.

POLANYI (K.), 1983. — *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 419 p.

POLANYI (K.), ARENSBERG (C. M.) et PEARSON (H. W.) [éd.], 1975 [1957]. — *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie [Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory]*, Paris [New York], Larousse [Free Press].

VUARIN (R.), 1991. — Solidarité, parenté et urbanisation à Bamako : choix des unités d'enquête, *Études Maliennes*, Institut des sciences humaines du Mali, n° 45 : 22-43.

VUARIN (R.), 1992. — Les paradoxes de l'entraide populaire en Afrique, *État et société dans le Tiers Monde*, Paris, Publications de la Sorbonne.

VUARIN (R.), 1993. — « Recourir à la solidarité coutumière ? » *in* BRUNET-JAILLY (1993).

ANNEXE

*Détail des prestations cérémonielles d'une femme d'un quartier périphérique du 23-5-91 au 31-10-91*

| Date | Cérémonies | DESTINATAIRES DE LA PRESTATION | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Patrilignage | Matrilignage | Alliés | Amies | Collègues | Voisines |
| 23 mai | M | | | | voisine et amie 1D, 1T, 1 000 F 250F | | |
| 28 mai | F | fils du frère du père : 500 F | | | | | |
| 31 mai | B | | | épouse d'un ami du mari : 1 plat, 1D | | | |
| 3 juin | B | | | | | | 2S |
| 5 juin | TON | | | | | | femmes du quartier 3P, 1 000 F |
| 20 juin | M | | | fille de soeur du mari : 7K 350 F | | | |
| 29 juin | M | nièce ? 10K, 500 F | | | | | |
| 7 juillet | B | | | | | | 500 F |
| 7 juillet | TON | | | famille du mari : 1 000 F | | | |
| 18 juillet | B | | | | | | 500 F |
| 28 juillet | TON | | | | | | femmes du quartier : 6 000 F |
| 28 juillet | M | | fille d'une soeur de la mère : 1T, 1D, 1 500 F | | | | |
| 5 août | TON | | famille : 3 000 F | | | | |
| 15 août | TON | | | | | | femmes du quartier : 1 000 F |
| 17 août | maladie | frère du père : 7 500 F | | | | | |
| 21 août | circoncision | | | | | | enfant d'une femme de la ton : 250F |
| 25 août | B | | fille d'une soeur de la mère : 1D, 1 000 F | | | | |

*(suite)*

| Date | Cérémonies | DESTINATAIRES DE LA PRESTATION | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Patrilignage | Matrilignage | Alliés | Amies | Collègues | Voisines |
| 28 août | circoncision | | | | | | enfant d'une femme de la ton : 250 F |
| 1er septembre | TON | | | famille du mari : 1 000 F | | | |
| 5 septembre | maladie | | | | "copine" 2 500 F | | |
| 5 septembre | TON | | | | | | femmes du quartier : 3P |
| 8 septembre | B | | | | co-épouse d'une amie 1D, 500 F 1 000 F | | |
| 8 septembre | B | | | | | | 500 F |
| 14 septembre | M | | | | | fille d'une collègue : 1 000 F | |
| 28 septembre | B | | | | | | 500 F |
| 5 octobre | TON | | | famille du mari : 1 000 F | | | |
| 6 octobre | TON | | | | | | femmes du quartier : 3P |
| 10 octobre | M | fils d'un *nyamakala** de la famille 100 F, 1P | | | | | |
| 10 octobre | M | | | | frère d'une amie d'enfance 1 000 F | | |
| 13 octobre | F | 200 F | | | | | |
| 18 octobre | F | | père de la mère : 500 F | | | | |
| 26 octobre | B | | | | | | 1D, 500 F |
| 31 octobre | M | | | cousine du mari : 10K, 500 F | | | |

- 1 franc CFA : 0,02 franc (les sommes ou objets non soulignés sont donnés, ceux qui sont soulignés sont reçus).
- B : baptême ; M : mariage ; F : funérailles ; TON : tontine ;
- D : drap ; T : tasse, bassine (récipients en tôle émaillée) ; S : savon ; P : pagnes ; K : noix de cola.

* *Nyamakala* : personne de caste.

# Des palabres autour de quelques sardines : en faire un marché ?

## L'approvisionnement des fumeuses de bonga à Dixinn (Conakry)*

Benoît LOOTVOET**

> « Désigner les choses n'est jamais innocent, c'est les précipiter au-delà de leur existence propre, dans l'extase du langage qui est déjà celle de leur fin. »
>
> Jean BAUDRILLARD
> *Cool memories*

## INTRODUCTION

Lorsqu'on traite de la petite production marchande des pays tropicaux, la notion de marché relève plus de l'image-réflexe que de la confrontation abstraite de l'offre et de la demande. Sans doute, ces lieux où la foule s'expose à la concurrence chaude des odeurs et des couleurs inspirent-ils davantage les peintres, les éditeurs de cartes postales et les touristes en mal d'exotisme. Toutefois, l'existence d'actes de commerce qui se répètent en nombre infini à l'initiative de producteurs, d'intermédiaires, de consommateurs, tous détenteurs d'un pouvoir d'achat monétaire, amène logiquement l'économiste à user de sa propre notion de marché. Et cela même lorsque les transactions sont modiques et lorsque les acteurs économiques se connaissent plutôt bien, à l'exemple des échanges observés dans un quartier portuaire de Conakry.

** Cet article s'inspire des recherches sur les conditions de développement de la pêche artisanale en Guinée que nous avons dirigées au Centre de Recherche Halieutique de Boussoura (CRHB) de Conakry, et plus particulièrement de GOUJET et al. (1991).*

*** Économiste, Orstom, 72, route d'Aulnay, 93143 Bondy cedex.*

Pascal, dont les pensées n'étaient pas tout entières tournées vers la définition du marché, prévenait déjà d'une manière très générale :

> « Je ne discute jamais du nom pourvu qu'on m'avertisse du sens qu'on lui donne » (PASCAL, *Provinciales*, *I*, cité par PASSERON, 1991).

Ici non plus nous ne discuterons de la notion de marché héritée de la littérature néo-classique. Toutefois, nous en proposerons une définition qui, assez précise pour être intelligible, sera néanmoins suffisamment extensive et ambiguë afin de permettre tout accommodement avec les auteurs selon lesquels le lien marchand, les relations d'échange sont sociologiquement, culturellement, politiquement surdéterminés. Ainsi, dans le quartier Dixinn de Conakry, il y a un marché du poisson car des offreurs (les pêcheurs) et des demandeurs (les mareyeuses-fumeuses) se rencontrent quotidiennement à propos du produit de la pêche et discutent jusqu'à convenir d'un prix qui s'impose à tous. Chacun sollicite son entendement de sorte que les quantités et les prix sont, autant que faire se peut, arrêtés sous contraintes : nombre de billets dissimulés dans un nœud du pagne et réservés à l'approvisionnement, capacité des fumoirs, entretien de la famille, etc., pour les fumeuses ; financement d'une nouvelle marée, dépenses domestiques également, etc., pour les pêcheurs.

## DES FEMMES, DES HOMMES, DU POISSON : RENCONTRE ET POSSIBILITÉ D'ENTENTE

Plutôt que de détailler d'emblée les principes de fonctionnement du marché du poisson de Dixinn, nous commencerons par expliquer de façon sommaire pourquoi, dans un contexte d'analyse globale de l'organisation des activités halieutiques artisanales à Conakry, la dimension économique des relations marchandes a fini par poser problème. Cela aidera les lecteurs qui, contre l'avis de Pareto (voir les développements proposés par ARON, 1967 : 409-496), pensent que les discussions sur les mots ressortissent à la science, à déterminer si notre référence au marché a une quelconque utilité ou qualité heuristique. Faudrait-il donc se défier d'une parodie de marché mise en scène sur un littoral où les fêtes rituelles, les pratiques sacrificielles scandent encore le rythme des activités halieutiques ?

Plus de la moitié du poisson de mer débarqué en Guinée (entre 80 000 et 100 000 tonnes au total) est capturé par la pêche artisanale qui, dans des proportions probablement supérieures elles aussi à 50 %, oriente sa production vers la capitale. Le quartier Dixinn — situé approximativement à mi-chemin entre la pointe occidentale

et la limite orientale de la presqu'île de Conakry — a comme caractéristique de concentrer une forte population de transformatrices de poisson spécialisées dans le fumage court de petits pélagiques ; principalement les ethmaloses appelées *bonga* par les *Soussou* et, secondairement, les sardinelles, les *bonga-seri*[1]. Ce type de poisson, meilleur marché que les autres poissons et la viande, constitue, au moins en Guinée maritime, l'apport principal en protéines animales dans l'alimentation des familles.

De l'étude de l'histoire et de la gestion politico-sociale de Dixinn, il ressort qu'aujourd'hui encore le fumage du bonga demeure un quasi-monopole des femmes issues ou fortement dépendantes des familles fondatrices du quartier. Pour autant, celles-ci pratiquent une solidarité professionnelle minimale. Elles se présentent comme des travailleuses indépendantes[2] et elles maintiennent un niveau de production modeste[3] qui, outre leur propre force de travail, mobilise au plus l'aide d'une ou deux fillettes. Elles s'approvisionnent directement auprès des pêcheurs sur les deux petits débarcadères de Dixinn ou sur un troisième, plus important, situé à la très proche périphérie du quartier. Le poisson est acquis, selon les horaires des marées qui décident du moment des débarquements, dans l'après-midi ou en soirée. Le fumage se déroule la nuit et le poisson transformé est écoulé le matin suivant sur le marché central de Conakry.

La pêche, quant à elle, n'est pas le fait de ressortissants du quartier. Certes, depuis le changement de République en 1984, de nouveaux armateurs guinéens, qui résident à Conakry hors de Dixinn, ont choisi les débarcadères du quartier comme port d'attache de leurs pirogues, mais la majorité des pêcheurs est toujours sierra-léonaise. Cette intrusion léonaise a été tolérée dans la mesure où elle fut, dès le départ, contrôlée à travers une procédure que les fumeuses désignent elles-mêmes par « ententes ». L'entente type respecte le protocole suivant : la fumeuse héberge les pêcheurs, répond d'eux

[1] Nous ne disposons pas de séries statistiques sur de longues périodes, mais nos mensurations ponctuelles et celles effectuées par les biologistes du Centre de Recherche Halieutique de Boussoura laissent à penser que la dispersion des tailles des pélagiques débarqués tout au long de l'année par la pêche artisanale est assez réduite, autour d'une valeur moyenne que l'on situe aux environs de 18 centimètres pour le *bonga* et de 14 centimètres pour le *bonga-seri*. Ces poissons vivent en bancs d'une même classe d'âge, ce qui signifie que, après avoir encerclé un banc, les pêcheurs rentrent avec une prise homogène : tous les poissons ont sensiblement la même taille.

[2] Cela est le cas, même pour les co-épouses qui appartiennent aux classes d'âge supérieures et qui cohabitent dans la même cour : chacune affirme diriger une unité de production autonome.

[3] En 1990, leur chiffre d'affaires moyen mensuel était de 450 000 francs guinéens (écart-type : 300 000 francs guinéens !). Au *fixing* à Conakry, un franc équivalait à environ 110 francs guinéens, en janvier 1990, et à 120 francs guinéens, en juillet 1990.

devant les habitants du quartier et, éventuellement, devant les autorités administratives ; elle leur octroie, selon ses disponibilités pécuniaires, des crédits pour constituer un fonds de roulement et faire face aux dépenses d'investissement importantes. En contrepartie, les pêcheurs leur cèdent l'intégralité de leurs captures à un prix sensiblement inférieur à celui du marché. Pour des raisons qui ne seront pas explicitées (constitution de syndicats de pêcheurs, intervention des projets de développement, etc.), les ententes ont une propension à devenir moins contraignantes pour les pêcheurs et à prendre la tournure d'un aimable accord de principe entre partenaires qui ne disposent plus d'arguments véritablement dissuasifs pour faire respecter leurs obligations respectives. Il n'empêche que la majorité des fumeuses affirment toujours organiser leur approvisionnement en fonction de ces ententes.

Ainsi, à première vue, l'activité de fumage à Dixinn est confinée dans un espace économique étriqué. Les micro-unités de transformation sont alimentées à partir de trois débarcadères de pêche artisanale et le *bonga* fumé est écoulé sur un seul marché. Fumeuses et pêcheurs se connaissent ; leurs relations professionnelles, composantes de relations sociales plus larges, sont régies par un système de conventions dont on pourrait penser que la finalité est aussi d'amortir les effets inhérents au caractère aléatoire de la production halieutique : un coup de vent impétueux, une houle capricieuse, des flots à la turbidité changeante ou la ronde infernale de prédateurs aux abords de la zone de pêche compromettent les rendements des sorties en mer... Bref, au commencement des enquêtes à Dixinn il n'apparaissait pas que la réalisation des échanges entre pêcheurs et fumeuses à travers la conclusion des prix pût avoir la densité d'une constante et douloureuse obsession. Non que la détermination des prix fût clairement assimilée à un principe ordonné par un mystérieux fatum, mais, en tout état de cause, les partenaires économiques concernés n'imaginaient pas — ou refusaient par mauvaise foi de convenir — qu'elle résultait d'une négociation à laquelle ils étaient évidemment pleinement parties prenantes. De manière lancinante, ils déploraient que les prix « ne sont pas bons », qu'« on ne peut jamais savoir ce qu'ils seront d'une marée à l'autre »... Or, s'il fallait entendre ces regrets au sens littéral — sans en construire la signification —, on pourrait être étonné et se demander dans quelle mesure, au contraire, les prix ne sont pas prédéterminés. N'est-il pas envisageable, qu'en raison précisément de l'habitude de contracter ensemble, les offreurs et demandeurs de *bonga* jouent sur un registre de prix limité : tel prix lorsque la pêche a été mauvaise et que le poisson est rare, tel autre lorsque le poisson est gros, tel autre encore lorsque le poisson est petit... ? Registre qui peut être modifié de façon consensuelle à chaque perturbation importante, telle une forte hausse du prix du

carburant qui, mécaniquement, se répercute sur le coût des sorties des embarcations motorisées.

Un relevé des prix n'est pas en soi l'explication de leur genèse. Néanmoins, l'évolution de leur niveau nominal, l'unité de mesure physique à laquelle ils se rattachent, leur relation avec d'autres grandeurs quantitatives aident à penser la décomposition du mouvement dont ils sont issus.

## LA PÊCHE AUX PRIX ET LE DÉSARROI DE L'ÉCONOMISTE

Entre juin 1990 et février 1991, c'est-à-dire pendant 270 jours, un calendrier d'activité (jours de fumage/jours sans fumage) et un descriptif des approvisionnements en *bonga* ont été établis pour une douzaine de fumeuses de Dixinn. Une base de données de 1 141 enregistrements, relatifs aux prix d'achat et aux quantités achetées, à l'identité des fournisseurs, aux coûts de fumage, aux prix de vente du poisson fumé, etc., a été constituée, qui inspire quelques remarques immédiates. La principale est que, d'entrée de jeu, l'économiste, privé d'une échelle de mesure unique, est embarrassé pour effectuer ses calculs. Le *bonga* mis à terre au débarquement, ou présenté après transformation sur l'étal de la détaillante du marché, n'est ni pesé ni mesuré. Les transactions s'effectuent par référence aux montants des petites coupures de monnaie fiduciaire disponibles en Guinée (les billets de 50 ou de 100 francs guinéens) ou un multiple de ceux-ci. Ainsi les *bonga-séri* ou les petits *bonga* peuvent-ils être négociés à quatre ou cinq pour 50 francs guinéens, et les *bonga* plus gros, à trois ou quatre pour 100 francs guinéens ou, lorsque l'offre est rare, à cinq pour 200 francs guinéens, quatre pour 250 francs guinéens, six pour 500 francs guinéens... Ce principe de cotation est mis en œuvre même lorsque le rapport quantité de base/prix pourrait être simplifié selon les règles les plus élémentaires du calcul arithmétique. À titre d'exemple, le *bonga* est acquis à un taux de quatre pour 200 francs guinéens mais pas à un taux de un pour 50 francs guinéens. Cela parce que le système de comptage des prises doit être le plus efficace et le plus rapide possible : la quantité de référence n'est jamais inférieure à trois poissons (pêche médiocre ou gros spécimens) et elle atteint parfois sept individus (prises abondantes et petits spécimens) que les pêcheurs ou leurs assesseurs préposés au comptage saisissent ensemble, d'un seul coup, dans le tas déversé sur le sol au retour de la pêche. Dans ces conditions, la notion de prix réel est éludée. Selon le critère de $X$ poissons pour $Y$ francs guinéens, des cours identiques d'un jour sur l'autre peuvent en réalité masquer des écarts de prix au kilogramme extrêmement larges, et des cours

différents peuvent correspondre à une remarquable stabilité dans le temps des prix au kilogramme[4].

À propos des prix nominaux, il faut encore remarquer que les modalités pratiques de leur détermination sont en elles-mêmes facteur d'oscillations brutales. Elles n'autorisent pas de variations douces en fonction des contraintes ou des contingences qui, à un instant donné, interagissent avec une amplitude plus ou moins forte sur le marché. Lorsqu'une fumeuse achète du *bonga* sur la base de quatre pour 100 francs guinéens, alors que la veille elle l'avait acquis sur la base de cinq pour 100 francs guinéens, elle consent *de facto* à une augmentation du prix de 25 % et, pour une mise de fonds égale, elle renonce au cinquième du produit. D'où la tentation d'assimiler chaque modification de prix au franchissement d'un seuil dans les négociations, à une remise en cause des équilibres antérieurs... Cela précisé, la possibilité d'évolutions brutales et amples des prix ne constitue pas nécessairement un phénomène confus dont il serait *a priori* exclu que le ressort échappe et à l'analyste et aux acteurs économiques eux-mêmes.

## PRIX INSTABLES ET ENTENTES IMPROBABLES

La base de données recueillies sur neuf mois ne contient que 16 prix d'achat distincts. L'analyse de la distribution des fréquences met en évidence de nettes concentrations : 58 % des transactions ont été effectuées sur la base de quatre prix seulement. Avec sept prix, on rend compte des quatre cinquièmes des négociations suivies sur toute la période. En même temps, l'étude attentive des prix auxquels les fumeuses se sont approvisionnées montre que, quelle que soit la saison, chacune doit, d'un approvisionnement à l'autre, gérer d'importants écarts de cours. En résumé, les fumeuses composent avec une gamme de prix restreinte mais la distance entre chaque prix est large et les passages de l'un à l'autre peuvent avoir, dans des laps de temps brefs, une fréquence élevée. L'interprétation qui vient

[4] Selon la relation taille-poids retenue pour l'ethmalose $P = O.O532L^{2.638}$ (poids en grammes et longueur en centimètres), un bonga de 17,5 centimètres pèse une centaine de grammes et un bonga d'environ 23 centimètres pèse le double. Dans nos relevés, des cours de quatre pour 100 francs guinéens et de quatre pour 200 francs guinéens ont une traduction en prix au kilogramme identique si le premier cours concerne du *bonga* de 17,5 centimètres et le second du *bonga* de 23 centimètres. À l'inverse, une stabilité du cours sur une plus ou moins longue période ne permet pas de percevoir d'éventuelles fluctuations journalières du prix au kilogramme dues à la variabilité des tailles.

spontanément comporte deux propositions. Premièrement, la pêche est une activité dont le résultat est imprévisible et irrégulier ; une sensible contraction ou une augmentation de l'offre d'une marée à l'autre a des répercussions sur les prix, ce qui est prouvé par les calculs de corrélation entre quantités débarquées et cours des négociations. Deuxièmement, même si la variabilité des tailles des captures n'est pas immense, il arrive qu'entre deux pêches les poissons soient d'un gabarit suffisamment différent pour justifier une cotation elle aussi différente. Les deux événements peuvent d'ailleurs se conjuguer pour amplifier ou, à l'inverse, pour limiter les distorsions de prix.

Il n'est pas contestable que volume (importance des prises) et qualité (taille des poissons) de l'offre ont une influence majeure sur les prix, mais ces deux facteurs n'en sont pas l'explication exclusive. Tenter d'identifier les autres déterminants permettra du même coup de dissiper une contradiction apparente entre discours et réalité pratique : nombre de fumeuses disent s'approvisionner, et donc négocier les prix, avec un seul fournisseur — celui avec qui elles ont une entente —, alors qu'à un instant donné le cours est unique sur l'ensemble des débarcadères de Dixinn. Au demeurant, les ententes existent, certes, mais elles sont cause d'une rigidité moins absolue que les enquêtés se complaisent à l'expliquer. L'analyse du bon millier d'approvisionnements des fumeuses qui ont été observés montre que, en moyenne pour chaque femme, 42 % ont été négociés avec le pêcheur désigné comme fournisseur prioritaire. Le quart des transactions ont été conclues avec deux principaux fournisseurs de substitution, et le tiers des transactions concernent à tour de rôle une dizaine d'autres fournisseurs plus irréguliers.

En se plaçant symétriquement du côté des offreurs (entretiens multiples), on vérifie pareillement le manque de constance dans leurs relations avec leurs partenaires économiques. Un pêcheur qui déclare servir prioritairement sept ou huit femmes avant de s'adresser au reste du marché ne prouve-t-il pas de la sorte que les liens tissés dans le cadre de ses ententes sont devenus très ténus ? Les ententes ne dictent directement ni une multiplicité de prix particuliers ni un prix de marché unique.

## QUEL PRIX DÉTERMINE LES AUTRES ?

Les prix, selon les fumeuses et les pêcheurs, sont également fixés par référence aux prix pratiqués le jour même sur les autres ports de

pêche artisanale de Conakry[5], au prix d'achat conclu la veille (ou les jours précédents lorsque le marché a été particulièrement tourmenté) et au dernier prix de vente du poisson transformé. Avouons que les diverses manipulations statistiques sur nos fichiers de données n'ont permis de mettre en lumière aucune relation significative entre le prix d'achat à un jour *j* et celui à un jour *j* moins un ou *j* moins deux. De même, naturellement, entre le prix d'achat et le prix de vente précédent. En revanche, le lien est logiquement très fort entre le prix d'achat et le prix de vente qui se rapporte au même produit puisque le prix d'achat d'un soir détermine complètement le prix de vente auquel le poisson fumé la nuit sera vendu le lendemain matin ; il s'agit, à la vente, de gagner un, voire deux, poisson(s) par « main », par rapport à l'achat ; le poisson frais cédé aux fumeuses sur le débarcadère à raison de cinq pour 100 francs guinéens sera écoulé, transformé par les fumeuses, sur la base de quatre et, si possible, de trois pour 100 francs guinéens.

Du reste, la découverte d'une corrélation forte entre les prix d'achat conclus lors de deux marées consécutives aurait contredit la possibilité de variations de prix amples et de sens opposés dans des intervalles de temps très courts. À moins que la référence au(x) cours passé(s) ne vienne tout de même contenir l'amplitude des variations qui, sinon, serait démesurée... ? L'hypothèse est improbable et il est plus juste de constater que, tout aussi forte qu'elle puisse paraître (l'écart extrême entre prix relevés est de 1 à 10), l'élasticité du prix est contenue à l'intérieur d'une tenaille dont l'ouverture est conditionnée en haut par le niveau de vie des citadins et en bas par les contraintes de coûts de sortie des pêcheurs.

## LE MARCHÉ, LE NIVEAU DE VIE DE LA POPULATION ET LES CONTRAINTES DE GESTION DES PRODUCTEURS

Lorsque les débarquements sont faibles, les pêcheurs n'ont pas le pouvoir d'imposer des prix qui leur procureraient un solide profit mais qui, augmentés des coûts de transformation et de la marge des fumeuses, rendraient le poisson inaccessible au consommateur final. D'expérience, les fumeuses savent à partir de quel prix les consommateurs renoncent purement et simplement à acheter du poisson ; elles

[5] En raison de la proximité géographique des trois débarcadères sur lesquels s'approvisionnent les fumeuses de Dixinn, les va-et-vient entre ces débarcadères sont fréquents et la circulation de l'information est fluide. Par ailleurs, les femmes de Dixinn n'ont pas un monopole absolu sur les ports de leur quartier et des micro-mareyeuses qui résident dans d'autres quartiers de Conakry se ravitaillent à Dixinn et renseignent sur ce qui se passe dans d'autres ports.

sont quotidiennement en contact avec la clientèle et elles ont elles-mêmes des revenus familiaux qui n'en font pas, loin s'en faut, des citadines privilégiées et ignorantes des difficultés que les ménagères doivent chaque jour surmonter pour remplir leur panier.

À l'occasion de très bonnes captures, les pêcheurs consentent à baisser leurs prix, mais en ayant conscience du seuil qui assure tant bien que mal la rentabilité de leur activité[6]. À remarquer que le prix de cession minimal arrêté par un capitaine ou un armateur n'est pas calculé pour rentrer dans les frais de la seule dernière marée et assurer un revenu de subsistance. Il doit, dans une certaine mesure, engendrer des gains qui comblent les pertes occasionnées par d'éventuelles sorties antérieures dont le résultat a été catastrophique, et qui couvrent l'amortissement de lourds investissements en matériel. Cela n'est pas aisé dans la mesure où le pêcheur n'a pas le loisir d'imposer son prix ; il lui faut se fondre dans la tendance du marché qui peut lui être insuffisamment profitable en regard des dettes qu'il a contractées pour renflouer sa trésorerie. Néanmoins, à l'évidence, il existe une solidarité implicite et forcée entre pêcheurs. Elle se manifeste, lors de la négociation des prix, par une volonté commune d'anticiper les risques de sorties blanches ou de grosses dépenses dues à des avaries graves.

L'offre, nous le savons, est aléatoire ; elle dépend des conditions de pêche. En revanche, la demande, qui est une fonction stricte de la capacité de fumage des femmes, est constante et souvent insatisfaite. Il nous est fréquemment arrivé de constater que l'offre était déficitaire par rapport à la demande, mais jamais l'inverse : l'effort de pêche en Guinée est encore insuffisant par rapport aux besoins de la population. L'amortissement du coût du combustible (variabilité quasi nulle dans nos relevés) commande que le fumage ne soit entrepris qu'avec une quantité de poissons au minimum égale à 200 unités. Par conséquent, en cas de pénurie sur le débarcadère, seules les fumeuses les plus anciennes et qui ont un pouvoir social indiscuté, ou celles qui ont passé une entente très ferme avec un armateur, ont une chance d'être approvisionnées. Si la quantité de poisson acquise par

[6] Cette affirmation est conforme aux analyses développées par JORION (1990) sur la pêche artisanale en France. En s'inscrivant dans une logique smitho-ricardienne, cet auteur montre que la détermination des prix dans le cadre d'une « confrontation nue » de l'offre et de la demande « implique automatiquement que les prix pourraient bien se fixer à n'importe quel niveau, assurant ou non à cette occasion la subsistance de l'ensemble des acteurs de l'industrie : patrons, matelots et leurs adversaires et partenaires communs, mareyeurs ». Il est, par conséquent, amené à avancer, à la suite de Piero Sraffa que « le fait que le prix se fixe de telle sorte que soit assuré au pêcheur au moins l'équivalent d'un salaire de subsistance ne relève pas d'un heureux hasard, mais d'une nécessité » (JORION, 1990).

chaque fumeuse a une limite inférieure imposée par la nécessité de rentrer dans les frais de transformation, cette quantité a également une limite supérieure imposée, elle, tout autant par la faiblesse et le manque de plasticité du fonds de roulement dont disposent les femmes[7] que par la dimension de leurs fumoirs et leur force de travail. Il est vrai qu'une fumeuse ne peut profiter de cours d'achat très faibles pour prendre une quantité de poisson qu'il lui serait physiquement impossible de manipuler et qui déborderait des grilles de ses fumoirs mais, *a contrario*, lorsque les cours sont élevés elle n'augmente pas sa mise de fonds pour maintenir un taux de remplissage maximal de ses fumoirs.

## L'ASSEMBLÉE DES PÊCHEURS ET DES FUMEUSES ET LE PRIX DE RÉFÉRENCE DU MARCHÉ

L'existence d'un prix de marée unique rend-elle particulièrement énigmatique l'initialisation du processus de détermination de ce prix ? Pas vraiment, en raison, d'une part, de la concentration dans le temps des débarquements, d'autre part de l'exiguïté des débarcadères, des lieux où s'opère la discussion entre pêcheurs et fumeuses. Premier point, les pêcheurs effectuent des marées de durée sensiblement équivalente et ils prennent leurs dispositions pour rentrer au port dans un laps de temps resserré, précisément pour que l'offre puisse être exprimée dans sa totalité au même moment. Lorsque, exceptionnellement, les retours sont plus étalés, les prises de la première pirogue qui accoste après une pêche jugée « normale »[8] constituent la base d'évaluation de ce que sera l'offre totale du jour, étant entendu que les fumeuses et les mareyeuses savent quelles sont les autres barques qui ont pris la mer.

Deuxième point, il n'y a guère de place pour les intrigues ou les manigances dans la promiscuité des débarcadères. Les négociations se déroulent au vu et au su de tout le monde et, finalement, c'est l'assemblée des pêcheurs et des acheteuses qui, à l'issue d'un virulent palabre chaque jour réimprovisé, accouche dans la douleur d'un prix reconnu par tous. On peut y voir l'application d'un processus qui

[7] Sur la période étudiée, le montant moyen par femme des approvisionnements est de 11 315 francs guinéens, écart-type de 4 580 francs guinéens.

[8] C'est-à-dire sans avoir connu d'avaries graves pendant la marée : une panne de moteur, un filet déchiré, un membre de l'équipage malade ou blessé...

ressemble au « schéma d'Edgeworth » adapté aux échanges monétisés[9]. Néanmoins, la situation d'équilibre est atteinte dans un délai court. Les « taux d'échange » attachés aux propositions de transactions qui amorcent la dynamique d'équilibre demeurent évidemment virtuels, et les transactions elles-mêmes ne sont effectives qu'après l'avènement du prix final. Le marché du *bonga* frais apparaît donc comme fortement régulé, du moins le temps de la négociation du produit d'une marée ; le cours d'achat est fixe quel que soit le volume de poisson négocié par la fumeuse et quel que soit le rang de la transaction dans l'ordre des négociations du jour. Cette constatation n'infirme nullement la forte variabilité des prix d'un jour à l'autre : la rigidité d'un cours est éphémère, elle ne tient pas au-delà de l'écoulement du produit d'une sortie en mer.

Le cours d'achat défini sur le débarcadère un jour donné est rigoureusement le cours du marché, le cours de référence en fonction duquel se nouent l'ensemble des transactions d'une fin de marée. Toutefois, il ne correspond pas au prix acquitté réellement par toutes les fumeuses. Celles qui sont engagées par des ententes avec des armateurs bénéficient, nous l'avons vu, d'un, voire de deux, poisson(s) de plus par « main » que leurs consœurs qui fonctionnent hors entente. Il serait donc pour le moins douteux que les agents économiques concernés par les ententes n'anticipent pas, à chaque négociation amorcée par un retour de pêche, la traduction du prix du marché — encore une fois, le seul prix qui soit proclamé explicitement — en le prix qui sera réellement pratiqué. D'autant que l'« effet de palier », auquel correspond le passage d'un prix à un autre, est encore amplifié par le système des ententes, surtout lorsque les cours sont élevés : la part relative des bénéfices auxquels renoncent alors les offreurs est plus importante qu'en période de bas prix.

## VOIR LE MARCHÉ ET DOUTER DE SON EXISTENCE

Convenons en première approche que le contexte des négociations entre fumeuses de bonga et artisans pêcheurs sur les débarcadères

[9] EDGEWORTH, dans ses *Mathematical Psychics* (1881), a proposé un schéma d'explication rudimentaire de la formation du prix d'équilibre. Dans une économie concurrentielle, les agents, en fonction de leurs préférences et de leurs moyens, formulent des propositions d'échange aux autres agents sur des bases qui sont au départ arbitraires. Ils ont la liberté de modifier leurs propositions de transaction à mesure qu'ils sont instruits des contrats qui se nouent entre les autres échangistes. *In fine*, le système se stabilise et un prix d'équilibre se dégage lorsque aucune nouvelle modalité de transaction ne permet plus d'améliorer la position d'un agent sans nuire à celle des autres, selon leurs critères de préférences.

de Dixinn définit un marché. L'apparence de ce marché est même assez pure pour nourrir la puissante tentation de réduire la question de son fonctionnement à un problème d'école, celui de l'équilibre sur le marché d'un bien dans l'hypothèse d'une information parfaite. Pas d'oligopole ou d'oligopsone avérés, le produit échangé est homogène, offreurs et demandeurs débattent d'un prix de référence unique qui, fixé, s'impose à tous le temps de l'écoulement complet de la production d'une marée... Les agents ont un comportement « économique » car leurs actions sont logiques au sens paretien — leur conduite est déterminée par le raisonnement. Ils négocient des modalités d'échange qui satisfont à leurs contraintes ou leurs exigences : rémunération à peu près correcte pour tous ; capacité de fumage et montant du fonds de roulement pour les unes ; amortissement des dépenses de matériel pour les autres, etc.

Cependant, tout bien considéré, les informations produites par les multiples enquêtes à Dixinn engendrent des « effets de connaissance » d'une profondeur et d'un intérêt inégaux et, surtout, qui peuvent être trompeurs en raison de l'impossibilité de les reconstruire afin de produire un véritable « effet d'intelligibilité »[10]. Il importe peu de savoir si le marché décrit n'est qu'un captieux simulacre. En revanche, puisque les prix ne sont pas des signes à jamais mystérieux laissés par les facétieux génies de la mer, qu'ils sont, au contraire, efficacement orchestrés et renvoient à des « systèmes de dispositions durables », l'objectivation des principes de leur création doit être présentée comme une énigme réductible sinon résoluble. Il faudrait donc maîtriser quelque « habitus »[11] à même d'éclairer les négociations marchandes conduites sur les débarcadères de Dixinn ou, pour être plus simple, repenser la complexité des liens interindividuels et institutionnels qui modèlent l'échange : c'est l'ambition de l'économie des conventions si elle prétend...

> « faire apparaître tout un monde logiquement (quant aux modes de coordination à l'œuvre) et topologiquement (quant aux lieux

[10] Pour PASSERON (1991), les « effets de connaissance » sont produits par « des opérations sur les informations de base lorsque ces opérations conduisent par la reconceptualisation de l'information à de nouvelles questions sur le monde et, partant, à de nouvelles informations (elles-mêmes toujours vérifiables ou vérifiées) ». Ils doivent être distingués des « effets d'intelligibilité que produit la reconstruction systématique des effets de connaissance dans une théorie, c'est-à-dire de l'effet propre que produit sur le sens de chaque énoncé son appartenance à un langage logiquement et sémantiquement cohérent de l'énonciation » (PASSERON, 1991 : 229).

[11] « L'habitus est un opérateur de rationalité, mais d'une rationalité pratique, immanente à un système historique de rapports sociaux et donc transcendante à l'individu. Les stratégies qu'il "gère" sont systématiques et cependant *ad hoc* dans la mesure où elles sont "déclenchées" par la rencontre avec un champ particulier. L'habitus est créateur, inventif, mais dans les limites de ses structures » (BOURDIEU et WACQUANT, 1991 : 26).

d'exercice) distinct du marché », car on ne peut douter que « le marché n'est ni le seul lien ni la seule modalité des rencontres économiques » (FRYDMAN, 1990).

Le cadre des relations économiques à Dixinn n'a, à la vérité, pas grand-chose à voir avec la structure stochastique de communication retenue comme postulat dans nombre de modèles d'équilibre de marché. Les gens se connaissent, ils sont bien sûr des entrepreneurs moins « indépendants » qu'ils ne l'affirment, et leurs présentations d'« ententes », trop souples dans leurs exigences pour être absolument crédibles, laissent à imaginer de subreptices enjeux financiers et de pouvoir. Nous avons identifié quelques déterminants certains (et bien peu originaux) du prix proclamé chaque jour sur les débarcadères. Nous avons constaté *de visu* qu'il est arrêté alors que la majorité des offreurs et des demandeurs sont concentrés sur ces débarcadères, mais les procédures d'arbitrage, les rapports de forces réels au sein de cette assemblée sont encore indéchiffrables. On ne peut exclure qu'en dépit des apparences et des allégations des enquêtés, le prix soit — un peu — soumis à l'arbitraire de négociateurs socialement dominants, les pêcheurs et les fumeuses qui appartiennent à des familles bien en cour politiquement et financièrement moins démunies que le ménage type de Conakry...

## BIBLIOGRAPHIE


ARON (R.), 1967. — *Les étapes de la pensée sociologique*, Paris, Gallimard, coll. Tel, 663 p.

BOURDIEU (P.) et WACQUANT (L. J. D.), 1991. — *Réponses. Pour une anthropologie réflexive*, Paris, Le Seuil, 278 p.

EDGEWORTH, 1967. — *Mathematical Psychics : An essay on the application of Mathematics to the Moral Sciences*, New York, cité par SCHMIDT (1990) : 799-810.

FRYDMAN (R.), 1990. — Le marché : un système économique imcomplet, *la Revue du Mauss*, n° 9, Paris, La Découverte : 148-163.

GOUJET (R.), LOOTVOET (B.) et VEIGA COUTINHO (M.-J.), 1991. — *Commerce et transformation du poisson à Dixinn (Conakry) : Éléments d'analyse historique, sociologique et économique*, Conakry, doc. sc. n° 17, CRHB, 79 p.

JORION (P.), 1990. — Déterminants sociaux de la formation des prix de marché. L'exemple de la pêche artisanale, *la Revue du Mauss*, n°s 9 et 10, Paris, La Découverte : 71-106 et 49-64.

PASSERON (J.-C.), 1991. — *Le raisonnement sociologique. L'espace non-poppérien du raisonnement naturel*, Essais et recherches, Paris, Nathan, 408 p.

SCHMIDT (Chr.), 1990. — « Offre et demande », *Encyclopædia Universalis*, vol. XVI : 799-810.

# Secteur informel et marché

## Le cas de la filière halieutique dans le Delta central du Niger

Hélène REY*

Tandis que l'informel a pendant longtemps été considéré comme une déviance ou une survivance de mécanismes « traditionnels », il est à présent de plus en plus envisagé de laisser s'étendre le champ de son intervention, pour les possibilités intéressantes qu'il ouvre en matière de création d'emploi et de dynamisation du développement. Ainsi, les institutions internationales qui, comme le Bureau international du travail, s'étaient attachées à tenter d'évaluer le phénomène, mettent à présent en œuvre des politiques qui visent à sa promotion. Cette évolution paraît paradoxale puisqu'elle se fonde sur la reconnaissance par l'État d'un secteur dont le non-enregistrement est à la fois un facteur de dynamique et le seul critère commun de spécification (CHARMES, 1990). L'idéologie sous-jacente est l'assimilation du développement des petits intermédiaires marchands à la naissance d'une économie de marché. Plusieurs travaux récents d'historiens établissent des parallèles avec la naissance du capitalisme dans les pays occidentaux (GALLISSOT, 1991 ; NICOLAS, 1991). Sans doute, l'une des conséquences principales des programmes d'ajustement structurel, qui impliquent des politiques de compression des emplois publics, a été d'induire une multiplication des initiatives individuelles. Toutefois, outre la précarité, à moyen terme, des emplois créés, l'hétérogénéité et les spécificités du secteur informel n'autorisent pas à réduire celui-ci à un « creuset » de petits entrepreneurs schumpétériens, y compris

* *Économiste, Institut français de recherche pour l'exploitation de la mer (Ifremer), Service d'économie maritime, 155, rue Jean-Jacques-Rousseau, 92138 Issy-les-Moulineaux cedex.*
*L'auteur tient à remercier ici François Valette et Jacques Weber pour leur relecture attentive du manuscrit.*

pour sa composante « micro-entreprises » qui représente selon Charmes (1990) entre le cinquième et le sixième de l'emploi informel global.

Nous avons montré précédemment (Rey, 1992) l'hétérogénéité des pratiques et le caractère multidimensionnel du phénomène dont les mécanismes, qui relèvent de logiques plurielles à la fois économiques, anthropologiques et sociologiques, peuvent difficilement être appréhendés par des approches unidisciplinaires. Nous allons ici préciser cette analyse sur la base de l'observation des réseaux de financements informels au sein de la filière halieutique dans le Delta central du Niger (Mali)[1], en décrivant tout d'abord les spécificités du mode d'allocation des ressources des systèmes d'échanges informels, puis en envisageant les mécanismes de coordination. Il s'agit de rapprocher les « observations anormales » que l'on constate empiriquement des hypothèses néo-classiques, pour justifier un changement de mode de représentation de l'informel. Ainsi, loin de rejoindre l'hypothèse d'un fondement spontané d'une économie de marché, l'informel témoigne selon nous, au contraire, de principes de fonctionnement économiques particuliers avec des formes de coordination et d'allocation qui relèvent plutôt des théories conventionnalistes.

## L'ÉCHANGE INFORMEL COMME MODE D'ALLOCATION DÉCENTRALISÉE DES RESSOURCES

Le secteur informel, par la faiblesse des coûts fixes, permet un morcellement des achats dans le temps qui répond à la faiblesse des capacités de paiement ou à une contrainte de territorialisation des achats dans les situations d'enclavement spatial. Ce morcellement s'accompagne d'une multiplication des intermédiaires et des lieux de vente. L'hypothèse est alors que ce mode d'allocation offre plus de souplesse dans les transactions sans perte d'efficacité économique, cela du fait de son intégration dans des réseaux familiaux et coutumiers et de l'importante adaptativité de ses pratiques.

[1] Ce programme s'intègre à une étude pluridisciplinaire du système halieutique dans le Delta central du Niger menée par l'Orstom. Effectuées à l'échelle du Delta, les enquêtes ont été réalisées auprès de pêcheurs (104 unités), de constructeurs de pirogues (71 unités) et de commerçants d'engins de pêche (45 détaillants et 12 importateurs) afin non seulement d'inventorier les sources de financement informel, mais aussi d'appréhender le refinancement au sein de la filière.

## L'attachement aux valeurs et aux coutumes et l'intégration dans des réseaux familiaux

Notre analyse des circuits de financement informel au sein de la filière halieutique dans le Delta central du Niger illustre l'attachement aux valeurs et aux coutumes qui, selon une étude récente de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) [GERMIDIS et *al.*, 1991], explique la permanence et la prééminence des transactions financières informelles et l'échec de nombreux projets de développement des prêts bancaires. Ainsi, la distribution des modes de financement dans le Delta central du Niger témoigne de l'importance et de l'efficacité des circuits traditionnels basés sur des relations familiales ou commerciales. Le pré-financement de l'activité par les fournisseurs d'engins de pêche concerne 80 % des pêcheurs et seulement la moitié des pirogues construites sont totalement payées au comptant. Le financement de la trésorerie repose aussi pour les deux tiers des pêcheurs sur des crédits principalement accordés (pour 60 % des crédits) par des parents ou des amis. Toutefois, ces prêts et ces dons familiaux sont multiples et difficiles à circonscrire quant à leur affectation et à leur régularité, selon qu'ils relèvent de traditions lignagères ou de financements croisés entre unités de production.

Nos analyses ont permis de dépasser le constat simpliste d'un crédit usuraire, source de dépendance. L'imbrication des pratiques commerciales (qui tiennent compte des distances, des volumes et des taux de perte) avec des relations familiales ou de clientélisme conduit à une diversité des prix qui rend difficile l'évaluation d'éventuels profits qui relèveraient d'une position de monopole des commerçants. Si les prix d'achat pratiqués par les commerçants itinérants dans les campements de pêche du Delta central du Niger paraissent moins avantageux en niveau absolu que dans des transactions similaires effectuées à Mopti, ils correspondent aussi à des pratiques de tri et de qualité moins contraignantes pour les pêcheurs. Outre que l'importante variabilité des résultats incite les partenaires à une relation stable, l'absence de dépôt de garantie répond à la faiblesse de l'épargne et, qui plus est, de l'épargne sous forme monétaire. En effet, dans le Delta central du Niger, où la monétarisation des échanges est loin d'être généralisée, les surplus sont le plus souvent destinés à la constitution de stocks de céréales et l'épargne s'effectue principalement sous forme d'achat de biens de consommation. Sous forme monétaire, elle transite souvent (pour un quart des pêcheurs) auprès de « garde-monnaie » qui sont généralement des commerçants. Ainsi, 40 % des commerçants d'engins de pêche du Delta ont une fonction de « garde-monnaie » et un peu plus de la moitié d'entre eux (55 %) accordent des prêts en numéraire à leur clientèle. Enfin,

l'intégration des relations d'échanges dans des réseaux familiaux ou de clientèle, alliée à la limitation des opérations à un groupe ou à une zone géographique, permet une connaissance des emprunteurs et donc de leur solvabilité et, du fait des rapports personnalisés, un contrôle social des remboursements.

## La décentralisation et l'éclatement des transactions

Dans le Delta du Niger, le caractère décentralisé des financements informels résout le problème de l'enclavement, particulièrement contraignant pour les 225 000 pêcheurs recensés (soit environ 30 000 unités familiales) dans cette plaine d'inondation de 30 000 kilomètres carrés. La discontinuité des marchés répond non seulement à l'atomicité de l'offre, à la faiblesse et à l'instabilité de la demande mais s'explique aussi par de multiples facteurs tels l'état des infrastructures, le niveau de risque ou les partages tacites de l'espace... La multiplication des intermédiaires dans un contexte de décentralisation devient une source d'efficacité pour l'accès à l'information et contribue ainsi à limiter les coûts de transaction, bien que toute fragmentation, ou discontinuité, puisse aussi générer des rigidités qui peuvent être maintenues par des intermédiaires à des fins spéculatives.

Outre la souplesse et la rapidité des procédures, le morcellement des achats répond à la faiblesse et à la variabilité des revenus. L'inventaire des financements informels au sein de la filière halieutique du Delta central du Niger témoigne d'une relative faiblesse quantitative des flux. Le recours au crédit pour l'achat d'engins de pêche est une pratique courante. Le crédit couvre le total de la transaction dans 15 % des cas ; il représente entre 20 et 50 % de la transaction pour 35 % des pêcheurs et entre 50 et 75 % pour 27 %. En ce qui concerne les flux, ces crédits atteignent 50 000 francs CFA pour la moitié des unités de pêche et ne dépassent 200 000 francs CFA que pour 13 % d'entre elles. De même, les crédits de trésorerie, qui sont essentiellement destinés aux achats de céréales (45 % des unités), sont inférieurs à 5 000 francs CFA pour 20 % des pêcheurs et supérieurs à 50 000 francs CFA pour un quart de la population. L'importante gamme de prix et de qualités offertes permet des réponses personnalisées à la demande et donc une souplesse d'adaptation à ses variations tant spatiales que temporelles. Rappelons que, pour l'activité halieutique (qui plus est pour la pêche continentale où la productivité est directement fonction de la crue), les fluctuations intra- et interannuelles peuvent être très importantes. Ainsi, alors que la superficie inondée est passée de 20 000 kilomètres carrés à 5 000 kilomètres carrés entre 1970 et 1990, la production halieutique dans le Delta est respectivement évaluée à 87 000 tonnes en 1969 et

à 45 000 tonnes en 1990 (LAE, *à paraître*), pour un effectif de pêcheurs et d'engins de pêche en progression constante.

## L'adaptabilité des prix

La diversité des prix observés laisse augurer d'un mode de formation des prix particulier. L'hypothèse est qu'il incorpore des composantes qui relèvent d'une rationalité différente de la logique marchande et qu'il ne résulte pas de la confrontation d'une offre et d'une demande qui reflètent seulement l'utilité ou la rareté. Cette pluralité des prix est caractéristique du secteur de la construction de pirogues où il est hasardeux d'établir un prix de référence ; outre que les fournitures peuvent ou non être apportées par le client, qu'il peut s'agir de planches de récupération ou de bois neuf, le prix résulte d'une discussion propre à chaque transaction et la rémunération est souvent constituée d'une partie en nature. Par ailleurs, du fait de la charge symbolique[2] des pirogues, il s'agit de transactions fortement ritualisées où, au fur et à mesure de l'avancement des travaux, le client offre de multiples cadeaux au fabricant. À l'issue de la négociation, le prix de vente est bien sûr en partie lié à la taille de la pirogue, mais il est aussi fonction à la fois des charges fixes du constructeur, du revenu du client et de ses liens de parenté ou de son statut social par rapport au constructeur. Ainsi, la personnalisation de l'échange, qui se superpose à des relations familiales ou de proximité, introduit une relativité du nominal en fonction de contreparties souvent non marchandes (service, assistance, etc.) ainsi que, dans certains cas, lorsque le prix payé devient « signe de richesse », une fonction sociale (PENOUIL, 1985). Du fait de l'intégration de relations de solidarité qui peuvent ou non être familiales, les contreparties qui sont ou non monétaires de l'échange ne lui sont pas forcément simultanées sans que pour autant un terme leur soit défini. L'échange informel peut alors devenir un échange intertemporel et changer de nature au cours du temps, mélangeant alors des valeurs matérielles et immatérielles.

Les prix sont aussi fixés par le vendeur en fonction de sa demande de monnaie liée à ses dépenses monétaires incompressibles ; les

[2] Selon la légende, les pirogues dans le Delta central du Niger procèdent, grâce au pouvoir magique des ancêtres des Sorko, soit du domptage du crocodile, soit de la métamorphose du python (LIGERS, 1969). De nos jours, c'est autour des pirogues de courses que l'on continue d'observer des croyances ancestrales dans des puissances occultes. Ainsi, les courses de pirogues, depuis la construction des embarcations, la protection du territoire où celles-ci sont conservées, l'entraînement des équipages, etc., jusqu'aux cérémonies rituelles avant la course, ont une fonction sociale importante, notamment de cohésion interne aux communautés villageoises (KASSIBO, 1990).

fluctuations de prix au sein d'une même unité sont alors le reflet de l'évolution des besoins de trésorerie du groupe familial. Dans le Delta central du Niger, à l'approche d'une fête traditionnelle ou religieuse, comme par exemple la Tabasky, les constructeurs de pirogues réalisent spécialement une embarcation dont le prix de vente est déterminé par le besoin de numéraire pour les achats motivés par cette fête. De même, la relation traditionnelle prix-quantité pour le consommateur doit être révisée, les observations montrent que de ce point de vue aussi, les quantités achetées ne sont plus fonction du prix nominal du produit mais du poids relatif de ce prix par rapport au budget de l'unité au moment de la transaction. Le mode de tarification « au tas » (le volume de produit s'ajuste pour un prix qui reste fixe), très courant sur les marchés africains, en témoigne. Cette nouvelle formulation de la relation offre-demande introduit une relativité et une temporalité du prix qui conduisent à une approche discontinue dans le temps en tenant compte la variabilité, tant des besoins que des ressources. Outre la saisonnalité de la production de pêche — 55 % des captures sont réalisées à la décrue —, la périodicité des dépenses liées aux obligations administratives (impôt, permis de pêche, etc.) ou aux fêtes coutumières et religieuses, la constance des flux de dons et contre-dons et l'importante mobilité des individus au sein de la « marmite »[3] obligent à une appréhension discontinue dans le temps de la trésorerie, tant au niveau des besoins que des sources de financement. Il en résulte qu'une définition appropriée du concept de budget pour ces unités reste à trouver.

L'adaptabilité des prix résulte enfin en partie de la flexibilité des unités de production qui initient l'échange. En effet, l'absence de stocks, le recours à des matériaux de récupération, la faiblesse ou l'inexistence de capital et les formes spécifiques de rétribution du travail (parts sur les ventes, commissions, partage des bénéfices [Agier, 1983]) permettent de réduire les coûts. La mobilité intersectorielle et la pluriactivité invalident la relation théorique qui relie le volume de l'offre au niveau des prix. Les compensations entre activités étendent les possibilités d'ajustement et autorisent des procédures de compensation, similaires aux stratégies de « preneurs de prix » sur

[3] Le concept de « marmite » est utilisé dans la zone pour définir le ménage et l'unité de consommation.

les marchés contestables[4]. Par ailleurs, la progression du prix d'un produit n'entraîne pas nécessairement un accroissement de son offre mais au contraire, comme dans le secteur agricole, peut favoriser une diversification de l'unité. Notons aussi que la production à la demande, caractéristique du secteur informel, conduit à une fixation du prix *ex ante* et discontinue par rapport au marché pris dans son ensemble, alors que traditionnellement l'équilibre par le marché s'établit *a posteriori*.

## L'ÉCHANGE INFORMEL COMME MODE PARTICULIER DE COORDINATION DES AGENTS

L'économie de marché suppose non seulement la capacité de régulation du marché pour l'équilibre général de l'offre et de la demande, mais aussi l'harmonisation des décisions économiques à partir de l'hypothèse de l'universalité du comportement de maximisation des producteurs et des consommateurs. Nous allons montrer à présent que les systèmes d'échanges informels peuvent se définir par opposition aux hypothèses de l'économie néo-classique du point de vue des logiques qui sous-tendent aussi bien l'organisation que la finalité de l'échange, et du point de vue de la propriété des moyens de production (tabl. I).

TABLEAU I
Quelques clés pour une comparaison des systèmes d'échange

| Système d'échange | Informel | Néo-classique |
|---|---|---|
| Règles d'organisation | Organisation par la confiance dans le cadre de relations non anonymes | Organisation par la concurrence dans le cadre de relations anonymes ou contractualisées |
| Finalité de l'échange | Sociale et ou économique | Logique univoque de profit |
| Propriété des moyens de production | Capital souvent peu important voire inexistant et pouvant relever d'une appropriation « circulaire » | Appropriation personnalisée des moyens de production |

[4] La théorie des marchés contestables tente de renouveler le concept de concurrence « parfaite ». Elle élargit les stratégies de concurrence à un contexte intersectoriel où la concurrence peut s'effectuer aussi par le jeu des entrées et des sorties et où les entreprises peuvent s'appuyer sur des avantages relatifs dans un secteur pour mener une politique commerciale offensive dans un autre secteur. Cette situation, qui repose sur une liberté générale des échanges, doit permettre à terme un ajustement des prix entre les secteurs qui conduit à un optimum général.

## Une organisation qui repose sur la confiance

Les relations personnalisées qui relèvent de rapports familiaux ou claniques recoupent la notion de logique informelle (DE MIRAS, 1990) qui peut se définir comme un principe d'organisation des échanges en plus grande symbiose avec les usages, le droit coutumier et les obligations familiales et sociales... Si toute procédure de coordination et de décision hors marché relève d'une organisation au sens des « institutionnalistes » (MENARD, 1989), les règles traditionnelles, magiques, tribales, corporatistes, etc., sont des institutions de la même façon que les principes de l'éthique et de la morale (ROBINSON, 1985). De même que THEVENOT (1989) évoque la confiance, la solidarité et la loyauté comme notions qui peuvent être à la base d'un équilibre général des échanges, l'économie des conventions fait intervenir d'autres concepts telles l'autorité, l'assurance et la hiérarchie, qui renvoient à d'autres conceptions du lien social, c'est-à-dire d'autres conventions que la convention marchande.

Il ressort des rapports personnalisés qui caractérisent les échanges informels que la confiance mutuelle est souvent à la base de la relation dans l'échange informel alors qu'elle doit être institutionnalisée sur les marchés de grande taille (théorie des contrats). Outre la réduction des coûts de transaction que nous avons évoquée, la confiance est donc au cœur du processus de coordination et de régulation des échanges informels. On rejoint la définition des transactions informelles qui permet d'expliquer les comportements lorsque le modèle de concurrence par les prix est difficile à mettre en œuvre. Ainsi, pour CHARREAUX (1990) :

> « Les transactions informelles reposent sur la confiance qui joue le rôle de la loi pour garantir le fonctionnement des réseaux dans lesquels s'organisent les transactions informelles. »

Dans le cas de l'analyse des relations au sein de la bureaucratie publique, l'auteur montre que la confiance et la culture d'entreprise résultent d'un calcul économique des individus. Ainsi, il propose deux définitions économiques du concept de confiance : soit elle est une conjecture quant au respect des engagements du créancier et elle est alors inversement proportionnelle au montant de la transaction ; soit elle est un actif qui joue le même rôle que les droits de propriété sur les marchés privés pour garantir les transactions (CHARREAUX, 1990). Comme l'extension de la concurrence va à l'encontre de l'accumulation de la confiance (plus il y a de concurrence, moins il y a de relations de confiance), il s'agit bien là d'une forme alternative de régulation qui est par ailleurs une stratégie classique de lutte contre l'incertitude. L'ensemble des liens de confiance définit un

réseau. Des barrières sociales, religieuses ou ethniques conduisent à la formation de groupes homogènes au sein desquels le coût en investissement de confiance est moins élevé. Ainsi, le « système d'échange informel » peut être rapproché du concept de réseau marchand qui se compose d'un chef de réseau, de commerçants itinérants et de logeurs (AMSELLE, 1977). Toutefois, la confiance qui est soit contractualisée, soit le résultat d'un calcul économique dans les systèmes de relation anonyme, a pour contrepartie le contrôle du groupe dès lors qu'il s'agit de rapports socialisés non anonymes.

Le commerce d'engins de pêche dans le Delta central du Niger témoigne d'une telle organisation, qui repose sur un réseau de relations de confiance et de parenté. Ainsi, on trouve au cœur du système les grossistes importateurs d'engins de pêche, concentrés à Mopti. Bien que qualifiés de grossistes pour leur fonction d'importation, ils effectuent une part importante de leur vente directement avec les pêcheurs[5]. On observe plusieurs types de relations d'échange. Les liens grossistes-pêcheurs font intervenir un acteur particulier : le *diatigui*. Celui-ci est, au titre de logeur, un acteur traditionnel du commerce de longue distance en Afrique sahélienne. Historiquement, les liens *diatigui*-pêcheurs dans le Delta étaient familiaux ou intra-ethniques. Ils se caractérisent par leur fonction d'accueil et d'intermédiaires. Lorsqu'il y a préfinancement de l'activité par le commerçant, ils se portent caution. Toutefois, il ne s'agit que d'une caution morale car ils ne se substituent pas aux pêcheurs en cas de défaut de paiement. Leur intervention dans la transaction relève donc bien de la nécessité d'établir les relations sur la base d'une règle de confiance, et de leur connaissance du milieu des pêcheurs. De même, les relations grossistes-détaillants sont personnalisées et organisées autour d'une communauté ethnique. On retrouve en effet la même structure ethnique pour les grossistes importateurs et pour les détaillants sur les marchés, qui laisse augurer que l'appartenance ethnique est un critère de base de ces relations. Les trois quarts des grossistes-importateurs ont aussi des commissionnaires qui sont souvent situés hors de la zone du Delta, voire, pour certains, à l'étranger (principalement Burkina Faso et Guinée). Ces commissionnaires, qui peuvent avoir un volume d'activité important (jusqu'à 20 millions de francs CFA), sont, pour la plupart, des membres de la famille des grossistes et ils ont une totale liberté sur le stock qui leur est confié à un prix avantageux. Les détaillants sont le plus souvent itinérants sur des zones délimitées ; ils fréquentent hebdomadairement trois marchés en moyenne, en fonction des distances et des jours de foire. Les

[5] Cette absence de spécialisation des intermédiaires paraît être une des caractéristiques des réseaux de distribution au sein du secteur informel (LAMICQ, 1991).

relations entre ces détaillants et les pêcheurs reposent aussi sur la connaissance et la confiance, mais on ne retrouve plus de lien ethnique aussi étroit ; tandis que les pêcheurs sont *Bozo* ou *Somono*, les commerçants sont principalement *Marka*, l'ethnie commerçante par excellence dans la zone. En effet, tandis que l'activité de pêche est majoritairement héréditaire (95 %), le choix du commerce d'engins de pêche succède, voire s'effectue conjointement pour 47 % des commerçants, à un commerce d'une autre nature. Dans tous les cas cependant, il y a une relation de confiance assortie d'un lien financier puisque la quasi-totalité de ces transactions repose sur des crédits-fournisseurs à chaque niveau.

## La prépondérance des logiques sociales

Dans les systèmes d'échange informel, la rationalité des acteurs conduit à une régulation distincte des marchés de concurrence. Ainsi, la participation au marché peut relever de nombreuses autres motivations que la seule recherche du profit ; alors que Barrere (1989) évoque le concept « de plaisir du marché », pour Cordonnier (1986) il est le lieu où les femmes, qui ont quitté le lignage au moment de leur mariage, peuvent obtenir des nouvelles de leur famille, et il devient alors un outil de stabilisation des liens entre communautés. Par les possibilités d'autonomie financière qu'il offre, il peut au contraire être un moyen d'émancipation pour les femmes et pour les cadets. Enfin, du fait de l'atomisation des marchés, il est souvent le seul moyen d'accès à l'information. En étudiant l'évolution économique de la fonction commerciale, Couty (1978) témoigne d'une fonction de l'échange comme mécanisme d'adaptation au sous-emploi, qui lui confère alors un rôle de redistribution de revenu.

Le marché informel n'a pas forcément d'implantation physique ni de finalité commerciale. Il peut être contenu dans les relations sociales entre individus et être, au titre de phénomène d'échange compensatoire, une forme de pérennisation des structures sociales. La généralisation des relations d'achat et de vente, d'octroi de prêts ou de dons entre l'ensemble des individus n'a pas besoin d'être démontrée. Nous en prendrons comme seule illustration l'histoire du mandat[6] relatée par Sembene (1966), qui ne paraît rocambolesque qu'au seul *homo oeconomicus* occidental.

[6] Où l'on voit comment, dès la nouvelle de la réception d'un mandat, les obligations sociales, dettes et contraintes conjoncturelles conduisent le héros à détourner progressivement la somme attendue de sa destination initiale, et ce, avant même d'être entré en sa possession !

## Le concept d'appropriation « circulaire »

Notons enfin que l'économie de marché dans le sens néo-classique suppose la propriété privée des moyens de production ; or, les échanges informels s'inscrivent souvent au sein de lignages où le capital initial est prêté par un parent ou allié et/ou peut ressortir à de multiples formes d'associations. La question de l'accès aux moyens initiaux ne relève pas du concept néo-classique d'appropriation ; il est fréquent que les aînés confient un petit capital à l'un de leurs cadets pour permettre son autonomie, en même temps qu'un apprentissage, ou pour diversifier les activités au sein de la famille. Du fait des transferts importants de dons et de contre-dons, on peut parler d'appropriation « circulaire » au sens où, par exemple, un capital commercial issu d'un don familial ne sera pas forcement restitué au créancier d'origine mais transmis à un autre individu, soit pour asseoir des liens existants, soit pour élargir le réseau de relations. Ainsi, le prêt monétaire peut avoir une obligation sociale pour contrepartie, comme celle du droit absolu du débiteur à prélever quelques poissons et à percevoir des cadeaux. On rejoint ici LELART (1989) qui montre un même schéma circulaire pour l'épargne, qui doit alors être considérée dans l'espace plutôt que dans le temps.

Pour conclure, notons que l'on rejoint les théories du marché interne qui veulent que la coordination s'effectue par des règles et par des conventions. Les mécanismes particuliers d'allocation et de coordination que nous venons de tenter de décrire témoignent d'une « socialisation » des transactions informelles qui renforce nos hypothèses de départ quant à l'existence d'une régulation différente du mécanisme d'équilibre par les prix. On illustre ainsi la logique de don au sein d'un réseau de réciprocité évoquée par FRYDMAN (1992) en contre-exemple à l'universalité de la logique marchande. Une telle conception introduit des normes sociales qui font référence au concept d'équité ou de coopération (DEFALVARD, 1991). Alors que l'économie de marché renforce l'autonomie de l'individu, ce changement d'approche induit un changement d'échelle ; on passe d'une agrégation de logiques individuelles à un fait social général qui relève de rapports plus englobants (FRYDMAN, 1992) et dont l'étude requiert alors une approche de type systémique et, de fait, pluridisciplinaire.

## BIBLIOGRAPHIE


AGIER (M.), 1983. — *Commerce et sociabilité : les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé*, Paris, Orstom, coll. Mémoires Orstom, n° 99, 317 p.

AMSELLE (J.-L.), 1977. — *Les négociants de la savane : Histoire et organisation sociale des Kooroko du Mali*, Paris, Anthropos.

BARRERE (A.), 1989. — *L'odeur de l'Afrique et l'odeur de l'argent*, comm. sémin. Association européenne des économistes agricoles, Montpellier 29 mai-2 juin 1989, Institut agronomique méditerranéen (IAM), 49 p.

CHARMES (J.), 1990. — *Le développement du secteur informel : entre le laisser faire et la promotion dans la formalisation, quelle voie pour les politiques publiques et les agences d'aide ?*, comm. sémin. OCDE, Comité d'aide au développement, Paris 13-14 déc. 1990, 11 p.

CHARREAUX (G.), 1990. — La théorie des transactions informelles, *Économie et sociétés, sér. sciences de gestion*, n° 15 : 137-161.

COQUERY-VIDROVITCH (C.) et NEDELEC (S.) [éd.], 1991. — *Tiers Mondes : L'informel en question*, Paris, L'Harmattan, 283 p.

CORDONNIER (R.), 1986. — Les commerçantes ouest-africaines entre marchés formels et informels, *Cahiers sociologie économique et culturelle*, 5 : 115-136.

COUTY (Ph.), 1978. — Évolution économique et fonction commerciale, *Cah. Orstom, Sér. Sci. Hum.*, XV (3) : 281-304.

DE MIRAS (Cl.), 1990. — État de l'informel, informel et État, *Tiers Monde*, 122 : 377-391.

DEFALVARD (H.), 1991. — Marché et convention monétaire chez Aristote, *Économie et Sociétés*, n° 14 : 161-179.

FRYDMAN (R.), 1992. — Ambiguïté ou ambivalence de la notion de marché, *Cahiers d'Économie Politique*, n° 20-21 : 213-229.

GALLISSOT (R.), 1991. — « Société formelle ou organique et société informelle » *in* COQUERY-VIDROVITCH et NEDELEC (éd., 1991) : 21-30.

GAY (F., éd.), 1992. — L'Économie de marché et le tiers monde, *Publication de l'université de Rouen*, n° 188, Paris, Puf.

GERMIDIS (D.), KESSLER (D.) et MEGHIR (R.), 1991. — Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel, Paris, OCDE., 278 p.

KASSIBO (B.), 1990. — « Les pirogues du Delta central : aspect économique et social » *in* KAWADA (éd., 1990) : 63-110.

KAWADA (J., éd.), 1990. — *Boucle du Niger*, approches multidisciplinaires, Institut de recherches sur les langues et cultures d'Asie et d'Afrique, Tokyo, University of foreign studies, vol II.

LAE (R.), *à paraître*. — *Modification des apports en eau dans le Delta central du Niger. Impact sur les captures des changements hydrologiques. Contribution à l'ouvrage de synthèse du programme de recherche halieutique dans le Delta central du Niger*, Paris, Orstom, 22 p.

LAMICQ (H.), 1991. — « Distribution commerciale et marché de l'emploi : à la recherche du méconnu dans les villes moyennes au Brésil et en Inde », *in* COQUERY-VIDROVITCH et NEDELEC (éd., 1991) : 155-169.

LELART (M.), 1989. — Les circuits parallèles de financement : état de la question, comm. journées scientifiques du réseau UREF, Casablanca 16-17 février 1989, 17 p.

LIGERS (Z.), 1969. — *Les Sorko, maîtres du Niger : Étude ethnographique*, Paris, Librairie des cinq continents, 250 p.

MENARD (Cl.), 1989. — Les organisations en économie de marché, *Revue d'économie politique*, 99 (6) : 771-796.

NICOLAS (J.), 1991. — « L'informel dans la société française d'ancien régime » *in* COQUERY-VIDROVITCH et NEDELEC (éd., 1991) : 71-78.

PENOUIL (M.) et LACHAUD (J.-P.) [éd.], 1985. — *Le développement spontané, les activités informelles en Afrique*, Paris, Éditions Pédone.

PENOUIL (M.), 1985. — « Le développement spontané : réflexions sur le processus de transition » *in* PENOUIL et LACHAUD (éd., 1985) : 1-35.

REY (H.), 1992. — « Les unités informelles sont-elles une réponse au déséquilibre ? » in GAY (éd., 1992) : 141-148.

ROBINSON (J.), 1985. — *Contributions à l'économie contemporaine*, Paris, Economica, 283 p.

SEMBENE (O.), 1966. — *Le Mandat*, Paris, Présence Africaine, 190 p.

THEVENOT (L.), 1989. — Équilibre et rationalité dans un univers complexe, *Revue Économique*, 40 (2) : 147-197.

# Représentations sociales et constitution du marché du travail*

## Employées domestiques et ouvriers de la construction en Amérique latine

Bruno LAUTIER** et Jaime MARQUES PEREIRA***

Pour vous servir, encore, madame !
Je retourne à ma cuisine. J'y retrouve mes gants et l'odeur de mes dents.
Le rot silencieux de l'évier.
Vous avez vos fleurs, j'ai mon évier. Je suis la bonne.
Vous au moins vous ne pouvez pas me souiller.
Mais vous ne l'emporterez pas en paradis.
J'aimerais mieux vous y suivre que de lâcher ma haine à la porte.

Jean GENET
*Les bonnes*, l'Arbalète, Folio, p. 31.

## MARCHÉ DU TRAVAIL, ÉTAT, RÉSEAU

La question théorique de l'existence d'un marché du travail a été de celles qui, depuis une vingtaine d'années, ont permis un débat entre économistes et sociologues. Chez les économistes, le débat a d'abord été interne à la discipline. Du côté des marxistes, le débat a porté sur la question de savoir si la force de travail avait une valeur, puis

* *Cet article est le fruit d'une recherche collective ; outre le rapport de synthèse (LAUTIER, 1994), il a donné lieu à la publication des rapports cités en bibliographie : COSTA LIMA (1992), GIRARD F. NUNES (1993), HUYETTE (1993), KUME (1993), LULLE et VIVEROS (1993), MONTERO-CASASSUS (1992), MORICE (1992), VASCONCELLOS (1992).*

** *Sociologue, professeur à l'Institut d'étude du développement économique et social (Iedes), université Paris-I — 58, boulevard Arago, 75013 Paris.*

*** *Économiste, maître de conférences à l'Institut des hautes études d'Amérique latine (Iheal), université Paris-III — 28, rue Saint-Guillaume, 75007 Paris.*

*Cah. Sci. Hum. 30 (1-2) 1994 : 303-332*

de savoir si elle était une marchandise, et enfin sur la nature d'un éventuel « non-marché » du travail. Les économistes néo-classiques, eux aussi, ont évolué rapidement, qu'il s'agisse des théories de la segmentation du marché du travail, puis des marchés internes (là, l'expression de marché est clairement métaphorique), de l'introduction des coûts d'information ou de l'idée de contrats implicites. Sur un autre registre théorique, les économistes néo-keynésiens de l'école de la régulation ont clairement mis au centre du fonctionnement du marché du travail l'idée d'institutions (quitte à poser ensuite la question de leur flexibilisation), rompant alors avec un élément central de la caractérisation d'un marché : l'ajustement des quantités par les variations de prix. L'économie des conventions, elle aussi, prenait acte de « l'incomplétude » du contrat de travail, mais tentait de la dépasser sans rompre avec le paradigme de l'individualisme méthodologique.

Pour les uns comme pour les autres, la modification de cette pièce essentielle de toute théorie économique (l'existence même d'un marché du travail) s'est faite largement sous la pression des avancées de la sociologie[1], qui a mis à jour les dimensions sociales et politiques de la gestion du travail (du procès de travail et des flux de travailleurs), ainsi que l'importance de la relation entre travail et hors-travail dans la régulation même du marché du travail. La question du pouvoir (patronal à propos de l'organisation du travail, pouvoir d'État en ce qui concerne les codes normalisateurs et l'instauration de l'État-providence) est rapidement apparue comme centrale. Et, au moins dans le cas des marxistes, la prise en compte des apports de l'anthropologie sociale a fortement contribué à la remise en cause du paradigme marchand. La sociologie a ainsi appris aux économistes qu'on ne peut raisonner sur la seule base d'une dialectique État-marché où l'intervention étatique n'aurait qu'un rôle de perturbation des mécanismes supposés « naturels » de l'ajustement marchand.

Cependant, une question demeure fort confuse, la question classique en sciences sociales du rapport de l'histoire et de la théorie. En

[1] Et, bien sûr, de l'histoire ; il suffit de citer tous les débats suscités par la parution de *La grande transformation*, de Karl POLANYI (1983).

particulier, le rôle de régulation du marché du travail[2] par les institutions étatiques dans le capitalisme moderne (par exemple, l'Europe d'après 1945) n'est pas contesté ; mais il est plus pensé sur le mode de l'interaction que sur celui de la fusion organique. Et, généralement chez les économistes, on voit dans l'existence d'une régulation institutionnelle le signe d'une phase avancée (la « régulation monopoliste » par exemple) du capitalisme, qui succède à une phase primitive, « concurrentielle », dans laquelle l'État ne fait qu'intervenir sur les marges du marché du travail (principalement sur la durée du travail). Nombre de sociologues du travail rejoignent ce point de vue, même s'ils mettent l'accent sur les origines non étatiques des régulations institutionnelles (les conflits dans l'entreprise, les changements de la structure hiérarchique et de l'organisation interne de celle-ci, l'évolution de la relation formation-emploi ou encore des modes de consommation). L'opposition avec les économistes libéraux est nette : le marché et l'organisation sont vus beaucoup plus comme complémentaires que comme antagoniques. Mais ils restent pensés comme distincts, sinon extérieurs l'un à l'autre, du point de vue le plus théorique de l'analyse.

La validité du postulat de l'autonomie de l'économique est à interroger, dès lors qu'on remet en cause la vision du marché du travail comme mécanisme d'ajustement par les prix et de coordination des agents par une « main invisible » (ou un « commissaire-priseur »). L'idée de complémentarité entre organisation et marché ne rompt pas complètement avec ce postulat d'autonomie, puisqu'elle est entachée d'un fort biais fonctionnaliste (l'organisation étant là *pour* pallier les défaillances du marché). Il est alors nécessaire de la compléter par une analyse de type socio-génétique, à qui s'offre — comme point de départ — l'alternative suivante : soit le rapport marchand est considéré comme une procédure sociale dont les effets et l'enjeu sont d'ordre économique ; dans cette optique, la régulation par le marché est vue comme une régulation sociale de l'économie ; soit on voit dans le rapport marchand un rapport purement économique, qui va structurer le social ; en ce cas, le problème théorique est celui de savoir comment est produite la compatibilité entre un ordre

[2] La rigueur voudrait que l'on n'emploie pas le mot, ou alors qu'on l'entoure de commentaires (« certes, ce n'est pas vraiment un marché, bien qu'il semble s'y échanger quelque chose, etc. ») ; et la facilité fait qu'on l'emploiera. Nous parlerons alors de « marché du travail *stricto sensu* », quand le mot sera employé dans le sens de la théorie néo-classique, c'est-à-dire qu'en l'absence d'entrave à la concurrence, l'ajustement des quantités s'y fait par les prix. Pour nous, cette expression désigne donc une construction théorique, et jamais un réel observé. L'expression de « marché du travail *lato sensu* », ou simplement de « marché du travail », désignera ce qu'elle recouvre dans le sens commun : le lieu et les mécanismes d'affectation des individus aux emplois.

social et un ordre économique qui ont chacun leur logique propre de reproduction.

## Le réseau : un substitut à la régulation institutionnelle du marché du travail ?

La socio-anthropologie du travail dans le tiers monde conduit à opter plutôt pour le premier terme de l'alternative. On ne peut pourtant pas réduire la validité de l'hypothèse qu'il constitue à un tiers monde vu comme spécifique ; au contraire, ce dernier nous semble être un terrain qui permet souvent d'avancer plus aisément dans l'élucidation d'un problème général, celui des enjeux économiques de l'organisation sociale.

En effet, dans l'analyse du marché du travail des pays en développement, deux choses sont évidentes : d'une part on ne peut identifier *un* unique marché du travail, tant les mécanismes de circulation et d'usage de la force de travail apparaissent multiples, et déterminés par des facteurs extra-économiques (parenté, ethnicité, religion, etc.) ; d'autre part, le niveau de régulation institutionnelle[3] du marché du travail est faible, en ce qui concerne tant le repérage des qualités de la force de travail que ses conditions d'usage, de rémunération et de protection sociale. Sans que cela permette de nier l'existence d'une classe ouvrière[4], force est d'admettre que les mécanismes d'embauche, d'affectation aux postes de travail, de formation de groupes ou de coalitions ne répondent ni à des déterminations principalement institutionnelles, ni à une logique purement marchande.

L'idée de réseaux a synthétisé ce point de vue ; elle permettait de « coller » avec les résultats de l'usage de plus en plus privilégié des biographies professionnelles : les récits de vie montraient de façon quasi générale que l'on trouvait un emploi (dans l'industrie, dans la fonction publique, mais aussi dans les activités informelles) beaucoup plus au moyen d'informations personnalisées, de recommandations et de faveurs, ou sous une condition d'appartenance ethnique ou politique, qu'en s'adressant à un marché désincarné, matérialisé par des petites annonces, une agence nationale pour l'emploi ou des cabinets de recrutement. Une analyse fine permettait de remonter des canaux d'information ou des rapports de faveur à des réseaux, structurés à l'extérieur du marché du travail mais qui jouent un rôle

[3] Nous ne parlons pas principalement de l'existence de codes étatiques, mais de leur observation effective et du contrôle de cette observation.

[4] En Corée et au Brésil, bien sûr, mais aussi en Afrique noire, comme l'a bien montré l'ouvrage dirigé par AGIER *et al.* (1987).

majeur dans l'organisation de celui-ci et des unités de travail (entreprises ou administrations). L'usage des méthodes classiques de l'anthropologie argumentait merveilleusement ce point de vue : l'enquête sur la trajectoire du travailleur, menée du point d'arrivée au point de départ (rarement l'inverse) permettait de donner corps au réseau et d'expliquer sa logique de fonctionnement et de reproduction, à coup sûr bien différente de celle du marché.

Cependant, sans nier le rôle fondamental de l'idée de réseau dans la caractérisation des marchés du travail dans les pays en développement, une question essentielle ne semble pas résolue pour autant : celle des rapports entre les trois termes du triptyque État-marché-réseau. En effet, il est évident que tout marché du travail *(lato sensu)* fonctionne sur la matrice d'une combinaison variable de ces trois termes. En France, par exemple, on peut admettre que la régulation institutionnelle (y compris à travers les conventions collectives) est prépondérante. Mais cela n'exclut pas l'existence de phénomènes purement marchands[5], ni celle de réseaux (qui peuvent se caractériser par le népotisme, la communauté des origines ou le corporatisme syndical). De même, l'existence des réseaux d'accès à la fonction publique en Afrique noire (ethniques, lignagers, politiques) non seulement n'exclut pas, mais suppose l'existence d'éléments de régulation étatique[6]. Cependant, si l'évidence empirique s'impose, il n'en demeure pas moins une grande incertitude théorique sur le statut respectif de ces trois termes.

Il nous semble que, dans l'ensemble de la socio-anthropologie du développement, c'est encore une idée d'extériorité perturbatrice qui domine : le social vient perturber les mécanismes économiques qui régulent le marché du travail ; par exemple, le recrutement sur une base lignagère dans telle entreprise industrielle africaine sera vu comme dysfonctionnel par rapport à l'efficience qu'aurait produite la mise en œuvre d'une logique purement marchande. L'on assortira immédiatement cette idée d'un commentaire inversé : ce fonctionnement est nécessaire à la reproduction de la communauté lignagère, et le poids de l'exigence communautaire l'emporte sur la logique marchande. On pourrait faire une analyse strictement semblable pour l'analyse des relations entre sureffectifs dans la fonction publique brésilienne et clientélisme politique.

[5] Toujours au sens d'ajustement des quantités par les prix ; par exemple, la pénurie de programmeurs-informaticiens fait monter leur salaire au début des années soixante-dix, et l'excédent le fait baisser quinze ans plus tard.

[6] Comme le montre MÉDARD (1991 : 323-353), pour qui le néo-patrimonialisme suppose un degré minimal d'institutionnalisation de l'État comme condition de la prédation-redistribution des ressources étatiques.

Pour surmonter cet obstacle — la difficulté à théoriser les relations État-marché-réseau —, il faudrait sans doute élargir la problématique de Polanyi, qui montrait que l'État n'est venu ni perturber ni se substituer au marché du travail ; au contraire, l'intervention de l'État est consubstantielle à l'apparition de cette « marchandise fictive », et le développement de la régulation étatique et celui de ce pseudo-marché vont nécessairement de pair. Rompre pleinement avec l'idée d'extériorité de l'économique et du social supposerait qu'on intègre le réseau à cette analyse et qu'on montre que l'intervention de l'État s'appuie sur les réseaux, en même temps qu'elle les met en forme et leur permet de se reproduire. Bref, historiquement comme logiquement, État, marché et réseau constituent ensemble ce qu'on a coutume d'appeler le marché du travail, et la tâche de l'analyste serait de mettre à jour cette intrication et d'en expliquer la variabilité des formes.

## Le rôle des représentations de l'emploi chez les travailleurs « sans qualités »

Notre ambition est beaucoup plus modeste que la production d'une telle « théorie générale ». Elle repose sur un principe méthodologique : celui des vertus heuristiques de l'analyse des marges, principe dont il nous semble que, bien qu'un peu oublié aujourd'hui, il représente une des leçons majeures de Michel Foucault. En effet, nous partirons d'une étude de cas portant sur deux populations « marginales », celle des ouvriers non qualifiés de la construction et celle des employées domestiques en Amérique latine.

Ces deux populations ne sont pas « marginales » au sens populaire en Amérique latine, c'est-à-dire déviantes, délinquantes, voire criminelles (bien que, on le verra plus loin, étant *sans feu ni lieu*[7], le soupçon de malhonnêteté porté à leur encontre soit permanent). Le caractère « marginal » de ces deux catégories de salariés repose sur leur atypicité, non pas par rapport à la moyenne des travailleurs, mais par rapport à l'image du travailleur type qui est construite à la fois par les réglementations nationales, le discours syndical, la littérature savante (la sociologie du travail) et le discours populaire. En effet, d'une part, chacune de ces deux catégories est homogène du point de vue du sexe[8]. D'autre part, l'âge moyen (surtout si on prend en

[7] C'est ainsi que, selon MEYER (1976) se définit le vagabond, au début du XX[e] siècle.

[8] Nous n'avons pas retenu dans l'échantillon les hommes, chauffeurs, vigiles et jardiniers surtout, classés comme employés domestiques, mais qui effectuent des tâches bien distinctes des femmes et qui forment environ 8 à 10 % du total des domestiques. Les femmes ouvrières de la construction sont absentes des chantiers comme des statistiques.

considération, pour les ouvriers de la construction, essentiellement les manœuvres) est faible, et la proportion de migrants récents (qu'il s'agisse de migrations définitives ou temporaires) forte (supérieure à la moitié) ; le niveau d'instruction est bas (en moyenne, inférieur au primaire complet, avec une proportion d'analphabètes qui varie d'un tiers à la moitié) ; la dévalorisation et la stigmatisation (qui comportent souvent des éléments de racisme) sont très intenses, qu'elles soient exprimées par ces travailleurs eux-mêmes ou par les patrons, la hiérarchie, ou l'ensemble de la population urbaine ; les relations de travail sont, généralement, au moins partiellement informelles (au sens de non-paiement des cotisations sociales et d'inobservation des lois qui régissent l'usage du travail : congés, sécurité, salaire minimum, etc.) ; la faible régulation institutionnelle de ces emplois, jointe à des raisons propres à la branche (dans le bâtiment), ou à la nature des relations professionnelles (dans le cas des domestiques) entraînent une forte précarité ; enfin, les relations avec ceux qui dominent immédiatement ces travailleurs (patrons de l'employée, ouvrier professionnel du bâtiment et chef de chantier) sont toujours fortement personnalisées. Ces caractéristiques d'une situation « marginale » n'empêchent pas que ces deux catégories, ensemble, sont plus nombreuses que les ouvriers de l'industrie manufacturière, alors que la littérature qui leur est consacrée par les sciences sociales est dix ou vingt fois moins importante.

Le propos de la recherche sur ces catégories était initialement d'étudier les conditions de l'insertion urbaine de jeunes migrants, avec deux hypothèses de départ ; la première, qui a été largement infirmée, était que ce type de premier emploi urbain jouait un rôle de « plaque tournante » dans les trajectoires socio-professionnelles des migrants[9]. La seconde, que nous développerons ici, était que les représentations du marché du travail jouent un rôle déterminant dans

[9] On verra plus bas quelques raisons de l'infirmation de cette hypothèse ; pour les femmes domestiques, le fait que ce type d'emploi débouche surtout sur des emplois de même nature, ou sur l'inactivité ; pour les manœuvres de la construction, le fait que la mobilité qualifiante est essentiellement interne à la branche ; la sortie de la branche (vers le petit commerce, par exemple) est généralement liée à un chômage temporaire, et peut ramener à la branche en cas de reprise de l'activité.

l'élaboration des stratégies de mobilité (vers la ville, puis au sein de l'emploi urbain)[10].

L'intérêt des deux populations étudiées pourrait être exprimé ainsi par rapport à notre propos : nous sommes devant deux situations (pourtant assez différentes, on le verra) où la régulation institutionnelle du marché du travail est faible ; quand elle existe, elle est soumise à des, ou dépendante de, relations personnalisées. Ainsi, il existe bien une catégorie d'ouvrier qualifié dans le bâtiment brésilien, mais la qualification est conférée par le chef de chantier sur proposition du « professionnel » dont le postulant est l'aide. Ou encore, les employées domestiques ont droit à des congés payés, mais le fait de

[10] Le matériau que nous utilisons est extrait des rapports de la recherche *La mise en forme de la mobilité par l'emploi : les travailleurs du bâtiment et les employées domestiques en Amérique latine*, recherche financée sur la base de l'appel d'offres *Mobilité des hommes et circulation des biens entre ville et campagne dans les pays en développement* du ministère de la Recherche (avec une aide complémentaire de l'Orstom). Cette recherche, qui porte sur ces deux catégories dans trois pays (Brésil, Chili, Colombie), a reposé sur un travail bibliographique et statistique, mais surtout sur huit séries de trente à trente-cinq recueils de biographies professionnelles, effectués par : Christiane GIRARD FERREIRA NUNES (employées domestiques de Brasília), Helena KUME (employées domestiques de São Paulo), Alain MORICE (ouvriers de la construction de João Pessoa), Maria VASCONCELLOS (ouvriers de la construction de São Paulo), Cecilia MONTERO-CASASSUS, Emilia PALMA et Paul VALLEJOS (employées domestiques de Santiago et ouvriers de la construction de Valparaiso), Thierry LULLE (ouvriers de la construction de Bogotá) et Maria VIVEROS (employées domestiques de Bogotá). Les autres éléments (bibliographie, études statistiques, synthèse) de la recherche ont été réalisés par Hélio COSTA LIMA, Pierre HUGETTE, Bruno LAUTIER et Jaime MARQUES PEREIRA. Dans chacun des cas, faute de données précises, il était difficile de former des échantillons représentatifs. Néanmoins, chacun des chercheurs qui ont recueilli les biographies professionnelles a formé son échantillon selon des critères qui, à l'usage, paraissent relativement pertinents. Ainsi, s'agissant des domestiques, pour chacune des quatre études, ont été interrogées environ trente-cinq personnes : quatre ou cinq patronnes, une ou deux syndicalistes ; dans deux cas, des patrons de bureau de placements ; environ cinq ex-employées domestiques ; et environ vingt-cinq employées domestiques, divisées en trois tiers selon les âges (moins de vingt ans ; de vingt à trente ans ; plus de trente ans) ; chacune des classes d'âge était à son tour divisée en deux (domestiques qui habitent ou non chez le patron), selon une proportion de domestiques externes croissante avec l'âge (environ 20 %, 35 % et 50 % pour les trois classes d'âge, proportions qui semblent plausibles dans les pays — comme la Colombie — où existent des données à peu près fiables). Pour les ouvriers non qualifiés du bâtiment, les échantillons sont plus divers ; grossièrement, ont été interrogés un cinquième d'ex-ouvriers non qualifiés (presque tous des ouvriers qualifiés, ce qui introduit un biais difficile à corriger, car les ouvriers non qualifiés qui avaient quitté la branche n'ont pas été interrogés), et quatre cinquièmes d'ouvriers non qualifiés. Ceux-ci se partagent à peu près en deux tiers qui n'ont connu que cette activité professionnelle en milieu urbain, et un tiers qui a connu une autre activité, le plus souvent de commerçant ambulant, qui a suivi généralement la fermeture d'un chantier. Dans deux cas (Bogotá et surtout João Pessoa) un important matériau annexe (sur l'activité de construction, le point de vue patronal et des contremaîtres...) a également été utilisé.

les accorder est considéré comme une faveur, et généralement lié à une grande disponibilité.

Cette très faible régulation institutionnelle signifie-t-elle que nous sommes en présence d'un marché « walrasien » pur, l'État n'intervenant que très faiblement pour perturber les mécanismes d'ajustement marchand ? On s'aperçoit vite qu'il n'en est rien. D'une part, l'accès à l'emploi (avec ou sans migration campagne-ville) répond bien à une logique de réseau, mais un réseau très étroit : mère, sœur, « tante » ou amie (dans le cas des employées domestiques), qui transmettent quelques informations et, dans une minorité de cas, trouvent elles-mêmes l'emploi ; récits épistolaires, téléphoniques ou directs, d'anciens migrants ou d'intermédiaires recruteurs pour les ouvriers de la construction, auxquels se joint un intense bouche-à-oreille sur les qualités et les défauts de telle entreprise ou de tel chef de chantier. Certes, les affiches, les petites annonces et, parfois, les bureaux de placement existent, mais ils jouent un rôle très minoritaire dans l'accès à l'emploi. D'autre part, le niveau de salaire est un facteur très partiel du choix d'un emploi, et surtout de la décision de s'y maintenir. Interviennent des stratégies sur le futur (d'acquisition d'une qualification, par exemple, mais aussi matrimoniales ou d'accès au logement), des relations d'amour ou de haine, ou des facteurs en apparence totalement irrationnels sur lesquels nous reviendrons.

On pourrait alors être tenté de substituer le réseau à l'État comme complément aux mécanismes de marché *(stricto sensu)* pour expliquer le fonctionnement du marché du travail *(lato sensu)*, c'est-à-dire que le réseau apparaîtrait comme l'instrument régulateur en même temps que perturbateur du marché. En fait, nous essaierons de montrer qu'une telle hypothèse est très insuffisante. Certes, la prise en compte des différents réseaux permet d'interpréter une bonne partie des trajectoires individuelles[11] ; mais elle ne permet pas d'expliquer comment l'ensemble des trajectoires « fait système », c'est-à-dire constitue une instance de régulation du marché du travail dans son ensemble. Nous proposerons alors une autre hypothèse, à savoir que c'est d'abord le système des représentations du travail et du marché du travail, système dont les réseaux sont évidemment un des éléments de la reproduction, qui joue ce rôle d'instance régulatrice. On pourrait développer cette hypothèse sous la forme suivante : *les représentations de l'emploi — et d'abord du* bon emploi —, *ainsi que les représentations du marché du travail, sont l'élément déterminant de la structuration et du fonctionnement du marché du travail où se meuvent ces catégories de travailleurs. Ce qui confère ce rôle déterminant aux représentations —*

[11] Mais pas toutes ; dans nos échantillons, un quart environ des migrants, par exemple, étaient partis en ville sans aucun « contact » pour les accueillir.

a priori *purement idéelles — des travailleurs est le fait que, en l'absence de régulation institutionnelle, elles sont la base de la formulation des stratégies (professionnelles, mais aussi résidentielles et matrimoniales) de ces travailleurs. Et c'est l'ensemble de ces stratégies, confrontées à celles des autres acteurs sociaux (principalement les employeurs) qui est la base de la régulation du marché du travail.* Ces stratégies sont axées sur la recherche d'un statut ; mais ce dernier n'a pas d'objectivation institutionnelle précise ; il n'a d'efficace social qu'en tant qu'objet de représentations. Par exemple, une employée domestique se représente elle-même comme esclave ou non, se voit vue comme voleuse ou non. Et c'est ce type de représentations qui explique des trajectoires apparemment irrationnelles, dans la mesure où elles apparaissent souvent comme marquées par la recherche aberrante de déclassements sociaux.

Évidemment se pose le problème du degré de généralité de cette hypothèse, problème que nous évoquerons en conclusion. Pour l'instant, nous nous limiterons à un point particulier, celui du lien entre le rôle des représentations et le tryptique : marché-État-réseau évoqué plus haut. Le rôle prépondérant des représentations des travailleurs dans la régulation du marché du travail est *a priori* indirectement lié au rôle des réseaux dans l'accès à l'emploi, dans la mesure où tous deux paraissent corrélés à une faible régulation institutionnelle du marché du travail. Mais cette liaison connaît des exceptions ; par exemple, les réseaux du syndicalisme corporatif sont au contraire liés à une forte régulation institutionnelle ; dans des cas comme dans ceux des branches fortement corporativisées de l'industrie mexicaine ou argentine, le rôle des représentations individuelles passe au second plan. L'existence de réseaux d'accès à l'emploi ne caractérise donc pas un type unique de régulation du marché du travail ; la régulation par les représentations aussi bien que la régulation institutionnelle passent par de tels réseaux.

La discussion de cette hypothèse du rôle central des représentations implique de passer par une analyse des stratégies et de l'identité de ces travailleurs « sans qualités », ce que nous ferons maintenant, avant de revenir à la question de la caractérisation que cela implique des mécanismes de constitution et de régulation du marché du travail.

## STRATÉGIES DIVERSIFIÉES, IDENTITÉS FRAGMENTÉES

### Des stratégies multiformes, mais contraintes

Si l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie supposent la mobilisation de « capitaux » de nature diverse (économiques, sociaux,

culturels, symboliques, etc.), les deux catégories sociales auxquelles nous nous intéressons sont sans doute celles qui devraient être les plus éloignées de la possibilité de formuler une stratégie. L'errance, le ballottement et la soumission aux aléas du marché devraient suffire à caractériser ces catégories. On ne peut nier que ce ballottement et la précarité existent intensément, mais on peut faire deux remarques. La première est que la précarité ne s'explique pas seulement par la faiblesse de la régulation institutionnelle ou par l'informalité des relations de travail ; à tel point qu'elle paraît parfois « voulue » par les travailleurs. La seconde est qu'errance et ballottement ne sont pas incompatibles avec l'existence de stratégies — professionnelles et extra-professionnelles — qui engagent le long terme. La précarité des conditions de vie à la campagne, qui pousse à la migration, ou celle de l'accès à l'emploi en ville ne font pas de ces travailleurs « sans qualités » des êtres passifs et interdits de choix. Les stratégies ne reposent pas, certes, sur des choix libres ; elles sont contraintes. Mais cela n'autorise en rien, en l'absence de régulation institutionnelle, à faire d'un marché du travail *stricto sensu* le déterminant du destin des individus de ces deux catégories. Ces stratégies se redéfinissent constamment en fonction du degré de maîtrise des contraintes, qui varie rapidement. Mais elles conservent leur nature de stratégie.

Cet extrait du rapport de Morice (1992 : 6) illustre bien cette idée de stratégies sous fortes contraintes :

> « Pour les futurs candidats à l'installation, le scénario est presque toujours identique : on se marie et l'on procrée au pays ; faute de ressources, on vient louer ses bras sur les chantiers de João Pessoa, où l'on dort et mange dans des conditions de repos et d'hygiène exécrables, ce à quoi s'ajoute une constante humiliation due à l'exclusion qu'on ressent de la part de la population *pessoense* ; pour ceux qui viennent de régions assez proches pour autoriser des retours hebdomadaires, horaires et prix des transports exercent un effet dissuasif croissant avec l'âge et l'inflation ; enfin, si pour une raison quelconque ces allées et venues sont impossibles, c'est un casse-tête pour faire parvenir aux siens une portion de la paye : "Si je pouvais faire venir ma famille à João Pessoa, ce serait plus pratique", entend-on. Une part de ces ouvriers ont donc l'œil sur les possibilités d'installation qui se concrétiseront le jour où leur classement comme professionnel qualifié leur apportera un léger mieux financier. Par un effet d'entraînement, une progressive insertion dans les réseaux de la cité leur donnera accès au secteur, plus convoité que celui du salariat, du travail autonome. Dès lors, une stratégie familiale multiforme (quoique précaire) se met en branle : l'épouse se place comme domestique ou lavandière, tandis que, sous sa pression, son mari alterne ou combine les emplois déclarés dans les firmes (pour bénéficier de la protection sociale) et les travaux au noir (d'un meilleur rapport). Les attaches avec le pays ne sont pas toujours rompues pour autant, et les gens vivent des

années sur un espoir de retour — il arrive d'ailleurs que cela se matérialise. »

Ces stratégies multiformes et évolutives sont observables également chez les employées domestiques, avec cette différence substantielle que le « bon emploi » que l'on recherche ne peut se trouver que dans une autre activité, ce qui est logique étant donné que cette activité n'est en aucun cas considérée comme un métier, et qu'on ne peut y échapper à la stigmatisation. Dès la décision de migrer, que celle-ci repose sur le désir d'échapper à l'enfermement familial ou sur la nécessité de nourrir des enfants, apparaît une volonté de « s'en sortir » ; celle-ci pousse à la recherche d'un emploi à demeure au départ, puis d'un emploi de femme de ménage à la journée ou, mieux, d'employée d'une firme de nettoyage, tout cela se combinant avec des stratégies extra-professionnelles.

Ces stratégies, en effet, ne sont pas seulement professionnelles, mais également résidentielles, affectives et matrimoniales ; différents types de stratégie qui peuvent s'imbriquer. Par exemple, une employée domestique de Brasilia pourra chercher à avoir un logement propre dans une cité-satellite, ce qui implique une heure ou plus de transport dans chaque sens, un coût de l'autobus qui représente le quart de son salaire, et évidemment le coût de la construction du logement, alors même que sa patronne lui offre un logement d'un niveau de confort bien supérieur. Le désir d'indépendance joue certainement dans cette stratégie, mais il est surdéterminé par le fait que la possession d'un logement apparaît comme la condition *sine qua non* pour entretenir une liaison durable avec un homme (souvent un ouvrier du bâtiment, lui aussi démuni de logement), qui peut mener au mariage. De même, les stratégies migratoires des ouvriers du bâtiment du Nordeste brésilien vers São Paulo peuvent viser à l'acquisition d'une qualification, mais aussi à la formation d'une épargne pour agrandir l'exploitation agricole familiale[12], ou construire son propre logement urbain au retour dans le Nordeste.

[12] C'est ce que VASCONCELLOS (1992 : 59-60) appelle une « stratégie d'installation provisoire » (opposée aux stratégies « d'installation définitive », « d'aller-retour » et « d'apprentissage social »), qu'elle caractérise ainsi : « c'est celle de ceux qui ont quitté leur lieu d'origine en y laissant leur famille, et qui émigrent vers le Sud à seule fin de se constituer un certain pécule pour améliorer leur condition de vie au pays. Ils sont pour la plupart propriétaires d'une petite exploitation agricole, qui aide la famille à survivre pendant cette période. Pour eux, le bâtiment est un secteur d'activité comme un autre. En fait, ils ne font que rechercher de meilleurs salaires sans être trop exigeants sur les conditions de vie [...]. Cette période de migration leur apparaît comme une simple étape qu'ils consacrent à "gagner de l'argent", à constituer une épargne suffisante pour retourner chez eux avec une somme importante d'argent ».

Ces stratégies multiformes paraissent, au premier degré de l'analyse, pouvoir être différenciées selon leur degré et leur type de rationalité. Certaines stratégies paraissent parfaitement « réalistes », telle celle d'une employée domestique qui planifie l'acquisition de connaissances spécialisées auprès de sa patronne, la formation d'une épargne et l'accès à un prêt, se crée un réseau de clients, pour finalement se transformer en « petite entrepreneuse »[13]. D'autres, au contraire, paraissent carrément irréalistes ou utopiques : migrer vers la métropole et prendre un emploi de domestique, décrit comme provisoire, dans l'objectif de devenir mannequin ou actrice pour une employée domestique, ou de devenir patron à São Paulo, pour un immigrant nordestin, et envoyer ses enfants dans les meilleurs lycées. D'autres enfin semblent franchement irrationnelles, ou même suicidaires, comme celle de cette employée domestique de Brasilia qui, toujours à la recherche du « bon patron », n'a de cesse, quand elle l'a trouvé, d'avoir des exigences de plus en plus inacceptables pour lui, pour arriver à une rupture qui la rejettera sans doute dans un emploi bien pire. Mais, en fait, l'idée de degré de rationalité, ou même l'opposition d'une rationalité économique à un autre type de rationalité (familiale par exemple) n'a guère de pouvoir explicatif. Chacune des conduites, chacun des moments de la mise en œuvre d'une stratégie, renvoie à un ensemble de représentations qui, prises isolément, peuvent paraître incohérentes ou contradictoires, mais dont l'ensemble est cohérent et fait sens.

[13] Parfois les domestiques ont des stratégies tout à fait « schumpeteriennes ». Ainsi, une *congeladora* (femme qui cuisine à domicile des plats qu'elle surgèle) citée par KUME (1993). Dans un premier temps, comme domestique à demeure, elle apprend la cuisine auprès de sa patronne, qui lui demande de congeler les restes ; puis celle-ci lui demande de préparer des plats congelés pour la fin de semaine. La domestique négocie alors avec sa patronne l'utilisation de la cuisine et du congélateur pour préparer des plats surgelés en excédent qu'elle vend aux amies de sa patronne. Elle devient au bout de quelques mois *diarista*, domestique à la journée, et combine un travail de femme de ménage (deux jours par semaine) et de *congeladora* (trois jours par semaine ; ce sont les employeurs qui achètent les matières premières). Cette dernière activité, du fait de sa réputation croissante, mais aussi de longues journées (dix heures d'un travail très intense) lui rapporte au moment de l'enquête 7 000 cruzeiros par jour, alors que le salaire minimum mensuel est de 17 000 cruzeiros (le dollar au cours parallèle valant 270 cruzeiros). Elle a manifestement bien compris que l'appauvrissement relatif des couches moyennes lui créait un marché : dans les ménages d'intellectuels salariés qui avaient coutume d'aller très fréquemment au restaurant, la baisse des revenus impose de restreindre ces sorties. Le manque de temps pour cuisiner, l'absence de « chaîne du froid » industrielle fiable, font que l'emploi de la *congeladora* — qui dans sa journée prépare une dizaine de plats — est malgré tout vu comme rentable.

## Système de représentations et formulations des stratégies

L'extrême diversité de ces stratégies ne s'explique pas simplement par des conditions dites « objectives » (probabilité de trouver tel ou tel emploi à un moment donné de la conjoncture d'une part ; « capitaux » mobilisables de l'autre). Leur formulation repose sur un triple système de représentations : les représentations de soi, les représentations de son activité de travail et les représentations du marché du travail dans sa totalité.

Les représentations de soi sont, dans les deux catégories, marquées très fortement par la stigmatisation sociale constamment rappelée, dans et hors du lieu de travail, et qui apparaît comme un élément déterminant de la mobilité professionnelle. Ainsi, la plupart des manœuvres du bâtiment se définissent eux-mêmes comme des « moins que rien » (« tout le monde peut faire ce boulot », etc.). Les mots qu'ils utilisent pour se désigner eux-mêmes sont, par exemple à João Pessoa (MORICE, 1992 : 17-18), « pion », « petit », « vagabond », « sans valeur », « bandit ». Quant aux employées domestiques, la référence dans leur auto-définition va souvent de l'animal domestique (« mon patron me parle moins qu'à son chien ») à l'esclave, et passe toujours par le mode de la dénégation (« je ne suis pas une voleuse, une prostituée »[14]). Cette représentation de soi dévalorisée s'accompagne d'ailleurs presque toujours (à l'exception de quelques employées domestiques âgées) de l'affirmation du caractère transitoire de leur état.

Dès qu'on sort de l'espace de travail, le refus d'acceptation de son statut est fréquent[15], mais pas généralisé : certaines employées domestiques dépenseront jusqu'à la moitié de leur salaire en cosmétiques et en vêtements, pour ressembler à une « secrétaire » ou à un « mannequin », d'autres non ; certains ouvriers de la construction se laveront soigneusement pour effacer toute trace de ciment avant de

[14] Analysant les représentations que se font les employées domestiques de Brasilia de leur emploi, GIRARD F. NUNES (1993 : 47) les résume ainsi dans son rapport : « On a l'impression que leur emploi ne se construit que sur du négatif. [...]. C'est-à-dire : comme elles sont employées domestiques, elles ne sont pas voleuses, elles sont honnêtes puisqu'elles travaillent pour avoir leur nourriture, elles ne sont pas des vagabonds puisqu'elles ont un lieu fixe de résidence, elles ne vendent pas leurs corps, elles ne demandent pas de faveurs puisqu'elles travaillent, ce ne sont pas des parasites, alors semblent-elles dire, "Que me reproche-t-on ?". ».

[15] « Dans ma famille, c'est très rare qu'il y ait des travailleurs du bâtiment ; aussi j'en ai honte. » ; « je ne dis pas aux filles que je fais ce travail. Quand on me demande ce que je fais, je dis que je travaille dans une fabrique de chaussures, de vêtements », déclarent deux ouvriers de Bogotá interrogés par LULLE (1993 : 76).

sortir du chantier, s'habilleront bien[16], d'autres non. En première analyse, on pourrait penser que cette diversité est totalement liée à la diversité des projets sur le futur, le fait de nier hors du travail son identité de travailleur étant le signe de l'élaboration d'un projet de mobilité de sortie de ce type d'emploi ; ou tout simplement au fait que ceux qui ne cherchent pas à donner le change auraient la contrainte d'épargner pour envoyer de l'argent dans leur famille. En fait, on n'observe aucune relation claire de ce type. Les stratégies matrimoniales seraient un argument plus convaincant. Mais les choses sont un peu plus complexes, et la dénégation de son état par ces signes extérieurs peut être — en l'absence de projet de mobilité — le seul moyen de supporter sa condition[17], la schizophrénie apparaissant comme une véritable « stratégie de survie ».

Ces représentations de soi cohabitent avec des représentations de l'activité de travail qui sont assez cohérentes avec elles, mais fort complexes. Chez les ouvriers du bâtiment, ce n'est pas tellement la dureté physique du travail qui vient au premier plan des commentaires (on s'y attendait avant l'entrée dans l'emploi, et, de toute façon, elle n'est guère pire que celle du travail agricole), ni la relation avec les autres manœuvres, ou le salaire, que les rapports avec la hiérarchie, et particulièrement la hiérarchie immédiate. Un bon chantier est d'abord celui où l'ouvrier qualifié apprend à son aide des tours de main et des techniques, où le chef de chantier reconnaîtra aisément les qualifications[18], où l'on pourra détourner un peu de temps (rarement) ou de matériaux pour débuter une petite activité informelle. Un bon patron d'employée domestique est celui qui parle à l'employée, parfois lui permet de regarder la télévision, voire de manger avec la famille, qui ne fera pas peser sans cesse sur l'employée domestique le soupçon d'être une voleuse[19]. Le « bon patron » est

[16] On les appelle à Bogotá les *rusos* (les « russes »), pour des raisons assez confuses ; ils sont l'objet de discours très critiques de la part des syndicalistes.

[17] Une employée domestique de Brasilia (GIRARD F. NUNES, 1993 : 37), en notant qu'elle gagne plus qu'une employée de commerce, dit alors : « je suis mieux habillée parce que je suis prisonnière ».

[18] LULLE note (1993 : 65) à propos de passage d'*ayudante* à *oficial*, puis à *maestro*, que « dans ces changements successifs de statut, la qualification en soi ne semble pas suffire : les types de relations établies et entretenues avec les supérieurs hiérarchiques, les employeurs, mais aussi les ingénieurs ou architectes qui peuvent remarquer la qualité du travail, ainsi que la valorisation de ces relations en quête de l'obtention de "recommandations" sont au moins autant, sinon plus déterminantes ».

[19] Ce point apparaît dans pratiquement tous les entretiens d'employées domestiques ; comme le dit GIRARD F. NUNES (1993 : 28), qui raconte comment des employeurs laissent des bijoux apparemment « oubliés » pour mettre l'employée à l'épreuve, « l'employée est toujours, et jusqu'à preuve du contraire, une voleuse potentielle ».

donc d'abord défini du point de vue affectif, ou en termes de respect de la personne. Mais le bon patron est aussi celui qui laissera un peu de liberté de son temps à l'employée, qui réduira ce qui pour toutes celles qui demeurent chez le patron est la caractéristique la plus négative de leur état : l'enfermement[20]. Et ce temps laissé libre à l'employée domestique pourra être mis à profit pour suivre des cours de formation.

Toutes ces caractéristiques du « bon emploi » sont extrêmement volatiles. En effet, l'emploi est le plus souvent lui-même précaire ; par exemple, le chantier peut s'achever sans que la qualification du manœuvre soit reconnue, et l'ouvrier de la construction se retrouve Gros-Jean comme devant ; quant aux employées domestiques, leurs récits abondent en anecdotes sur les sautes d'humeur des patronnes, qui prennent le plus souvent la forme d'un rappel à l'ordre sur le statut de l'employée domestique, lorsque la relation affective (avec la patronne ou avec les enfants) brouille les clivages identitaires. Mais les causes de cette volatilité nous semblent être aussi d'un autre ressort : accepter qu'un « bon emploi » puisse être durable, c'est nier tout le discours qui permet de survivre dans sa condition, le discours sur le caractère provisoire de l'emploi (c'est ainsi qu'on peut interpréter les conduites « suicidaires » évoquées plus haut) ; on ne trouve alors l'idée d'un bon emploi durable que chez quelques employées domestiques relativement âgées qui, plutôt que des arguments économiques (le fait — au moins à Brasilia et São Paulo — que les salaires des employées domestiques soient très supérieurs, près du double en moyenne, à ceux d'une ouvrière déqualifiée) font valoir des arguments affectifs (« je fais partie de la famille, j'ai élevé les enfants », etc.). Chez les ouvriers de la construction non qualifiés, il ne peut y avoir de bon emploi durable que dans le cas où il permet de développer une stratégie qui n'a rien de directement professionnel[21].

Les arguments affectifs et objectifs se superposent donc dans la définition du bon emploi, et évoluent de toute évidence avec l'âge.

[20] « Les domestiques à demeure ne sont pas libres... on ne peut parler avec personne, on ne peut pas avoir un copain, un ami, on ne peut pas inviter les copines, on ne peut pas aller voir la famille assez souvent, même s'ils sont malades. Des fois on ne peut même pas aller voir le docteur. » (Margarita, cinquante-deux ans, employée à la journée de Bogotá, citée par VIVEROS (1993 : 24), qui ajoute : « Le contrôle exercé par le patron sur l'employée ne s'étend pas seulement aux tâches à réaliser, au rythme et à l'organisation du travail : il couvre également la vie privée de l'employée, ses relations, l'emploi du temps libre, le nombre et la durée d'appels téléphoniques, etc. »).

[21] MORICE (1992) cite le cas d'un ouvrier — classé manœuvre — qui, chargé de la bétonnière sur tous les chantiers où il travaillait, semblait ne rien faire pour se voir conférer une qualification ; en fait, ce poste clé lui permettait de multiplier les contacts, et d'élargir ainsi la clientèle de sa maison de jeu dont il s'occupait en fin de semaine.

Les stratégies qui se fondent sur cette définition ont autant pour enjeu la résistance à la stigmatisation que l'élargissement des réseaux de connaissance et des opportunités de formation qui fondent l'espoir d'accéder à un meilleur emploi. Mais il apparaît vite que cet espoir n'a lui-même rien d'objectif, et qu'il est vain de tenter d'opposer des visions « rationnelles » et d'autres « irrationnelles » de son propre travail ; les deux types de visions sont inextricablement mêlés.

Quant aux représentations du marché du travail, elles s'amplifient rapidement avec l'ancienneté dans ce type d'emploi, à tel point qu'on peut dire que l'élargissement du champ cognitif est le principal requisit de l'élaboration des trajectoires professionnelles et des stratégies qui les sous-tendent. Dans un premier temps, comme nous l'avons dit, le (la) migrant(e) n'a que des informations très fragmentaires sur l'emploi qui l'attend, les récits entendus avant la migration étant bien entendu embellis du fait même du refus de la stigmatisation de la part de celui qui donne les informations. Si, dans le cas des ouvriers de la construction (qui, dans leur quasi-totalité, dorment et mangent sur le chantier, rappelons-le), l'information sur les conditions de travail et de salaire qui règnent sur les chantiers proches[22] circule assez vite, ce n'est pas le cas chez les employées domestiques, du moins celles « qui dorment »[23] (chez le patron). Mais les rencontres en fin de semaine, le soir, voire sur le pas de la porte, contribuent à former un réseau d'informations certes étroit, mais fort utile, qui sera fortement mis à contribution (et élargi) lors d'un changement d'emploi. Cependant, comme nous l'avons suggéré, les informations recueillies ne peuvent être que partielles, dans la mesure où un déterminant essentiel de la qualité des emplois, les relations personnelles et souvent affectives, est très subjectif et/ou intransmissible.

## Diversité des trajectoires et différenciation sociale

La différenciation sociale au sein de chacune des catégories repose largement sur le degré d'accès aux informations sur le marché du travail propre à ces catégories, d'une part, et sur l'ensemble du marché du travail, de l'autre. Mais, alors qu'il est vite évident que la possibilité de formuler des stratégies et leur contenu dépend

[22] D'une part, les ouvriers « tournent » d'un chantier à l'autre, et les équipes se mêlent au cours de cette rotation ; d'autre part, surtout dans les villes petites ou moyennes, les rues commencent à être désertes à la nuit tombée, et l'on y trouve surtout des ouvriers de la construction qui s'échangent alors des informations, et des employées domestiques (qui font de même) ; les flirts entre ouvriers de la construction et employées domestiques se nouent aussi à cette occasion.

[23] Selon l'expression brésilienne ; les Chiliens utilisent l'expression *puertas adentro*, opposée à *puertas afuera*.

étroitement de l'élargissement de ce champ cognitif, il est rare que cet élargissement lui-même soit relié dans les discours à la pratique du travail ; comme le travail ne peut qu'être mauvais (même si le chef de chantier ou la patronne ne le sont pas), ce travail ne saurait être facteur d'amélioration de sa condition ; ce ne peut être que la chance, le destin ou la volonté qui permettent de s'en sortir (ou, du moins, d'en avoir un espoir réel). Plus que sur les aspects matériels immédiats (salaire, conditions de travail), cette différenciation sociale porte sur les possibilités d'ascension : à travers la reconnaissance d'une qualification sur le chantier pour l'ouvrier de la construction, éventuellement suivie d'une sortie du salariat pour devenir travailleur à son compte (dans le second œuvre), ou même petit patron ; à travers la sortie de l'activité d'employées domestiques pour ces dernières, le plus souvent par l'établissement à son compte (comme cuisinière, lavandière-repasseuse généralement) ou le salariat (femme de ménage salariée d'une entreprise, ouvrière, mais parfois — effectivement — employée de bureau ; mannequin, jamais). Bien entendu, il y a là une différence essentielle entre les deux catégories (ouvriers de la construction et employées domestiques), puisque, dans le premier cas, le changement de statut (le passage à la condition de « professionnel ») peut se faire dans l'entreprise même, alors que, dans le second, le passage au statut de domestique à la journée, parfois spécialisée, se fait presque toujours en même temps qu'un changement d'employeur. Cependant, cette différence de fond peut être relativisée à deux point de vue : d'un côté, ce changement de statut n'est vu que comme une étape dans une trajectoire stratégiquement orientée vers le même objectif ultime : se mettre à son compte. D'autre part, l'échec dans la réalisation d'une stratégie présente bien des similitudes dans les deux cas : passage de quelques mois à une activité d'un autre type (commerce ambulant pour les ouvriers de la construction, salariat comme femme de ménage d'une entreprise pour les employées domestiques sont les plus fréquents dans nos entretiens) puis reprise de l'activité antérieure. Ce qui, en fin de compte, différencie le plus les deux catégories du point de vue des stratégies poursuivies est le rôle dominant des stratégies matrimoniales chez les employées domestiques jeunes (le mariage est annoncé comme devant permettre la sortie de l'activité, alors qu'il est en fait d'abord l'occasion du passage au statut d'employée domestique *diarista*), alors que, pour les ouvriers de la construction, le mariage n'est pas présenté comme devant entraîner un tournant dans la trajectoire professionnelle (il est, bien sûr, présent dans les discours comme incitation supplémentaire à la réussite).

Ces éléments de différenciation sociale structurent les trajectoires et les stratégies ; mais ils n'ont rien d'évidemment « objectif » : tout est soumis à des appréciations subjectives, des témoignages de confiance qui peuvent se révéler erronés, et une vision souvent très mythifiée des effets réels de l'effort individuel, particulièrement en matière de formation[24]. Chez les employées domestiques, l'espoir de suivre une formation professionnelle dans d'autres métiers se révèle en effet largement mythique ; les cours de formation professionnelle supposent d'abord que l'élève ait achevé le cycle primaire complet. La majorité des employées domestiques de Brasilia qui suivent des cours subissent en fait des redoublements multiples de classes primaires, dans l'espoir d'accéder à des cours de dactylographie qu'elles ne suivront jamais ; GIRARD F. NUNES (1993, 36) commente ainsi cette situation : « vouloir l'impossible permet d'alimenter le rêve plus longtemps ».

Les représentations du marché du travail ne sont pas réductibles au degré d'insertion dans un réseau. Dans certains cas, l'insertion dans un réseau peut bloquer l'accès à l'information, comme dans l'exemple de jeunes domestiques migrantes « placées » par une tante dans une famille proche de l'emploi de celle-ci, et étroitement contrôlées par elle. Et il est rare que l'inscription dans un réseau favorise la sortie de l'activité présente. Les exceptions ne sont cependant pas négligeables, comme celle des manœuvres qui ont des contacts avec des petits patrons sous-traitants du bâtiment et en tirent des enseignements pour formuler une stratégie, ou celle de domestiques qui imitent une ancienne collègue avec qui elles sont restées en contact pour s'établir à leur compte. Mais on comprendra que la stigmatisation attachée à ces emplois fait que, pour ceux qui en sont sortis, le seul fait d'entretenir des relations avec ceux qui y sont encore va à l'encontre d'un processus de négation de leur propre histoire. On pourrait alors dire que le réseau — par l'intensité des informations qui s'échangent entre employées domestiques ou entre ouvriers de la construction — favorise souvent la rotation à l'intérieur d'un circuit de mobilité extrêmement restreint et fermé. Cela explique que le taux de renouvellement *(turnover)* apparaisse paradoxalement comme souvent plus voulu par les salariés que par les employeurs et qu'il ait pourtant souvent tendance à ne favoriser en rien l'évasion

[24] Même si des cas, comme celui de la *congeladora* évoquée plus haut, sont bien réels, les possibilités de formation sur le tas des domestiques se sont raréfiées, particulièrement au Chili, comme le note CASASSUS-MONTERO (1992) : « Étant donné qu'au fil du temps, la spécialisation du travail domestique (cuisinière, femme de chambre, *nurse*) s'est estompée, celui-ci n'est plus aujourd'hui la base d'un projet professionnel. Rares sont les employées de maison qui, grâce à leur expérience, atteignent un statut professionnel et social plus élevé. On pourrait donc dire que, au sein de l'activité elle-même, il n'est pas possible de structurer un projet de développement ou de progression professionnel. »

de ce circuit (le passage au salariat dans une autre branche ou à une position de micro-entrepreneur).

## Stratégies des travailleurs et déterminants économiques

Le fonctionnement du marché du travail apparaît comme essentiellement structuré par les stratégies des travailleurs, elles-mêmes constituées sur la base des trois types de représentations mentionnées plus haut. Il n'est pourtant évidemment pas question de nier l'importance des facteurs proprement économiques ; par exemple, dans nos enquêtes, la construction du parlement de Valparaíso ou de l'ambassade de France à Bogotá, où la part de travail qualifié en faisait des chantiers inhabituels, fait que l'embauche sur ces chantiers devient un objectif non pas tant à cause de salaires élevés qu'à cause de la facilité supposée plus grande d'acquérir des qualifications. Plus largement, les variations de l'activité de la branche engendrent des combinaisons de stratégies patronales et ouvrières, qui jouent à la fois sur des facteurs institutionnels et sur l'activité informelle. Par exemple, les employeurs du bâtiment de São Paulo, obsédés par les « fuites » de la main-d'œuvre licenciée en période de basse conjoncture vers le commerce ambulant, réduisent la durée du travail en utilisant le *seguro desemprego* pour indemniser le chômage partiel. Mais ils emploient ces mêmes travailleurs « au noir » une partie du temps de chômage indemnisé.

Chez les employées domestiques aussi, les facteurs proprement économiques jouent un rôle important dans la formulation des stratégies des travailleuses. Par exemple, la forte concentration de diplomates et de hauts fonctionnaires sur le « Plan pilote » de Brasilia tire les salaires vers le haut, ce qui favorise l'appel de jeunes migrantes qui cherchent un emploi de domestique. Plus largement, la conjoncture économique, *via* l'évolution des revenus des classes moyennes, influe profondément sur le volume de l'emploi domestique[25]. Elle influe aussi fortement sur ses formes ; comme la taille moyenne des logements des jeunes ménages de patrons se réduit lors des périodes de crise, ils ont tendance à utiliser la chambre de bonne pour un jeune enfant, et font passer la domestique au statut de « mensualisée

[25] Sur la base d'une étude statistique très détaillée, HUYETTE (1993 : 7) montre que dans les périodes de crise en Colombie (par exemple, en 1984) les employeurs des employées domestiques « à la journée » commencent par baisser les salaires horaires (par le non-réajustement en fonction de l'inflation) ; puis, comme les salaires ont atteint le minimum socialement supportable, ils réduisent le nombre d'heures travaillées tout en réévaluant légèrement le salaire horaire. La reprise économique se traduit beaucoup plus par la croissance du nombre de personnes employées que par l'augmentation des horaires de travail de chacune (et donc leurs revenus individuels).

non à demeure » ; de l'autre côté, les domestiques à la journée (celles qui ont les plus hauts revenus monétaires) ne parviennent plus à trouver d'embauche, et passent également à ce statut de « mensualisée non à demeure ». Puis, avec l'aggravation de la crise (comme au Brésil, ces trois dernières années), on aura une conjonction de deux effets de l'appauvrissement des employeurs : ils baisseront encore le salaire de la domestique, qui ne pourra plus payer le loyer d'un logement propre ; et ils ne pourront plus payer la crèche pour leur enfant ; la domestique se retrouvera « mensualisée à demeure », mais cette fois avec un enfant à garder dans sa propre chambre.

Ces conditions objectives, pour importantes qu'elles soient, ne jouent pourtant un rôle qu'à travers la médiation d'une représentation d'un champ des avenirs possibles et des stratégies mises en œuvre. Les stratégies sont réajustées à la marge, et pour un temps, en fonction de la conjoncture économique. Elles n'en sont pas bouleversées. Les variations des conditions économiques, particulièrement des salaires, sont d'un faible poids dans la régulation de ces marchés du travail car elles ne vont pas remettre en cause, sur le court terme, des stratégies longuement élaborées et qui peuvent porter sur des objectifs tout autres que la maximisation du revenu monétaire. Ce qui donne cette impression de résignation ou de passivité face aux baisses de salaires[26]. En termes d'économie libérale, on pourra y voir le produit d'un excès de rigidité — sur les marchés du travail les plus « dérégulés » qui soient —, pour réclamer encore plus de flexibilité, ce qui touche à l'absurde.

## Représentations de soi et gestion du hasard et de la nécessité

Le mot de « stratégie » que nous avons employé, bien qu'il soit communément utilisé en sociologie, prête à confusion. Dans son origine militaire (sens qu'on retrouve en gestion d'entreprise), il suppose que celui qui formule la stratégie connaît les déterminants structurels de son action, est capable d'évaluer les réactions probables des autres agents qui ont eux-mêmes des stratégies. Utilisé sans précaution en sociologie[27], il risque d'enfermer dans une vision empiriste et subjectiviste, qui ne permet pas de montrer comment font système « des nébuleuses de trajectoires dont la logique est peut-être savante mais rarement maîtrisée » (Morice, 1992). Pourtant, les

[26] Ce qui n'exclut pas l'existence ponctuelle de syndicats combatifs, comme dans la construction à João Pessoa.

[27] Y compris dans l'expression de « stratégie de survie », qui, plutôt qu'une stratégie, désigne l'effet de l'échec d'une stratégie.

conduites des deux catégories de travailleurs « sans qualités » dont nous parlons ont bien une dimension « stratégique », en ceci qu'elles sont centrées sur la gestion de leur stigmatisation, et orientées vers l'acquisition de qualités et de statuts, en jouant sur un ensemble de ressources polymorphes. Mais on ne peut pour autant en conclure que les « bonnes » stratégies sont plus rationnelles que les mauvaises ; chaque stratégie est formulée dans un champ cognitif plus ou moins large, qui détermine, beaucoup plus que la seule cohérence des conduites individuelles, la réussite de la stratégie.

Du point de vue des ouvriers de la construction et employées domestiques, la représentation de l'échec ou de la réussite d'un projet (passé ou futur) relève du hasard et de la nécessité. Le hasard, la chance, Dieu jouent un rôle d'autant plus grand que l'on a, *a priori*, intériorisé sa situation comme sans issue (particulièrement chez les employées domestiques), ce qui les mène souvent à une soumission fataliste et quasi mystique[28] qui n'entrave pourtant pas forcément les possibilités d'ascension ; il faut au contraire être à l'affût des signes que Dieu (ou le destin) ne manquera pas de prodiguer. La nécessité, c'est ce qui a fait qu'on a été obligé par exemple de quitter sa ville de province pour aller à Rio, où l'on a acquis une qualification de professionnel du bâtiment ; ou une grossesse non désirée dans un bourg rural qui a poussé la famille à organiser une migration précipitée de la jeune fille. Les déterminants macro-économiques des trajectoires peuvent relever de l'un ou de l'autre (une fermeture de chantier, le fait que le patron licencie la domestique faute de ressources, peuvent être référés aussi bien à la malchance qu'à « la crise »). Mais le hasard ou la nécessité masquent souvent des stratégies, qui, derrière leur naïveté[29] et leur confusion, montrent bien une réelle connaissance des opportunités d'emploi, et leur mise à profit. L'acceptation de l'errance chez les ouvriers de la construction, par exemple, peut être un faux-semblant qui permet de couper les ponts avec la famille d'origine, voire avec l'épouse, et parfois de fonder un nouveau foyer en organisant — grâce à sa condition professionnelle — l'oubli de ses origines. De même, pour une employée domestique, le fait de tomber par hasard sur une « bonne patronne » qui lui permettra de se mettre

[28] Qui ne s'embarrasse pas des dogmes catholiques, puisque de nombreuses employées domestiques interrogées par GIRARD F. NUNES (1993 : 41) lui disent : « dans une autre vie, j'ai dû en commettre, des péchés, pour avoir une vie comme celle-là ».

[29] Ainsi, plusieurs entretiens d'employées domestiques de Santiago évoquent une stratégie apparemment d'une extrême naïveté de la part de jeunes ouvrières agricoles des vallées fruiticoles autour de Santiago : elles se font délibérément mettre enceintes par un gendarme originaire de la capitale et qui doit probablement y retourner, dans l'espoir d'être épousée et emmenée dans la métropole. Évidemment, le gendarme repart célibataire. Mais la naïveté est peut-être moins grande qu'il n'y paraît, puisque la migration a eu lieu, autorisée et même voulue dès lors par la famille.

à son compte (comme *diarista*, « employée à la journée », spécialisée) est généralement l'occasion de mettre en branle tous les éléments d'une stratégie longuement élaborée.

Le hasard et la nécessité sont donc soigneusement gérés, et cette gestion repose sur des représentations de soi et du marché du travail, représentations sur lesquelles interviennent les structures collectives. Celles-ci ne se laissent voir qu'à travers les conduites et les consciences individuelles, dans la mesure où elles n'agissent pratiquement qu'à travers les représentations de soi et du marché du travail, et elles n'ont pas d'existence propre en dehors des médiations que sont ces représentations et les stratégies qu'elles fondent. La rationalité des choix individuels ne peut alors être appréciée par rapport à l'objectivité des « chances » que tel ou tel individu aurait de mener à bien une stratégie dans le cadre de structures objectives que l'observateur serait le seul à pouvoir mettre en lumière. Bien au contraire, l'ensemble des représentations (de soi, de son travail, du marché du travail), souvent totalement irrationnelles du point de vue de l'observateur superficiel, est constitutif des structures dans lesquelles se déploieront les stratégies. En termes pratiques (c'est-à-dire du point de vue de la façon dont elles détermineront des conduites qui feront système), ces représentations déterminent des tentatives de recomposition de l'identité, qui vont être un maillon essentiel du positionnement sur le marché du travail.

Chez les employées domestiques, comme l'identité professionnelle est totalement déniée, l'identité personnelle se recompose autour du provisoire, lui-même double ; d'un côté :

> « je suis chez une "bonne" patronne, mais je ne vais pas me faire piéger, je ne suis que de passage ; et, pour le montrer à moi-même et aux autres, je vais partir ».

(*a fortiori* si la patronne est « mauvaise », ce qui signifie parfois qu'elle impose à l'employée domestique de faire la vaisselle à l'heure de la *novela* télévisée du soir). De l'autre :

> « bien sûr, je pourrais devenir une "bonne" domestique, négocier salaire et avantages, d'autant plus que mes patrons m'aiment et que je les aime ; mais ce serait m'accepter pour ce que je suis ; or je ne suis pas ce que je suis ».

Ce discours ne se formule évidemment pas ainsi ; les arguments avancés seront plus « rationnels » d'un point de vue économique[30] ;

[30] Comme celui de cette employée domestique de São Paulo, relaté par KUME (1993) qui passe au salariat comme femme de ménage de la cantine d'une usine, voit son salaire divisé par deux, mais énonce comme déterminant principal de sa mobilité l'accès à une retraite qui, dans son cas, sera certainement très inférieure au seuil de survie.

mais, même dans ce cas, l'identité ne peut se reconstruire qu'autour de la négation et du refus de soi-même.

Il y a sans doute là, en plus du facteur évident de l'isolement, particulièrement chez celles qui vivent au domicile du patron, une des origines de la très faible pénétration du mouvement syndical chez les domestiques ; aucune des employées domestiques, sur la centaine de celles qui ont été enquêtées, n'était syndiquée[31]. Pourtant, l'existence du syndicat était connue d'une partie importante d'entre elles, surtout au Brésil où ce syndicat, relayé par la gauche parlementaire, a eu un poids important dans le vote (y compris dans la Constitution de 1988) de mesures qui concernent le salaire et les congés, favorables aux employées domestiques. Mais le syndicat est associé à deux *visions qui limitent le recours qu'on peut y faire* : il est vu soit comme une sorte de service public, qui s'occupe — au sens de la philanthropie chrétienne — d'une population défavorisée, soit comme un réseau formalisé qui peut pallier les déficiences des réseaux informels.

Chez les ouvriers de la construction non qualifiés, ce n'est pas l'identité professionnelle qui est déniée, mais le statut. Dans le cas général, l'auto-revendication est celle du devenir (annoncé comme certain, et statistiquement peu probable) ; l'aide-maçon est « maçon », l'aide-électricien, « électricien », etc. On pourrait sourire devant cette tentative de donner le change à un enquêteur bien au fait des choses de la profession, et qui sait bien que le rôle de l'« aide-maçon » se borne souvent à porter à dos d'homme des seaux de béton, en l'absence d'une grue que le bas niveau des salaires ne rend pas rentable. Mais il y a pourtant là quelque chose de bien réel : l'aide-maçon n'existe pas, sinon par une possibilité de qualification dont la révélation de l'inexistence sera, après la fermeture du chantier, la principale raison de l'énorme rotation d'un emploi à l'autre que l'on observe. Et l'extrême diversité que l'on observe des attitudes par rapport au syndicat (un syndicat très combatif, affilié à la Centrale unifiée des travailleurs [CUT], chez les ouvriers de la construction de João Pessoa, dont il rallie la majorité des suffrages ; un syndicat absent — au moins des discours — à Valparaíso) ne s'explique pas seulement par la capacité organisationnelle très inégale de ce syndicat,

[31] Cette faible pénétration des syndicats est à l'origine de biais analytiques importants. Ainsi, plusieurs études « militantes » sur les employées domestiques colombiennes ont affirmé que les mères célibataires en formaient une part importante, voire majoritaire. Or, l'étude de HUYETTE (1993 : 51) montre que les mères célibataires (en 1988, dans les dix plus grandes villes) ne forment que 6,2 % des domestiques ; l'interprétation qu'il donne de ce biais important tient au fait que les mères célibataires, dans des conditions particulièrement précaires, s'adressent au syndicat comme à un service d'assistance. Et c'est le syndicat qui fournit l'essentiel de leurs informations à ces études « militantes ».

son degré d'implantation ou l'(in)existence d'une centrale autonome. Elle nous semble d'abord liée à la capacité du syndicat à parler, non seulement de la condition de l'ouvrier de la construction non qualifié, mais de son devenir, à intégrer ou non dans son discours revendicatif une trajectoire (qui peut aboutir à la sortie du salariat) et pas seulement un état[32].

Comme toujours lorsqu'on objective un point de vue, l'ensemble des caractéristiques de ces deux marchés du travail spécifiques peut être interprété comme fonctionnel, puisque tout cela « fait système ». Le discours classiquement fonctionnaliste, à propos de l'insertion des migrants (et, plus largement, de la main-d'oeuvre non qualifiée) est de dire que, face à une offre d'emplois déqualifiés, on trouve une offre de travail d'individus jeunes, résistants et disponibles, et que le bas niveau des techniques a finalement une fonction sociale, celle de permettre l'emploi de ce type de main-d'oeuvre[33]. La fonctionnalité inversée serait de dire que les employeurs potentiels « profitent » des caractéristiques socio-démographiques de cette main-d'oeuvre peu exigeante et — éventuellement — que cela bloque tout progrès technique et social[34]. Ces deux optiques nous semblent mener à une impasse; le marché du travail n'est en aucun cas une donnée (première ou seconde) à laquelle va se trouver confronté un individu sans qualités réduit à tout pour survivre. Ce marché du travail est au contraire constitué autour de l'absence de qualités des travailleurs ou travailleuses; ceux-ci n'agissent qu'autant qu'ils se nient pour ce qu'ils sont, et permettent ainsi au « marché » de fonctionner.

## RÉGULATION DU MARCHÉ DU TRAVAIL ET SYSTÈME DE REPRÉSENTATIONS

Dans l'élaboration de l'image de l'*homo oeconomicus*, l'économie néo-classique a toujours qualifié celui-ci d'« utile caricature » et de

[32] À l'inverse, l'insistance mise par le syndicat des employées domestiques au Brésil (affilié lui aussi à la Centrale unifié des travailleurs [CUT]) sur le fait que celles-ci font partie de la classe ouvrière fait que ce discours est perçu comme extra-terrestre.

[33] Costa Lima, dans son rapport (1993 : 12-13) en tire la réflexion suivante : « C'est l'un de ces effets les plus surprenants et les plus pervers que de voir, au Brésil, les syndicats ouvriers se nourrir de la pensée universitaire progressiste et livrer bataille contre la modernisation du bâtiment, contribuant ainsi, d'une certaine manière, au maintien de l'extrême précarité qui caractérise encore cette branche dans le pays. ».

[34] Il ne manque pas, chez les intellectuels de gauche latino-américains, de progressistes pour déplorer que la faible combativité des manoeuvres du bâtiment bloque l'introduction des grues sur les chantiers, ou de lave-vaisselle chez les patrons des employées domestiques.

« fiction rationnelle » ; elle n'a jamais prétendu que le comportement purement économique permettait d'épuiser la description empirique des conduites[35]. Il suffit, après la caractérisation de l'idéal type fictif, de relâcher quelques hypothèses. En matière de théorie du marché du travail, les néo-classiques peuvent relâcher des hypothèses de libre accès à l'information, les régulationnistes néo-keynésiens des hypothèses de flexibilité des salaires ; mais une au moins ne pourra être touchée : l'hypothèse de rationalité.

Dans les cas que nous avons décrits, la question n'est pas de savoir si les individus sont rationnels ou non : ils le sont à l'évidence si l'on se donne une définition *ad hoc* de la rationalité, même si celle-ci n'a rien à voir avec la maximisation d'avantages économiques. Finalement, le fait d'orienter ses conduites en vue de multiplier les occasions de rencontres qui peuvent mener au mariage ou celui de chercher à recomposer une identité marquée par la stigmatisation sociale (à la fois reconnue et refusée) pourraient être définis comme des expressions de la rationalité, même si elles sont bien différentes de celle que propose l'économie néo-classique. On pourrait ainsi sauver l'idée de marché du travail au sens classique, mais un marché du travail un peu particulier en ceci qu'offreurs et demandeurs maximisent des choses bien différentes.

Il nous semble pourtant que cette optique ne permet pas d'interpréter des phénomènes et des comportements du type de ceux que nous avons décrits plus haut. La question de la définition et de la caractérisation du marché du travail ne réside pas tant dans l'existence d'une rationalité des agents que dans la mise en lumière des mécanismes de reproduction et de régulation de ce marché. Le marché du travail *lato sensu* — expression qui recouvre les mécanismes d'intégration et de maintien dans le travail salarié — n'est pas un marché « pur » plus ou moins perverti par l'action des institutions, le caractère imparfait de l'information ou l'irrationalité des agents. Dès lors que la rationalité est multiforme, le problème théorique est de désigner le lieu et les modalités de la coordination des formes de rationalité, alors que les comportements qu'engendre cette diversité sont eux-mêmes très divers. Nous avons essayé de montrer que chacune des trajectoires socio-professionnelles tout d'abord, l'ensemble de ces trajectoires ensuite (les filières de mobilité) constituaient en eux-mêmes ces processus de coordination.

Ces processus de coordination des formes de rationalité reposent sur un système de représentations fort complexe, tant au niveau individuel

[35] Sauf, bien sûr, dans le cas de l'ultra-économicisme totalitaire de Becker, qui trouve pourtant ses limites dans l'appel à la « bio-économie » comme raison ultime de l'inefficacité du marché à mener à l'équilibre.

qu'au niveau collectif, qui structure ce que nous avons appelé marché du travail *lato sensu*. Les caractéristiques d'un marché du travail, telles que le taux de renouvellement *(turnover)*, les bas salaires, ne sont en aucune façon des données premières qui expliqueraient le fonctionnement de ces marchés. Ce sont au contraire — dans les cas étudiés — la stigmatisation et la tentative d'échapper à un statut qui sont aux racines de la rotation et des bas salaires, que le niveau de chômage ou la référence à un « panier » de biens de consommation ne parviennent pas à expliquer. Certes, on pourrait tirer de ce qui précède une interprétation fonctionnaliste un peu paradoxale, à savoir que le marché du travail fonctionne d'autant « mieux »[36] que ses représentations sont diverses et que les sujets qui s'y trouvent n'ont pas des comportements économiquement rationnels. Mais, en aucun cas, cela ne ramène à une hypothèse de sujets atomistiques manœuvrés par des mécanismes d'ajustement marchand sur lesquels ils n'ont pas de prise.

En l'absence de mécanismes d'ajustement proprement marchands, la question théorique centrale est celle de la régulation du marché du travail. Il nous faut tout d'abord préciser le sens de ce mot de « régulation »; nous entendons ici « régulation » dans un sens très extensif ; c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas seulement d'un processus de contrôle de la reproduction selon des normes, qui assure donc une reproduction dynamique d'un système (le marché du travail lui-même). Il s'agit aussi de la reproduction de la condition des agents dans ce système, des caractéristiques de cette condition (au nombre desquelles le salaire), et du mode de coordination de ces agents. En ce sens, on ne peut différencier logiquement « régulation du marché du travail » et « constitution » de ce marché. L'expression la plus rigoureuse, quoiqu'un peu lourde, serait celle de « reconstitution permanente de marché du travail ». À un niveau très grand de généralité, il nous semble qu'on peut identifier trois types de régulation, qui tous trois sont bien éloignés de la figure économique du marché du travail. Le premier type de régulation repose sur des règlements (étatiques) et des conventions (collectives mais aussi privées) ; il a été amplement décrit par les auto-dénommées théories « de la régulation » et « des conventions ». Le second type de régulation repose sur des mécanismes d'allégeance et de promotion internes à l'entreprise (un « non-marché interne »), combinés à des formes de soumission collective (éventuellement chèrement monnayées) à l'hégémonie patronale sur le marché du travail ; on pourrait, un peu caricaturalement, appeler ce type « japonais », dans la mesure

[36] C'est-à-dire mieux du point de vue des employeurs.

où il grossit les traits de la situation de certaines grandes entreprises de ce pays.

Les situations « marginales » que nous avons décrites nous semblent pouvoir permettre de cerner un troisième type de régulation, qui n'a rien, lui, de marginal. Les mécanismes de différenciation des places, et de positionnement des individus dans un système de places, la détermination de leur salaire, l'acquisition et la reconnaissance de qualifications, et aussi la possibilité même de leur survie (physique, mentale et sociale), ne reposent fondamentalement ni sur des règles, ou des conventions, ni sur la soumission à des règles hiérarchiques de fonctionnement du marché[37]. Cet ensemble de processus de régulation repose sur une combinaison de constructions identitaires et de stratégies de recherche (ou de refus) de statuts. Ces constructions et ces stratégies, à leur tour, s'enracinent dans un système de représentations socialement produites (de soi, de son travail, du marché du travail), qu'elles ajustent constamment. La régulation du marché du travail s'opère donc avant tout au niveau social, ce qui n'exclut pas l'intervention de facteurs purement économiques (l'évolution des revenus des classes moyennes ou des crédits publics alloués au secteur de la construction, par exemple). Mais ceux-ci interviennent comme facteur d'ajustement à la marge des stratégies pré-établies des employés et des employeurs, et non simplement comme facteurs d'inflexion de courbes d'offre ou de demande.

Il faut alors revenir au propos méthodologique de Sahlins, et s'interroger sur les fondements sociologiques des comportements économiques ; dans cette problématique (qui dépasse la seule question du marché du travail), la coordination des comportements individuels ne s'établit pas sur la base d'une rationalité commune aux agents, puisque cette rationalité (multiforme) n'est qu'un aspect de ce qui fonde les stratégies. Plus que la rationalité, ce qui unifie le marché du travail, c'est la communauté — chez l'ensemble des travailleurs d'une catégorie — de représentations de son propre futur pourtant objectivement improbables[38]. Une trajectoire socio-professionnelle n'apparaîtra comme réussie que dans les rares cas où la saisie des opportunités économiques sera conciliable avec la gestion de la stigmatisation sociale ; bien souvent, le (la) travailleur(euse) ne pourra que passer à côté d'opportunités d'ascension, voire quitter un

[37] Bien qu'évidemment les individus soient fortement soumis dans leur travail ; mais cela serait tout aussi vrai du taylorisme et ne définit pas en soi un mode de régulation du marché du travail.

[38] Comme l'écrit MORICE, (1992 : 36), c'est « la chimère de la professionnalisation [qui] vient utilement atténuer les effets destructeurs de la précarité quotidienne », et qui permet, par là, au travail sur le chantier de se poursuivre.

« bon emploi », pour, peut-être, tomber dans les positions les plus subalternes, sinon la prostitution. Et, pourtant, ces trajectoires d'échec contribuent à constituer le marché du travail tout autant que celles qui sont réussies.

Pour comprendre pleinement comment le type de coordination des agents que nous avons esquissé forme un système d'emploi, il faudrait identifier la façon dont s'articulent les divers niveaux de détermination macro-économique et macro-sociale de ces trajectoires. Nous en avons mentionnés certains, sans prétendre pouvoir les généraliser ; par exemple, la politisation de la question de la stigmatisation, repérable dans les lois sur les droits sociaux des domestiques ; ou encore la façon dont les politiques d'ajustement modifient le mode d'allocation clientélaire des logements sociaux, ce qui a de fortes répercussions sur les stratégies professionnelles et migratoires des ouvriers de la construction. La perspective d'une analyse générale de ces relations triangulaires (micro-social, macro-social, macro-économique) nous semble être un des enjeux majeurs des sciences sociales dans leur étude des pays en développement (non pas parce que la question ne se pose que dans ces pays, mais parce qu'on ne peut y échapper ; quitte à reposer ensuite la question à propos de pays où l'importance de la régulation institutionnelle l'a fait oublier). Cette analyse des relations entre les trois niveaux pourrait alors permettre de comprendre non pas comment la situation de l'emploi et la pauvreté sont le simple résultat de l'état de l'économie, mais comment l'état de la société structure une économie de sous-emploi et de pauvreté.

## BIBLIOGRAPHIE

AGIER (M.), COPANS (J.) et MORICE (A.) [dir.], 1987. — *Classes ouvrières d'Afrique noire*, Paris, Karthala, 295 p.

COSTA LIMA (H. DA), 1992. — « Migration et emploi dans le bâtiment au Brésil : quel rapport avec les techniques de construction ? » *in* LAUTIER (coord., 1994), 40 p.

GIRARD F. NUNES (Chr.), 1993. — « Trajectoires et stratégies d'emploi — Les employées domestiques à Brasilia » *in* LAUTIER (coord., 1994), 57 p.

HUYETTE (P.), 1993. — « L'emploi domestique dans la Colombie des années 80 » *in* LAUTIER (coord., 1994), 67 p.

KUME (H.), 1993. — « Stratégies, trajectoires et mobilité professionnelle : les employées domestiques de la ville de São Paulo » *in* LAUTIER (coord., 1994), 40 p.

LAUTIER (B., coord.), 1994. — *La mise en forme de la mobilité par l'emploi : les travailleurs du bâtiment et les employées domestiques en Amérique latine*, Paris, ministère de la Recherche et de la Technologie-Greitd-Creppra.

LULLE (T.) et VIVEROS (M.), 1993. — « Migrations vers Bogotá et emploi dans le bâtiment et le service domestique : trajectoires et représentations » *in* LAUTIER (coord., 1994), 95-49 p.

MÉDARD (J.-F.), 1991. — *États d'Afrique noire*, Paris, Karthala, 407 p.

MEYER (Ph.), 1976. — « Le territoire de l'aveu » *in* MEYER (dir., 1976) : 69-82.

MEYER (Ph., dir.), 1976. — *Nomades et vagabonds*, UGE, 322 p. (coll. 10/18).

MONTERO-CASASSUS (C.), 1992. — « Les emplois masculins et féminins d'accès facile : ouvriers de la construction et employées domestiques au Chili » (enquêtes de Emilia Palma et Paul Vallejos) *in* LAUTIER (coord., 1994), 33 p.

MORICE (A.), *1992*. — « Une légende à revoir : l'ouvrier du bâtiment sans feu ni lieu » *in* LAUTIER (coord., 1994), 38 p.

VASCONCELLOS (M.), 1992. — « Les migrants à São Paulo dans le bâtiment : mythes et réalités » *in* LAUTIER (coord., 1994), 67 p.

# Notes de lecture

Philippe COUTY

Paul CREAC'H

**Se nourrir au Sahel. L'alimentation au Tchad 1937-1939**

Paris, l'Harmattan, 1993, ISBN : 2-7384-0792-7, 304 p.

On trouve, au cœur de l'Afrique, une zone de chaos, un ensemble incertain de peuples désunis que la colonisation a laissé se déchirer encore davantage et que l'Indépendance n'a pas réconciliés. Mal connu depuis toujours, peu fréquenté par les faiseurs de thèses et de monographies, lointainement ratissé par les grandes enquêtes statistiques des années soixante, échappant très facilement au cadre à coup sûr inadapté des comptabilités nationales, le Tchad ne cesse pas tout à fait de représenter l'équivalent des blancs que les géographes du XIX[e] siècle dessinaient prudemment au milieu des cartes du continent africain.

Situation peu acceptable, d'autant que si l'on veut bien y regarder d'un peu plus près, l'information sur ce pays composite et fascinant ne manque pas complètement. C'est donc à très juste titre que, depuis environ un an, une association d'intellectuels français et tchadiens s'emploie à mieux faire connaître le Tchad, notamment par la publication d'inédits ou la réimpression de livres introuvables. La collection ainsi créée s'enrichit rapidement. Elle vient de s'augmenter d'une thèse de doctorat ès sciences pharmaceutiques soutenue en 1941 par Paul CREAC'H, devenu professeur à la faculté des sciences de Bordeaux où il a enseigné les sciences de l'alimentation et de la nutrition.

De 1937 à 1939, le pharmacien des troupes coloniales CREAC'H a séjourné dans la région des lacs Tchad et Fitri, ainsi que dans la zone montagneuse du Mongo. C'est là qu'il a rassemblé les matériaux de sa thèse : un inventaire des aliments consommés et des techniques de leur préparation, suivi par des analyses quantitatives concernant la composition chimique et la valeur nutritive des produits. Les données ont été recueillies dans quatre groupes ethniques (des « tribus ») : les Arabes rencontrés entre la capitale et la latitude de Moussoro ou d'Ati, les Kotoko installés sur les rives du Logone et du Chari, les Bilala du lac Fitri et les Hadjerai du Mongo. L'auteur estime qu'à ces quatre groupes correspondent assez nettement quatre régimes alimentaires bien identifiables, qu'il décrit en détail dans les quatre premières parties du livre (la plus importante étant consacrée aux Arabes). Selon une tradition ethnographique éprouvée, le contenu de chaque partie est exhaustif : aliments végétaux de base, de complément, de remplacement ; aliments d'origine animale ; condiments ; boissons ; préparations culinaires ; repas. Rien ne manque, sauf peut-être le poisson fumé qu'on voyait préparer (en 1964) par les Kotoko, encore que la technique fût plutôt propre aux Haoussa, et le *diyeh* (algue bleue ou spiruline) où certains auteurs de projets chimériques voyaient le produit miracle avec lequel la Nasa nourrirait bientôt ses astronautes... Une cinquième et dernière partie donne les résultats des analyses de laboratoire.

Les conclusions de cette recherche sont plutôt rassurantes. Dans l'ensemble, les habitants des quatre zones étudiées semblent se nourrir bien et suffisamment[1], sauf bien entendu le cas de récolte exceptionnellement déficitaire. Les Hadjerä consomment un peu trop de leur mil sous forme de bière, mais les Bilala (et juste après eux les Kotoko, agriculteurs, pêcheurs et un peu géophages) jouissent de régimes alimentaires bien équilibrés. CREAC'H ne porte pas de jugement explicite sur le régime des Arabes : on ne se prononce jamais volontiers sur ce qu'on connaît le mieux.

Dans la version actuelle, revue par le professeur Joseph Tubiana, la thèse se lit facilement et avec profit, surtout si l'on s'intéresse à l'archéologie de ce que les statisticiens appellent les enquêtes budget-consommation (EBC). C'est ici le moment de rappeler tout ce que l'on peut gagner en examinant les expériences pionnières, en ce domaine comme en tout autre. En outre, le côté *period piece* du livre n'est pas sans charme, et il se manifeste le plus souvent de façon imprévue. Tout à trac, CREAC'H nous informe par exemple que nous avons cessé de tenir garnison à Yao, capitale du sultan des Bilala, mais qu'on y trouve encore des vestiges du poste militaire français de 1904. Effectivement, le Tchad ne fut confié à des administrateurs civils qu'en 1920, et le Nord demeura sous contrôle de l'armée française jusqu'en... 1965[2]. Même frisson passéiste quand le pharmacien colonial rend compte avec stupéfaction de la quantité de viande dévorée en un soir (avec autorisation cependant) par les trois Arabes de sa suite. Je n'omets pas la figure obligée sur l'action bienfaisante de l'Administration (avec un grand A) : l'Administration crée des caisses de prévoyance, elle organise des concours agricoles pour encourager les producteurs, elle interdit la fabrication de la bière de mil (!), elle se voit signaler par le Service de santé toute amélioration souhaitable dans le domaine alimentaire. Certes... On peut préférer les savoureux détails ethnographiques sur les jarres à bijoux des dames hadjerä, la suralimentation fastueuse et dûment constatée du sultan Godi et de son familier (« Le Sultan se doit de manger davantage que n'importe lequel de ses sujets »), la chasse aux dipneustes enkystés dans la boue, l'aide dispensée aux amateurs de miel par le petit oiseau appelé *Indicator Sparmanni* « qui présente la particularité de toujours voler vers une ruche », le pillage par l'homme des réserves de graminées (kreb) accumulées dans les fourmilières, et j'en passe...

Qu'on ne s'y méprenne pas : ce n'est pas par goût dépravé du pittoresque facile que je mentionne ces détails, mais pour bien faire sentir à quel point et de quelle manière l'objet requiert pour exister le regard et le discours d'un sujet. Le Tchad opaque n'a commencé à sortir de l'absence que lorsque quelques esprits curieux, armés de *Notes and Queries* ou de son équivalent, se sont employés à inventorier, identifier, décrire, classer. On touche ici à l'essentiel de l'essentiel : le monde est ma représentation, mais Dieu sait si, des macro-économistes mécaniciens aux anthropologues marxistes, les représentations toutes faites n'ont pas manqué de prendre la place d'un univers remarquablement discret. Il était là pourtant, cet univers, il est toujours là. Il ne cesse d'objectiver sa volonté de vivre et de survivre dans une réalité concrète qui renferme, nous dit Schopenhauer, « le dernier secret des choses, comme l'or dans le minerai ».

Alors qu'on ne vienne pas faire de l'ironie à propos des inventaires et des descriptions d'hier et d'aujourd'hui. Leur fréquentation respectueuse et assidue nous conduit à l'intelligence d'un réel composé toujours et d'abord d'objets singuliers, infiniment plus riches que les concepts, et à vrai dire échappant à toute représentation. « Le secret du monde, écrit Clément ROSSET[3], c'est justement le monde : la somme de toutes les explications désirées ne saurait mieux faire que, dans l'hypothèse optimale, coïncider avec le réel qu'elles prétendent expliquer. »

[1] CREAC'H se réfère à la norme de 2 400 cal.j$^{-1}$ par adulte établie en 1936 par la Société des Nations.

[2] M'BOKOLO (E.), 1985. — *L'Afrique au XX$^{e}$ siècle*, Paris, Points-Histoire : 113.

[3] ROSSET (C.), 1979. — *L'objet singulier*, Paris, Éditions de Minuit : 109.

Un dernier mot, en guise de conclusion. CREAC'H, visiblement emporté par l'élan qu'apprécient les jurys de thèse, rend compte d'essais de jarovisation auxquels il a procédé sur des semences de mil *massoukoua*. Jarovisation ? J'ai consulté de gros livres et je vais vous éviter de le faire. La jarovisation (du russe *Jarovœ* : blé de printemps), ou vernalisation, consiste à transformer une céréale d'hiver en céréale de printemps, avec l'espoir d'un gain de rendement. En fait CREAC'H a conservé un certain temps ses grains de mil dans une enceinte à basse température avant de les semer. Sans résultat. Cette affaire n'ajoute rien à l'intérêt de son livre, mais peut-être fallait-il tenter une telle expérience à l'époque.

Rémi CLIGNET

---

Bruce WIEGAND

**Off the Books A Theory and Critique of the Underground Economy**

New York, General Hall-Dix Hills, 1992, 175 p.

---

L'importance croissante que les chercheurs attachent à l'analyse du secteur informel dans les pays en développement contribue à souligner la nécessité d'évaluer la succession des théories proposées pour expliquer cette forme particulière d'économie. Certes, le livre dont il est question ici ne porte pratiquement que sur les États-Unis d'Amérique. Certes, l'auteur emploie le terme *souterrain* plutôt que le terme *informel*. Mais même si l'un et l'autre de ces termes ont été créés par des auteurs américains, l'analyse critique de l'évolution des métaphores qu'ils emploient pour rendre compte de phénomènes limités à une période particulière du système économique de leur pays reste un outil utile aux chercheurs travaillant dans d'autres sociétés. Ces derniers n'hésitent pas en effet à emprunter les théories et les méthodes correspondantes.

Dans la première partie de ce livre superbement documenté, Bruce WIEGAND montre donc comment les changements des théories offertes par les économistes et les sociologues américains reflètent des changements de métaphores, les phénomènes étudiés cessant d'être « *souterrains* » dans le sens d'illicites pour devenir *informels*. Mais l'auteur cherche surtout à expliquer en quel sens ces changements de théorie correspondent à des changements de circonstances économiques. Au départ, les analystes mettent l'accent sur le caractère délictuel des activités de ce secteur, et notamment sur le marché noir, le problème étant d'identifier le profil des délinquants, mais aussi et surtout les facteurs sociaux qui expliquent leurs conduites et leurs succès. Dans un deuxième temps, les analystes mettent l'accent sur le besoin de rendre compte de la nature irréductible du chômage sévissant dans les centres urbains des États-Unis. Du marché noir, la recherche passe donc au profil et aux fonctions du travail au noir. Plus récemment, l'analyse a été essentiellement inspirée par le besoin de justifier la marginalisation croissante de classes moyennes qui veulent soustraire une partie grandissante de leurs revenus au poids d'un système fiscal jugé trop lourd. En d'autres termes, l'analyse passe du travail au noir à l'incapacité de l'État tant à faire rentrer les impôts qu'à les justifier.

Au-delà de cette diversité apparente, WIEGAND montre cependant que la démarche sous-jacente est toujours inspirée par une vue conservatrice des êtres et des gens, les chercheurs

étant incapables de se défaire d'une vue « exceptionnaliste » de l'économie informelle, soit qu'ils lui donnent un caractère résiduel, soit qu'ils lui donnent un caractère indépendant du secteur officiel. Dans un cas comme dans l'autre, tout se passe arbitrairement comme si les explications structurales et leurs tonalités macroscopiques suffisaient à expliquer l'économie « *formelle* », les explications psychologiques servant, quant à elles, à rendre compte de la marginalité des trafiquants, des chômeurs, ou des entrepreneurs (dans le sens schumpeterien du terme).

Dans un deuxième temps, WIEGAND organise systématiquement une revue de la littérature empirique d'abord pour mieux appréhender la diversité des fonctions de l'économie informelle, de la nature des produits ou des services négociés, et enfin des transactions mises ainsi en jeu, mais surtout pour cerner les limites à l'intérieur desquelles cette économie répond aux lois générales qui rendent compte de l'accumulation capitaliste. Cette préoccupation l'amène à faire une comparaison rigoureuse de l'organisation des ateliers de confection clandestins à New York et à Miami d'une part, et de la filière de production et de distribution de la marijeanne et de la cocaïne de l'autre. Cette analyse lui permet de mieux comprendre comment et pourquoi la diversité des contextes sociaux et culturels ne saurait masquer l'homogénéité des concept clés d'une activité capitaliste.

L'intérêt du livre est donc triple. En termes épistémologiques, le livre permet aussi bien de situer la relativité historique des études sur l'économie informelle que d'identifier les défis que représente le terme pour la discipline. En termes sociologiques, l'auteur rappelle constamment qu'une activité économique tout comme son analyse sont souvent à la traîne de l'évolution de leurs contextes respectifs ; ceci, pour montrer à quel point la ligne de partage entre idéologies et théories est difficile à saisir. Enfin, l'auteur donne accès à une littérature souvent mal connue d'un public français. Tant par la qualité de son style que par le caractère incisif et rigoureux de son cadre d'analyse, il devrait permettre aux spécialistes français de l'économie informelle de se familiariser à peu de frais avec les ouvrages les plus marquants de leurs collègues américains.

Bernard CASTELLI

---

Jean-Luc DUBOIS

**Réfléchir pour mesurer. Innovations méthodologiques pour la collecte et l'analyse d'informations statistiques**

DSA. Document de travail n° 7, enquêtes et statistiques, décembre 1992, Washington, Banque mondiale, 45 p.

---

Il est un « mot » dont l'évocation, ou même la simple prononciation, suscite — en règle générale — dans la communauté scientifique des réactions contradictoires allant de l'admiration béate pour la majorité jusqu'à l'envie jalouse (non avouée !) de certains : vous l'avez deviné, il s'agit bien entendu de « La Synthèse ».

Au contraire, ne méritant ni ces excès d'honneur ou d'indignité, la publication récente de Jean-Luc Dubois constitue un exemple concret d'une synthèse réussie, si l'on met derrière ce vocable un effort intelligent pour dégager les enseignements méthodologiques les plus

intéressants d'une expérience, d'une « aventure » (Ph. Couty) telle que celle menée par le groupe Amira[1] depuis 1975.

Au vu de la diversité d'approches des participants et de la qualité des contributions d'Amira, rien n'était moins facile que d'en donner un résumé analytique sans tomber dans les simplifications usuelles de la (même bonne !) valorisation scientifique. À partir de la notion dialectique d'information, le thème des innovations (ou apports) méthodologiques engendrées par Amira est donc abordé en distinguant trois étapes[2].

Tout au long du premier chapitre, la nécessité de recourir à une définition préalable des besoins en information — directement utile aux opérations de développement — s'avère indispensable pour une meilleure connaissance des milieux observés ; de même est mis en valeur le résultat suivant lequel une information fiable s'inscrit avant tout dans un cadre de pensée non ambigu, à l'intérieur duquel la préoccupation pour l'étude dynamique des sociétés en développement joue un rôle fondamental.

Par ailleurs, le recueil des informations/données obéit aussi à une succession de phases de travail (couverture générale, catégorisation des unités statistiques, choix des stratégies d'enquête...) qui, elles-mêmes, ont fait l'objet de critiques débouchant finalement sur une découverte conceptuelle majeure d'Amira : la notion de système d'information dont le contenu révèle : « [...] différentes méthodes d'investigation, chacune cherchant à satisfaire un objectif spécifique, appartenant à un domaine d'analyse précis, articulées *dans le temps par la durée, et dans l'espace par le niveau de représentativité*[3], et mettant en œuvre une stratégie de techniques appropriées... » (p. 16).

Enfin, le dernier chapitre consacré à l'analyse des informations recueillies rappelle combien il est important de bien distinguer, avant même d'entamer les procédures de traitement des données, les unités statistiques des unités d'analyse. En outre, J.-L Dubois prend soin de souligner la complémentarité des données quantitatives et qualitatives pour mieux appréhender le processus de changement social intervenant dans les pays en voie de développement ; à titre de réflexion finale, on citera la conclusion relative à la place du « qualitatif » dans l'investigation : « [...] L'approche qualitative fournit une approche analytique de la réalité socio-économique et des éléments d'explication des processus de développement, notamment en ce qui concerne la formation des décisions et la différenciation sociale. Elle complète alors l'approche quantitative plus axée sur la mesure des phénomènes économiques... » (p. 20).

En refermant ce document, on se surprend à réfléchir sur une expérience qui produit aujourd'hui plus d'interrogations que de formules ou recettes scientifiques. S'il est vrai que la démarche demeure novatrice, on ne peut toutefois s'empêcher de reconnaître les formidables progrès accomplis dernièrement dans la connaissance de la réalité socio-économique des

[1] Amira (Amélioration des méthodes d'investigation et de recherche appliquées au développement) était « [...] un groupe composé d'anthropologues, de sociologues, d'économistes, de planificateurs et de statisticiens... s'étant donné comme objectif de contribuer à l'amélioration des méthodes d'enquêtes et de recherches socio-économiques, en référence aux politiques et aux opérations de développement... » (p. 4). Cette synthèse est la seconde édition légèrement modifiée de la brochure Amira n° 57, parue en 1989. Par ailleurs, la Banque mondiale en a également édité une version anglaise.

[2] Division ternaire structurant également le contenu du document de travail : définir l'information souhaitée, recueillir l'information définie, analyser l'information recueillie. Ajoutons par ailleurs que J.-L Dubois est le co-auteur (avec D. Blaizeau) d'un excellent ouvrage : *Connaître les conditions de vie des ménages dans les pays en développement. Concevoir l'enquête* (t. I, 165 p.), *Collecter les informations* (t. II, 312 p.), *Analyser les résultats* (t. III, 175 p.), Paris, ministère de la Coopération et du Développement, 1989-1990, (coll. Méthodologie), La Documentation Française (diff.).

[3] Souligné de Bernard Castelli.

nations en développement. Mutations surgies depuis l'étape de collecte des données jusqu'à celle de leur analyse ; par exemple, sous le rouleau compresseur de l'informatisation généralisée et de l'utilisation progressive de la télédétection, des améliorations notables ont été réalisées qui ont pris la forme de gains en précision et en rapidité dans les traitements des données (alpha)numériques. Risque permanent dans la recherche en sciences sociales lequel ne réfute pas nécessairement la pertinence des méthodes appliquées mais accentue davantage l'emprise d'un environnement technique agressif sur le temps de production des résultats et sur leur contenu. Si personne ne conteste actuellement la notion de système d'information, tout le monde reconnaît cependant que son application ainsi que son efficacité ont été intensifiées par l'usage de l'informatique.

De plus, et c'est une impression de lecture, la référence appuyée à des travaux relevant essentiellement de la ruralité africaine pose un double problème : d'une part, la possibilité réelle de mettre en œuvre sous d'autres horizons (Asie, Amérique latine...), et après adaptation, des méthodes éprouvées en Afrique. Difficulté d'extrapolation géographique qui puise sa consistance dans un milieu social et culturel différent et renvoie en même temps à une histoire ambiguë, à des problématiques économiques hétérogènes. D'autre part, la carence d'exemples ayant trait aux villes des pays d'Afrique laisse planer un sérieux doute sur une méthodologie à employer de préférence dans les campagnes : même si la mention sporadique du secteur informel atténue légèrement ce malaise, il n'en reste pas moins vrai qu'aucune opération de développement urbain n'est exposée pouvant compenser la présentation de travaux principalement axés sur le secteur rural[4].

En conclusion, malgré les limites évoquées ci-dessus, il s'agit par conséquent d'une synthèse bien faite[5] qui devrait intéresser les jeunes chercheurs intrigués par le travail précurseur d'Amira.

[4] Au début, l'acronyme *Amira* systèmes d'information géographique signifiait d'ailleurs « Amélioration des méthodes d'investigation en milieu rural africain » et cet aspect sectoriel et géographique des études réalisées est toujours resté prépondérant malgré la nouvelle signification donnée au terme Amira (cf. note 1).

[5] J'en veux pour preuve l'intention didactique évidente de l'auteur qui apparaît clairement dans l'existence de trois annexes, d'un glossaire des termes techniques et surtout dans la présence appréciable d'un résumé des principales notes produites par Amira au cours de sa féconde vie scientifique.

Bernard CASTELLI

Paul ROUET

**Les données dans les systèmes d'information géographique,**

traité des nouvelles technologies, série Géographie assistée par ordinateur
Paris, Hermes, 1991, 278 p.

Dès le début, j'aimerais préciser que le contenu de cette note de lecture échappera à la loi du genre, en ce qu'elle ne décrira pas minutieusement la substance du livre retenu. En effet, tant la profusion thématique que la complexité des démonstrations rendraient insipide une exposition détaillée. C'est la raison pour laquelle il m'a paru plus raisonnable de développer quelques opinions critiques surgies de la lecture attentive de cet ouvrage ; à charge au lecteur intéressé par certains domaines précis de s'y référer autant de fois qu'il le désire.

Il s'agit donc d'un manuel sérieux mais non rébarbatif — un de plus me direz-vous — qui aide à mieux appréhender la définition et la gestion des données dans le cadre des systèmes d'information géographique (SIG)[1]. Ouvrage dont l'originalité fondamentale réside dans un effort réussi pour dessiner un tableau des recherches récentes sur ces deux thèmes.

Depuis la production de données localisées préalablement nécessaires à la cartographie automatique jusqu'à leur élaboration graphique, c'est à une véritable invitation au voyage à l'intérieur des diverses catégories de systèmes d'information géographique à laquelle nous convie Paul ROUET. Sans technicisme superflu, le pourquoi et le comment de leur fonctionnement sont présentés tout en mentionnant simultanément les principales difficultés surgies dans la conception, l'actualisation des géo-informations et finalement leur traduction en « modèle de données (carto)graphiques ».

Comme il serait fastidieux d'énumérer ici l'ensemble des thèmes abordés dans ce livre, on relèvera seulement la manière claire et intelligente avec laquelle est analysé le problème ardu de la « géocodification »[2] : en un condensé remarquable (chap. 7.3), la question est traitée sans oublier les développements théoriques et pratiques qu'implique la recherche d'une solution opérationnelle adéquate.

Après la lecture et malgré notre enthousiasme, quelques interrogations demeurent en suspens ; elles ont trait essentiellement aux limites actuelles des systèmes d'information géographique :
— ainsi, même si cela est parfois évoqué dans le texte lors d'un problème technique, il semblerait que l'introduction de la dimension temporelle dans un systèmes d'information géographique soit actuellement la pierre d'achoppement sur laquelle butent les informaticiens et les utilisateurs dans leur travail quotidien : vraisemblablement, l'hétérogénéité des

[1] « [...] Les systèmes d'information géographique (SIG) utilisent des moyens informatiques pour stocker, partager, consulter et manipuler les objets représentés sur les cartes ou les plans (bâtiments, parcelles, noms des rues, lampadaires, canalisations, vannes, forêts...), ainsi que les informations qui leur sont directement ou indirectement attachées (nom et adresse du propriétaire, date de pose ou dernière vérification, débit...)... » (p. 17).

[2] « [...] La géocodification est l'organisation des données qui permet de mettre en œuvre les liens entre les données attributaires et leur représentation cartographique. Plus largement, il s'agit des moyens conceptuels et logiques de lier avec des objets susceptibles de figurer sur un plan, des données alphanumériques localisées et localisables... » (pp. 258-259).

informations géographiques (ancienneté des fonds de cartes par exemple) et le coût de réactualisation de ces données expliquent aujourd'hui une intégration encore peu satisfaisante du temps (données datées) dans les systèmes d'information géographique. De plus, il faut ajouter qu'une ferme et tenace volonté politique — nécessaire au dépassement des obstacles techniques — doit accompagner parallèlement la décision de leur installation ;

— par ailleurs, comme l'option systèmes d'information géographique présuppose une configuration informatique[3] de grande taille (station de travail, tables de digitalisation, imprimantes de tout acabit...), son inconvénient majeur réside dans un coût financier élevé. De manière implicite, c'est reconnaître que l'installation d'un système d'information géographique ne saurait être réalisée n'importe où, dans un environnement socio-économique ne disposant pas toujours du financement et surtout des hommes qualifiés indispensables à la pérennité de sa maintenance et de sa rétro-alimentation (actualisation et gestion des données). À cet égard, on regrettera l'absence de référence à des expériences moins onéreuses autorisant, par exemple, l'éventuelle implantation de systèmes d'information géographique appropriés aux problèmes du milieu urbain des pays en voie de développement ;

— enfin, malgré la puissance et la pluridisciplinarité affichées des systèmes d'information géographique, on reste cependant assez perplexe quant à leurs possibilités réelles de représenter des indicateurs d'ordre économique et social plus élaborés : s'il est évident que les systèmes d'information géographique s'avèrent utiles pour l'étude des recensements nationaux (manipulation d'une masse de données importantes), il faut souligner néanmoins que — *en fonction des niveaux d'analyse retenus* —, le recours à des enquêtes géographiquement situées demeure encore le passage obligé vers une meilleure connaissance des phénomènes socio-économiques complexes dans l'espace.

Malgré ces réserves, cet ouvrage pédagogique — dans le sens noble et agréable du terme —, offre un panorama exhaustif de la problématique tout en laissant entière liberté au lecteur attentif pour approfondir des sujets d'intérêt personnel.

[3] Sans oublier bien évidemment le prix du travail (temps hommes/machines) consacré à la collecte, la digitalisation et la gestion de données géographiques dans un système d'information géographique !

# RÉSUMÉS

Claude ROBINEAU, « Anthropologie économique et marché ».

Le présent texte se propose de reprendre deux textes importants de la littérature anthropologique consacrée aux phénomènes du marché et au développement de son économie dans les sociétés qu'elle concerne.

L'économie a développé le concept de marché à travers les aspects formels de la demande et de l'offre de biens. L'anthropologie économique met l'accent sur les conditions humaines et sociales de la formation des prix à travers les marchés, l'usage de la monnaie et les formes de l'activité marchande. La conception de l'économie en tant que processus institutionnalisé, celle de commerce administré et de places commerciales privilégiées sont des termes qui mettent l'accent sur la substance de l'économie.

MOTS CLÉS : Marché — Institution — Monnaie — Argent — Marchés — Échanges — Commerce — Intégration économique.

Serge LATOUCHE, « Marché et marchés ».

L'usage du mot *marché*, pour désigner à la fois des échanges concrets limités en un lieu donné et un mode abstrait de circulation centralisé de tout ce qui est susceptible d'être désiré, est source de confusion mais révélateur de l'impérialisme de l'économie. On présuppose implicitement que tout échange est un marché, on attribue plus ou moins à tout marché les vertus du Grand Marché de la théorie économique. Cette extension abusive tient à la tendance à la généralisation universelle inhérente au rapport marchand. Le triomphe de l'économie de marché semble la réponse à tous les problèmes. Or, rien n'est moins assuré que ce triomphe dans les faits ; tout montre que le marché concurrentiel ne possède ni les vertus autorégulatrices, ni les effets bénéfiques dont la théorie libérale le crédite. En revanche, ces croyances ont des effets ravageurs sur le bien-être des sociétés du Nord et du Sud.

En analysant l'émergence des marchés concrets, le triomphe apparent du marché généralisé et les limites de l'omni-marchandisation du monde, l'auteur s'efforce de démystifier le culte du Marché tout en plaidant pour une redécouverte des marchés.

MOTS CLÉS : Marché — Théorie économique.

Hervé DEFALVARD, « Marchés et développement économique ».

L'objet de cet article est de s'interroger sur le sens à accorder au marché dans son lien, unanimement reconnu aujourd'hui, au développement économique. Sa thèse est de montrer, à travers l'esquisse d'une micro-économie hétérodoxe du développement, que les marchés qui supportent le développement sont des marchés où interviennent en tant que groupes des firmes capitalistes dont la logique de reproduction est une logique de développement. De tels marchés, sur lesquels des hiérarchies sociales se bâtissent, supposent un pouvoir politique adapté qui s'identifie au capitalisme pour en devenir la méga-entreprise. En outre, les marchés capitalistes se conjuguent aux marchés traditionnels, sur lesquels leurs acteurs sans pouvoir continuent de s'inscrire à l'intérieur d'ordres sociaux dont le pouvoir est étranger aux relations de marché. Dans ce cadre, le mal-développement des économies au sud du Sahara s'interprète

comme l'impossible émergence de firmes capitalistes en raison de la sujétion des entreprises à l'économie politique de la rente et à son État rhizome.

MOTS CLÉS : Marché — Théorie économique — Développement.

Alain VALETTE, « Marché et ajustement structurel. Le mariage tumultueux d'un couple célèbre ».

Dans leur tentative de réforme en profondeur des économies africaines, les politiques d'ajustement structurel font en permanence appel aux mécanismes du marché. Cette invocation trouve son origine dans les fondements néo-libéraux du modèle et dans une critique de l'interventionnisme étatique antérieur. Pourtant, à l'épreuve des faits, cette référence omniprésente est largement battue en brèche. Les mesures de libéralisation, même accompagnées de grands débats nationaux, demeurent souvent superficielles. Quant aux effets des mécanismes concurrentiels, ils sont loin d'avoir l'efficacité et les automatismes annoncés, du fait de comportements inattendus ou de structures économiques spécifiques.

MOTS CLÉS : Afrique — Économie de marché — Entreprise — Industrie — Politique économique — Programme d'ajustement structurel.

Michel HUSSON, « Les fausses évidences du marché. Le cas de l'Accord de libre-échange nord-américain ».

L'Accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et le Mexique est souvent présenté comme le moyen pour ce dernier pays de renouer durablement avec la croissance grâce à l'ouverture sur le grand marché ainsi constitué. Pourtant, la ratification du traité n'ouvrira pas une nouvelle période, mais représentera plutôt l'achèvement d'un processus engagé depuis plusieurs années. On peut considérer au contraire qu'il a eu le temps de porter ses fruits et que son manque de cohérence apparaît d'ores et déjà dans la montée du déficit commercial, que l'investissement étranger ne réussit pas à compenser.

MOTS CLÉS : Mexique — Intégration régionale — Libre-échange — Croissance économique — Commerce international — Marché.

François ROUBAUD, « Où est le marché ? Réflexions à partir d'un exercice de modélisation comparée Afrique-Amérique latine ».

Aujourd'hui, la science économique se résume de plus en plus à l'étude des mécanismes de marché. Les modèles d'équilibre général calculable, dont l'usage se répand en Afrique, placent l'ajustement des marchés par les prix au cœur de leur formalisation. Les politiques de développement convergent pour favoriser l'émergence de la logique du marché. Pourtant, les macro-économistes savent peu de choses sur les véritables lieux d'existence du Marché dans les pays en développement.

En comparant les données empiriques sur deux types de marchés (le marché des biens et le marché du travail) et sur deux continents (Afrique et Amérique latine), l'auteur s'interroge sur la validité des hypothèses retenues par les macro-économistes pour décrire le fonctionnement des marchés, et il tente d'évaluer le degré de flexibilité des prix dans différentes économies en développement.

MOTS CLÉS : Modélisation — Marché du travail — Afrique — Amérique latine — Marché — Flexibilité — Ajustement structurel — Chômage — Secteur informel.

Norbert HOLCBLAT, « Pays de l'Est : vers le marché réellement existant ».

Après l'ébranlement politique de la fin 1989 en Europe centrale et en Europe orientale, le premier semestre 1990 a été marqué par un grand optimisme dans les institutions économiques internationales et chez les nouveaux dirigeants des États de la région quant à la possibilité d'une transformation rapide des économies et des sociétés, qui

permette la mise en place d'« économies de marché » calquées sur le modèle des pays capitalistes développés. Les problèmes sont en fait considérables (récession de la production, difficulté de l'implantation effective d'une régulation par le marché et de la privatisation du secteur d'État).

La situation des pays de l'Est est analysée à partir de l'hypothèse de leur entrée dans une période de transition vers le capitalisme dont on ne peut considérer qu'elle est achevée dans aucun pays de la zone. Les difficultés du processus ne peuvent s'analyser seulement en terme d'héritage de l'ancienne structure mais renvoient aussi au caractère « non naturel » de l'économie de marché. La mise en place des conditions générales de fonctionnement d'une économie capitaliste suppose à la fois le démantèlement de l'ancien système et l'instauration d'un nouvel ordre économique ; sur ce dernier point, des oppositions existent quant au rôle de l'État et aux potentialités du secteur informel. De nombreuses incertitudes demeurent donc sur la suite du processus. Le type d'économie de marché qui pourrait se mettre en place serait donc peu porteur de développement économique et social.

MOTS CLÉS : Capitalisme — Économie de marché — Europe de l'Est — Marché — Récession — Transition.

Jean-Marc GASTELLU et Epifanio BACA TUPAYACHI, « Le marché dans les économies paysannes ».

Une confusion apparente masque aussi bien les droits fonciers que les relations de travail dans des économies paysannes du Sénégal, de Côte-d'Ivoire et du Pérou. Elle s'explique autant par l'organisation interne de ces sociétés que par le type de marché qui les caractérise. Ce dernier se comprend par les politiques agraires menées de 1960 à 1980. La mondialisation des programmes d'ajustement structurel, qui tendent à la généralisation d'un marché à concurrence parfaite, est en pleine contradiction avec ces politiques.

MOTS CLÉS : Marché — Paysannerie — Politique économique — Terre — Travail — Salaire — Développement — Côte-d'Ivoire — Pérou — Sénégal.

Yves GUILLERMOU, « Marchés, État et logiques paysannes en Algérie ».

Le cas de l'Algérie illustre la complexité des rapports entre marché, État et paysannerie. Les paysans algériens sont confrontés à divers types de marchés, tant pour l'accès aux moyens de production et pour la vente de leur force de travail que pour l'écoulement de leurs produits. L'action conjuguée de ces différents marchés perturbe les formes traditionnelles d'organisation, impose de nouvelles logiques et place les petits producteurs en situation de dépendance croissante. L'intervention de l'État, qui répond à des objectifs divers, donne des résultats inégaux et contradictoires, à l'avantage ou au détriment de la paysannerie. Mais la politique actuelle de « libéralisation » sur fond de crise économique peut difficilement répondre aux besoins de la majorité.

MOTS CLÉS : Algérie — Marché — État — Paysannerie — Terre — Dépossession — Mécanisation — Salariat — Dépendance.

Emmanuel FAUROUX, « Les échanges marchands dans les sociétés pastorales de l'ensemble méridional de Madagascar ».

Les éleveurs de bœufs de l'ensemble méridional de Madagascar ont développé depuis très longtemps des échanges avec des groupes voisins qui pratiquent d'autres activités, mais le rôle de ces échanges dans les mécanismes d'accumulation est toujours resté mineur. La colonisation n'a pas réussi à imposer la généralisation des rapports marchands. Le marché existe mais il souffre de graves dysfonctionnements. Les rapports marchands, tels qu'ils fonctionnent, ont pour effet de ponctionner les systèmes de production locaux. Les difficultés apparues depuis 1972-1975 ont suscité des stratégies de survie qui utilisent tantôt le retour à l'isolement et à l'autosubsistance,

tantôt le recours au marché. Celui-ci s'opère alors dans des conditions désastreuses qui aggravent encore les dysfonctionnements du système et qui incitent les paysans à se maintenir à l'écart.

MOTS CLÉS : Ensemble méridional de Madagascar — Marché — Rapports marchands — Système de production pastoral extensif.

Pascal LABAZÉE. « Producteurs, consommateurs et marchands du Nord ivoirien : aspects de la construction sociale des relations d'échange ».

Trois activités dans la région de Korhogo (riz étuvé, marchandises générales, contrebande de tissus) sont ici étudiées sous l'angle de leur fonctionnement et des revenus qu'elles procurent.

Ces marchés et ces circuits, loin d'être spontanés, sont socialement construits et entretenus par des agents soucieux de créer des espaces d'échange rentables. Ils y parviennent en soumettant à des visées strictement économiques des ordres sociaux et culturels, certes inégalitaires et coercitifs, mais qui, malléables, s'ajustent finalement à l'impératif de rentabilité.

MOTS CLÉS : Marchés — Contrebande — Marge — Rente — Tribut — Côte-d'Ivoire — Korhogo — Investissements sociaux — Conversion de capitaux.

Agnès LAMBERT et Johny EGG, « Commerce, réseaux et marchés : l'approvisionnement en riz dans les pays de l'espace sénégambien ».

Les politiques de libéralisation généralisées en Afrique de l'Ouest dans les années quatre-vingt n'ont pas modifié les formes de structuration anciennes en réseau des opérateurs ouest-africains. Deux études de cas, qui concernent l'importation du riz en Gambie et en Guinée, sa commercialisation et sa réexportation sur le Sénégal et sur le Mali, mettent en évidence les modes d'organisation des acteurs. Les conséquences de l'organisation des commerçants en réseaux et en relais sont, d'une part, le fonctionnement oligopolistique du marché du riz et, d'autre part, la segmentation des marchés, car les grands opérateurs ont une capacité d'entente et de négociation pour agir sur les prix et pour se partager le marché — une région ou un secteur d'activité. Dans un contexte où l'importation et la commercialisation du riz du marché mondial représentent une rente à partager entre acteurs dominants (grands commerçants, administrations), les États des pays de la Grande Sénégambie, de par leurs modes complexes de légitimation interne (voir l'histoire des relations commerçants-États à travers les politiques commerciales), occupent une place centrale dans les dynamiques d'accumulation et dans l'organisation des marchés.

La rationalité économique des acteurs marchands ouest-africains n'est pas libre de toute détermination sociale mais repose au contraire sur des logiques familiales, religieuses et politiques. Ainsi, la réalisation de profit et l'accumulation requièrent des investissements dans la sphère politique et religieuse.

Le mode d'organisation en réseau couvre le risque par un ensemble de structures et de pratiques ; il assure la circulation des marchandises et celle de l'information, il garantit les conditions de transaction et il permet, grâce à l'entente entre patrons de réseaux, une certaine régulation des marchés.

MOTS CLÉS : Marchés — Réseaux marchands — Commerce par relais — Riz — Oligopole — Prix — Segmentation des marchés — État — Logiques sociales.

Robert VUARIN. « L'argent et l'entregent ».

La vie quotidienne des habitants de Bamako est marquée par la recherche de moyens économiques de subsistance et l'accumulation d'un capital relationnel ; ces deux quêtes, qui se conditionnent réciproquement, se croisent dans les cérémonies familiales, où s'expriment l'intensité des dépenses et de la sociabilité.

# ABSTRACTS

Claude ROBINEAU, "Economic Anthropology and Market".

This text refers to two important works of anthropological literature on the subject of market phenomena and the development of a market economy in the societies concerned.

Economics have developed the market concept through formal aspects of supply and demand for goods. Economic Anthropology emphasizes the human and social conditions of price making through market-places, uses of money, and forms of merchant activity. The idea of economics as an institutionalised process, of administrated trade and "ports of trade", are terms which underline the substance of economics.

KEYWORDS: Market — Institution — Money — Currency Market-places — Exchanges — Trade — Economic Integration.

Serge LATOUCHE, "Market and markets".

The use of the word market, meaning both limited, concrete exchanges in a given place and a centralized, abstract mode of circulation of everything possibly desirable is confusing but reveals the imperialism of economics. Any exchange is implicitly considered as a market, and any market is attributed more or less with the virtues of the Great Market of economic theory. The tendency to universal generalization inherent in merchant relations leads to this excessive extrapolation. The triumph of the market economy appears to be the answer to all problems. However, this triumph is in fact quite uncertain: everything tends to demonstrate that the self-regulatory virtues and beneficial effects credited to the competitive market by the liberal creed are lacking. On the other hand, these beliefs have devastating consequences on the welfare of northern as well as southern societies.

Through analysis of the emergence of real markets, the apparent triumph of the generalized market and the limits of world omni-merchandising, the author strives to demystify the market cult while advocating a rediscovery of markets.

KEYWORDS: Market — Economic Theory.

Hervé DEFALVARD, "Markets and economic Development".

This article reflects on the meaning of market and on what is nowadays unanimously recognised as its relation to economic development. Its aim is to demonstrate, through the description of a heterodox microeconomy of development, that the markets which stand up to development are those markets where capitalist firms, acting as groups, whose logic of reproduction is a logic of development, intervene. Such markets, on which social hierarchies build, presuppose a suitable political system identifying with capitalism so as to become its mega-enterprise. On the other hand, capitalist markets combine with traditional markets whose powerless participants still belong to social orders whose power is foreign to market relations. In this framework the halting development of the sub-saharan economies is attributed to the impossibility for capitalist businesses to emerge because of the subservience of enterprises to a political economy of annuity and to its rhizome state.

KEYWORDS: Market — Economic Theory — Development.

Alain VALETTE, "Market and structural adjustment, the stormy marriage of a well-known couple".

The policies of structural adjustment constantly make reference to market mechanisms in their endeavour to remodel African economies. The neo-liberal basis of the model and criticism of previous former state interventionism are at the roots of this invocation. However, when put to the test, this ever present reference does not really hold up. Even when backed up by great national debates, liberalization measures often remain superficial.

As for the effects of competitive mechanisms, they are far from achieving the efficiency and automatism predicted, in the face of unexpected behaviour or specific economic structures.

KEYWORDS: Africa — Market economy — Enterprise — Industry — Economic policies — Structural adjustment program.

Michel HUSSON, "The fallacious evidences of the market. The case of the North American Free Trade Agreement".

The North American Free Trade Agreement between Canada, the United States and Mexico is often presented as the means for this latter country to resume stable growth by opening into the newly constituted North American market. However, the ratification of the agreement will not open a new period but will rather represent the completion of a process started several years ago. One might consider that, on the contrary, this process has had time enough to bear fruit and that its lack of coherence now appears as a factor in the growing external deficit which foreign investment is unable to counterbalance.

KEYWORDS: Mexico — Regional Integration — Free Trade — Economic Growth — International Trade — Market.

François ROUBAUD, "Where is the market? Remarks on an example of comparative macro modeling: Africa/Latin America".

Economic science today increasingly comes down to studying market mechanisms. The models of computable general equilibrium which are becoming popular in Africa, place the adjustment of markets through prices at the centre of their formalization. Development policies agree in promoting the emergence of market logic. Nevertheless, macro-economists know little about the real extent of the Market in the developing countries. The author questions the validity of the assumptions by macro-economists in explaining the mechanisms of markets. He tries to evaluate the flexibility of the price range in various developing economies, and compares empirical data from two types of markets — the goods market and the labour market — on two continents : Africa and Latin America.

KEYWORDS: Modelisation — Labour market — Africa — Latin America — Market — Flexibility — Structural adjustment — Unemployment — Informal sector.

Norbert HOLCBLAT, "Eastern Europe: towards the real existing market".

After the political upheaval at the end of 1989, the first half of 1990 in Central and Eastern Europe was marked by great faith in international economic institutions. The new leaders of the region's states were optimistic about the possibility of rapid economic and social changes that would lead to the development of market economies modeled on prosperous capitalist countries. However, the problems are considerable: slowing down of production, difficulties in implementing regulation through the market, and difficulties in privatizing state enterprises.

The situation in the Eastern Europe countries is analyzed on the assumption that they have entered into a transition period leading to capitalism. However, none of the

countries in the region has yet completed this transition. The difficulties of the process cannot be analyzed merely in terms of a legacy of the old system, the "unnatural" character of market economy must also be taken into account. Setting up the general operating conditions of a capitalist economy means both dismantling the old system and adopting a new economic order. On this latter point, strong disagreement exists as to the role of the state and the potentialities of the informal sector. The continuation of the process remains unclear in many ways. The sort of market economy that could develop would not contribute to a significant social and economic growth.

KEYWORDS: Capitalism — Market Economy — Eastern Europe — Market— Recession — Transition .

Jean-Marc GASTELLU and Epifanio BACA TUPAYACHI, "The market in peasant economies".

An apparent confusion in land rights and in labour relations exists in some peasant economies of Senegal, Ivory Coast and Peru. The explanation lies in their internal structure and type of market, which has been influenced by agricultural policies between 1960 and 1980. The globalization of structural adjustment, that tends to generalize a fully competitive market, is a threat to these economies.

KEYWORDS: Market — Peasantry — Economic Policy — Land — Labour — Wages — Development — Ivory Coast — Peru — Senegal.

Yves GUILLERMOU, "Markets, State and peasant Logics in Algeria".

The case of Algeria is a fair illustration of the intricate relationships between markets, state and peasantry. The Algerian peasants are confronted with various types of markets, including those for factors of production and even sale of labour power as well as sale of farm produce. The convergent impact of these different markets disturbs the traditional forms of organization, imposes new logics and puts the small farmers in a situation of increasing dependency. The intervention of the state, responding to diverse objectives, gives unequal and contradictory results, in favour or to the prejudice of the peasantry. But the present "liberal" policy in a context of economic crisis can hardly meet the basic needs of the majority.

KEYWORDS: Algeria — Market — State — Peasantry — Land — Dispossession — Mechanization — Wage Labour — Dependency.

Emmanuel FAUROUX, "Market Exchanges in pastoral Societies in Southern Madagascar".

Cattle rearers in the southern regions of Madagascar a long time ago developed exchanges with neighbouring groups that were practising other activities, but the role played by these exchanges in accumulative mechanisms has always been minor. Colonisation did not manage to generalise market relations. Although the market does exist, it suffers from considerable malfunctions. Market relations in their present form tap local production systems. The difficulties which have appeared since 1972-1975 have led to survival strategies using either a return to isolationism and autosufficiency, or the implementation of a market system. The latter operates under catastrophic conditions which further exacerbate system malfunction and dissuade peasants from getting involved.

KEYWORDS: Southern regions of Madagascar — Markets — Market forces — Extensive pastoral production system.

Pascal LABAZÉE, "Producers, consumers and merchants from the Northern Ivory Coast: Aspects of the social construction of exchange relation".

Three activities (steamed rice, general goods, fabric contraband) in the region of Korhogo are examined here both as regards their functioning and the revenue they

generate. Far from being spontaneous, these markets and networks are socially constructed and maintained by agents eager to create profitable exchange areas. They attain their ends to the extent that social as well as cultural orders — although non egalitarian and coercive — give in and finally comply in the name of profit to the strictly economic goals they are submitted to.

KEYWORDS: Markets — Contraband — Margin — Revenue — Tribute — Ivory Coast — Korhogo — Social Investments — Capital Conversion.

Agnès LAMBERT and Johny EGG, "Commerce, Networks and Markets: Rice supply in the countries of the Senegambian area".

During the eighties, the policies of liberalization throughout West Africa did not alter the ancient modes of network structuration of West African operators. Two case studies concerning the importation of rice to Gambia and Guinea and its marketing and reexportation to Senegal and Mali reveal the participants' methods of management. The organization of merchants into networks and relays leads the rice market to function as an oligopoly as well as to a segmentation of markets, since big operators have the capacity to make deals and negotiate to influence prices and divide the market among themselves, whether an area or an activity sector.

In a context where the importation and commercialization of rice from the world market generates a revenue shared between dominant participants (powerful merchants and administrations), and because of their intricate internal legitimation systems (see the history of Merchant/State relations throughout commercial policies), the states of the Senegambian countries are central to the dynamics of stockpiling and the organization of markets. Far from being free of social determinants, the economic rationality of West African merchants resides in family as well as religious and political ties. Therefore, making profit and amassing gains requires investment in the political and religious arena. The network organization covers risks through a number of structures and customs. It ensures the circulation of goods and information, guarantees operating conditions and ensures a certain market regulation thanks to a mutual understanding between network bosses.

KEYWORDS: Markets — Trade Networks — Relay Trade — Rice — Oligopoly — Price — Market Segmentation — State — Social logics.

Robert VUARIN, "Money and Connections".

The daily life of the inhabitants of Bamako is determined by the quest for economic means of livelihood and making useful connections. These two interdependent quests are revealed at family gatherings, where much spending and socializing occurs.

The article attempts to understand women's ceremonial activities by using two theoretical models describing the interaction between economic and social life, the first of which describes their convergence in archaic societies (Polanyi and Dumont) and the second their conversion in modern societies (Bourdieu). It concludes with the identification of two characteristics inherent to each of them (generosity and rivalry) but combined in an unprecedented manner.

KEYWORDS: Ceremonial Practices — Accumulation — Conversion — Redistribution — Bamako — Mali.

Benoît LOOTVOET, "Can palaver about a few sardines constitute a market? How women who smoke bonga in Dixinn (Conakry) get their supplies".

Small-scale fishing is very widespread in Conakry. More than a quarter of the fish unloaded in Guinea by all kinds of boats including industrial scale national or foreign fishing boats is caught by local small scale fishermen from the capital. Small pelagic fish account for a good half of unloaded small scale catches. Women, who run small processing units, smoke the fish in Conakry itself. The women involved in fish

marketing and smoking from the Dixinn area get their supplies at the three wharfs closest to their dwelling-place. They know each other and the fishermen. Some of them have even made "arrangements" with selected crews. Nevertheless, each day when the boats return, the wharfs resemble agoras with the voices of fishermen and women engaged in smoking, arguing to strike a balanced agreement, a reference price that stands to reason for all.

KEYWORDS: Guinea — Conakry — Small-scale fishing — Fish processing — Price — Market

Hélène REY, "Informal sector and market : the case of the central delta of the Niger fishery".

At a time when growth of the informal sector is often seen as an illustration of development of a market economy, our aim is to demonstrate that, on the contrary, the underlying economic principles are conventionalist. The analysis is based on a study of the informal financing networks within the fishing industry in the central delta of the Niger (Mali).

The particularity of informal exchange systems is illustrated by methods of resource allocation and of coordination. Commercial practices and networks based on trust are analysed in a study of the purchase of nets; examples of price-fixing methods are illustrated in the pirogue building sector. Divergence from neo-classical hypotheses is demonstrated by three examples: the organisational rules (with personalized relationships based on trust); the finality of exchange (based largely on social logic); the ownership of means of production (with a concept of "circular" ownership).

KEYWORDS: Informal Sector — Mali — Conventionalist Economy — Informal Financing — Fishery.

Bruno LAUTIER and Jaime MARQUES PEREIRA, "Social perceptions and the constitution of a labour market: domestic employees and construction workers in Latin America".

For twenty years the role of the state and institutions in the constitution and regulation of the labour market has been largely highlighted; more recently the importance of networks has also been brought to the fore. This article analyses another regulating force in the labour market, in a situation where institutional regulations hardly have any influence. The analysis is based on investigations conducted among unskilled construction workers and domestic employees in three Latin-American countries (Chile, Colombia, Brasil). The paramount importance of the perception of employment and labour in the defining of professional and family strategies is brought to light. Together, these perceptions replace institutions or competitive mechanisms in the regulation of the labour market. Taking this into account helps to understand apparently irrational behaviour on the labour market.

KEYWORDS: Brazil — Colombia — Chile — Domestic Employees — Construction Workers — Labour Market — Professional Strategies — Perceptions — Regulation of the Labour Market.