

Jean-Pierre Warnier

Les politiques de la valeur¹

Prélude : un objet de valeur qui n'a pas de prix

La Joconde est un tableau de grande valeur. Or elle n'a pas de prix. Légitimement acquise par François Ier, intégrée dans le patrimoine de la nation qui l'a héritée de la Couronne, elle est inaliénable en vertu de la loi. Etant retirée de la sphère marchande, elle ne saurait avoir de prix. Si elle était aliénable, son prix, sur le marché de l'art, atteindrait des sommets. Or, tant qu'elle n'est pas proposée à la vente, il est impossible de savoir quelle serait la somme d'argent qui emporterait son acquisition. Elle n'a pas de prix, mais elle possède une valeur artistique, patrimoniale, historique, culturelle, émotionnelle. Cette valeur serait susceptible de se traduire par un prix exorbitant, mais ce prix est inexistant.

Cet exemple introduit la distinction entre valeur et prix, ainsi que le rapport essentiel et ambigu qui les relie. Le prix s'exprime en unités monétaires. La valeur est susceptible de mesure qualitative et ne s'exprime pas en unité de compte. Elle ne se prête qu'à une évaluation qualitative. C'est elle, pourtant, qui justifie le prix.

¹ Cet article synthétise les premières conclusions d'un programme de recherche du FASOPO, dirigé par Béatrice Hibou et Jean-Pierre Warnier, qui a donné lieu à plusieurs séminaires au cours de l'année 2007. Nous remercions vivement celles et ceux qui ont contribué à nos investigations par leurs écrits, leurs exposés, leurs questions, et les amendements apportés à ce texte, notamment Catherine Baroin, Jean-François Bayart, Philippe Beaujard, Laurent Berger, Philippe Chaudat, Jane Guyer, Béatrice Hibou, Kako Nubukpo, Bruno Théret, Olivier Vallée, ainsi que le Département de la recherche de l'Agence française de développement - en particulier son directeur, Robert Peccoud, et Thomas Mélonio - et la DGCID du Ministère des Affaires étrangères qui ont rendu possible et accompagné sa réalisation.

Deux orientations se partagent les débats sur la valeur. L'une s'inspire de Marx et des classiques. Elle considère que les biens et les services possèdent des qualités intrinsèques qui en fondent la valeur mais que celle-ci ne se révèle qu'à travers un processus, le travail, intégré dans un mode de production, économique et social. Elle exprime en argent le prix qui s'attache à cette valeur, et rapporte celui-ci aux conditions de la production, même si le prix ne se détermine que dans le cadre d'un échange marchand.

A l'encontre de cette tradition, la « théorie de la valeur » fait au départ de celle-ci une grandeur à deux dimensions (utilité et quantité physique) propres à une mathématisation. Elle se complexifie avec le marginalisme et les travaux de Allen, Hicks, von Neumann et Morgenstern. Le concept de valeur reste opératoire à leurs yeux, et donne des règles de construction de modèles économiques qui confinent à la question de la fixation des prix à travers des propriétés logiques et formelles : homogénéité, substitut, etc. C'est alors qu'on sort en partie de la théorie marginaliste de la valeur pour traiter la question de l'équilibre par la prise en compte de l'offre et de la demande solvable sur un marché donné.

Bien que Samuelson ait considéré que le débat entre ces deux approches était clos, celui-ci renaît sans cesse. Pourquoi ? Le cas emblématique de la Joconde permet de comprendre que la valeur pèse en permanence sur l'activité économique sans qu'il soit toujours possible de lui assigner un prix et/ou de trouver un consensus sur le signe de ce prix comme les désutilités.

Quelques exemples :

- les discussions sur les nouveaux indicateurs de richesse alternatifs au taux de croissance, qui expriment la volonté d'aller au-delà d'une évaluation purement économique du progrès ;
- la valeur économique (difficilement chiffrable) de la santé de la population face aux coûts chiffrables du système de santé (problématique qui est celle du capital quand il sépare le corps physique du corps social) ;
- les désutilités résultant de la dégradation environnementale ou de l'épuisement des ressources face aux coûts d'exploitation actuels et futurs ;
- le rapport entre l'indice de développement humain d'une part, la rentabilité des investissements et la capacité de croissance de tel ou tel ensemble économique, de l'autre ;
- les nouvelles règles comptables et les tentatives de chiffrer la valeur des entreprises par rapport à la dimension financière : engagements hors bilan, non valeur, méthodes d'évaluation

des actifs, intérêts courus non échus, etc., sur le marché boursier en tenant compte de paramètres difficilement quantifiables tels que le « goodwill » ;

- l'inscription de l'activité économique dans le temps, les valorisations et dévalorisations sur les marchés à terme, la spéculation, soulèvent sans cesse des questions de valeurs dans leurs rapports aux prix ;

- un raisonnement analogue s'applique à l'activité économique dans l'espace/temps.

Bien entendu, certains économistes tentent de construire une critériologie de la valeur et de chiffrer celle-ci, car le raisonnement économique à terme ne peut se satisfaire d'abandonner la valeur à ses incertitudes qualitatives au bénéfice d'une théorie des prix. Les exemples cités ci-dessus suggèrent que pour progresser dans ce débat il convient de l'élargir à des aspects non strictement économiques au sens habituel du terme. Autrement dit, le présent article ne se propose pas de rester dans le périmètre des travaux des économistes concernant la valeur ni d'en fournir une synthèse, *mais de montrer en quoi les analyses des anthropologues, des historiens, des sociologues ou des politistes peuvent enrichir la compréhension des processus de formation de la valeur*. En mettant en avant des phénomènes souvent occultés par les analyses économiques classiques, cette approche pluridisciplinaire montre que l'historicité des rapports d'échange, de production et de consommation, ainsi que la diversité des dimensions sociopolitiques explique la multiplicité des évaluations possibles des biens et des personnes. A ce propos, deux phénomènes nous semblent importants à mettre en évidence.

- *D'une part, la fiction fait partie du processus de formation de la valeur*. Bien que le caractère fictif de la marchandise (terre, force de travail, homme...) et donc de la marchandisation ait été souligné par Marx aussi bien que par Weber et Polanyi, les conséquences de ce phénomène sont peu prises en compte aujourd'hui dans les analyses de la valeur. Il importe d'intégrer les traductions concrètes de la fiction marchande (par exemple en termes d'interventionnisme et donc d'introduction de normes organisationnelles, d'imaginaire du pouvoir et de la discipline...), de comprendre le processus de « mise en valeur » qui est toujours construit pas des institutions mais aussi par des rapports de force et des jeux de pouvoir. La fiction de l'économie pure, fiction sous-jacente aux analyses économiques courantes, influe également sur les évaluations économiques. L'article a donc également pour ambition de montrer les limites de cette fiction en suggérant la diversité des

évaluations non strictement économiques et « l'enchevêtrement dû à la diversité infinie des évaluations possibles » (Max Weber).

- *De l'autre, les rapports entre valeur et phénomènes sociopolitiques qui la définissent sont multiples.* La multiplicité des prix est liée à la multiplicité des frontières, à la multiplicité des statuts sociaux et des catégories sociales elles-mêmes mouvantes. De façon générale, la multiplicité de la valeur des choses est liée à l'existence ou non de situations de crise ou de volatilité ; elle résulte tout aussi bien de positionnements différents dans les conflits, de rapports de force dans des situations données, de jeux de pouvoir et d'alliances possibles ; elle est sensible au degré de relation entre contractants et à leur histoire. La multiplicité est également liée au degré d'institutionnalisation ou d'instabilité de l'organisation sociale ; elle est consubstantielle à la polyvalence des biens échangés ou évalués (i.e. la terre ou le bétail pouvant tout aussi bien être un cadeau, un don qu'une épargne, un investissement ou un bien de consommation).

Cette note de synthèse procédera en trois temps.

1°/ La première partie concernera la notion de « politique de la valeur » comme référentiel de nos travaux, telle qu'elle apparaît sous la plume de A. Appadurai (1986).

2°/ La seconde partie rendra compte des travaux de certains historiens et anthropologues sur les configurations historiques de la concentration de valeur dans les centres de dominance.

3°/ La troisième partie sera consacrée aux travaux d'anthropologues, principalement africanistes, qui, depuis les recherches pionnières de K. Hart sur l'économie informelle jusqu'à celles de J. Roitman sur les activités « illégales-licites » dans la région du lac Tchad, élaborent un savoir complexe sur les politiques de la valeur au ras des pratiques locales.

L'exposé sera ponctué d'encadrés destinés à diversifier le propos théorique par des exemples ethnographiques, des présentations d'ouvrages, des auteurs ou des notions de référence.

LES POLITIQUES DE LA VALEUR

L'anthropologue Arjun Appadurai (1986) postule que la valeur des choses doit être analysée dans son rapport à la valeur des personnes. Cet énoncé sonne de manière paradoxale à des oreilles occidentales contemporaines, car la pensée universaliste rechigne à énoncer en clair que les personnes humaines puissent être investies de valeurs différentes et placées sur le même plan que la valeur des choses. Or, à l'encontre du sens commun, les anthropologues n'ont cessé de témoigner de différences dans la valeur des personnes et de différences corrélatives dans la valeur des choses dont s'entourent les sujets (par exemple là où il existe des castes hiérarchisées selon des critères de valeur telles que la pureté qui investit toutes les matérialités). Ces inégalités ne sont pas le privilège des sociétés de la tradition. Elles sont au coeur du monde « développé ». A titre exploratoire, il convient donc de traiter en bloc la valeur des personnes et celle des choses dans toutes les sociétés.

A cette fin, A. Appadurai est conduit à faire place nette de la théorie de la valeur énoncée par Marx et l'économie politique. Sa critique mérite qu'on s'y arrête car, au-delà de ses cibles immédiates, elle vise toutes les théories objectivistes qui font de la valeur une propriété intrinsèque des biens et des services plutôt qu'un jugement pratique porté sur les choses et les personnes par les sujets eux-mêmes.

Les pages qui suivent ne visent pas à donner un compte-rendu qui colle immédiatement à l'argument de A. Appadurai, mais à le mobiliser dans le cadre de l'argument général du présent rapport.

K. Marx, la pensée utilitariste et l'économie politique partagent une même approche objectiviste de la valeur des choses. Ils distinguent celle-ci de la valeur des personnes, laquelle est rejetée en dehors des limites de l'épure. Ils font de la valeur des choses le produit du travail des humains.

La théorie de la valeur travail

La théorie de la valeur travail, énoncée par A. Smith et D. Ricardo, développée par Marx, qui est emblématique de l'approche objectiviste, tient en trois propositions :

- 1. Seul le travail humain est créateur de valeur ;*
- 2. Le travail humain produit des biens et des services. Dans un cadre industriel, en conjonction avec celle des autres facteurs de production, la productivité du travail augmente et produit des biens et des services en quantités croissantes et qui concentrent de la valeur en quantité également croissante ;*
- 3. Le travail social moyen permet de mesurer la valeur des choses qu'il a produites.*

Cette théorie de la « valeur-travail » permettait à Marx et à ses adeptes jusque dans les années 1990 – du moins le pensaient-ils – d’expliquer les ressorts de l’accumulation dite « primitive » du capital par l’achat de la seule marchandise (la force de travail) capable de produire de la valeur. Elle permettait également d’analyser les taux de rendement décroissants qui devaient conduire le capitalisme à sa ruine. Elle expliquait aussi pourquoi la richesse s’accumulait dans les pays industrialisés, puisque c’était là, et non à la périphérie de ces pays, comme par exemple dans leurs colonies, que se produisaient et se prélevaient les plus-values les plus importantes.

Il convient de bien saisir la matrice intellectuelle de cette théorie. Elle tient en cinq points :

1. Marx était engagé dans une *polémique contre Proudhon*. Ce dernier soulignait le rôle de la prédation dans la formation du capital (rôle que nous retrouverons plus bas avec les historiens, de Braudel à Beaujard). Contre Proudhon, Marx soulignait les mécanismes de production de plus-value inhérents à l’activité manufacturière dans le mode de production capitaliste.

2. Ce biais permettait à Marx de satisfaire son ambition de construire une théorie *scientifique*. La prédation (ou le « vol », pour reprendre le mot de Proudhon) – même si Marx reconnaît son omniprésence dans l’histoire - n’est pas un objet scientifique. A l’inverse, la production de plus-value en est un.

3. Marx, comme toute l’économie politique et l’économie classique, avait une conception *utilitariste* et *positiviste* de la valeur. C’est la valeur d’usage (*utility value* ou utilité) qui motive l’échange et qui fonde la valeur d’échange. L’utilité vient du fait que les biens et les services satisfont aux besoins de l’existence.

4. Marx critiquait l’économie politique au motif qu’elle plaçait le marché (et donc la distribution) au centre de la régulation économique, alors qu’à ses yeux, c’était l’organisation sociale de la *production* qui est structurante.

5. Enfin, Marx était acquis à un *schéma évolutionniste* de l’histoire humaine centré sur la succession de modes de production conduisant nécessairement au développement du capitalisme par la conjonction des moyens industriels de production avec des relations sociales de production autorisant le prélèvement de plus-value industrielle.

Ces théories de la valeur ont été soumises à une critique sévère et en grande partie justifiée. Les historiens ont donné raison à Proudhon plutôt qu’à Marx. Nous y reviendrons à propos de Braudel : l’accumulation du capital doit beaucoup à des pratiques violentes et

souvent illégales. Le travail ne saurait être mesure de valeur car on ne prend pas de mesure avec un élastique. Le travail n'a pas le monopole de la production de valeur. Le rapport des sociétés à l'environnement dit « naturel », les plis de l'espace/temps, les échanges entre groupes ayant des échelles de valeur différentes, le rôle de la fiction et de l'imaginaire (voir *infra*) sont producteurs ou destructeurs de valeur. La valeur ne résulte pas exclusivement de la production. Elle varie en plus et en moins dans la pratique des échanges. Il n'en demeure pas moins que le travail reste un élément clé de la production de la valeur, comme en témoignent les luttes incessantes menées pour le contrôle et la discipline de la force de travail et les luttes non moins incessantes des travailleurs pour s'en affranchir.

Constatant l'impasse dans laquelle se trouvent les théories objectivistes de la valeur, A. Appadurai se propose d'explorer le versant subjectif de la valorisation des « commodités »². Une « commodité », écrit-il, peut être définie comme un objet possédant une valeur économique et qui est aliénable dans des relations d'échange. Afin d'analyser cette valeur, l'auteur s'inspire du sociologue Georg Simmel (1900) qui proposa un traité de l'argent et de la valeur sous le titre abscons de *La philosophie de l'argent*. Pour Simmel, la valeur n'est jamais une propriété inhérente aux objets mais un jugement porté par les sujets. Mais ce jugement n'est pas porté *in abstracto*. Il ne s'actualise et n'est vérifiable et tangible que dans l'échange. Les obstacles posés à l'acquisition des « commodités » ne viennent pas d'une valeur inhérente à celles-ci dans la mesure où elle dépasserait nos moyens. C'est l'inverse qui est vrai : « les objets qui ont de la valeur sont appelés tels parce qu'ils résistent au désir que nous avons de les acquérir » (cité par Appadurai, 1986 : 3). La valeur des choses se manifeste donc dans l'échange, lorsque deux désirs se rencontrent. Le désir que j'ai de tel ou tel objet sera satisfait par le sacrifice que je suis prêt à consentir pour son acquisition. L'échange résultera de la rencontre de deux désirs et de deux sacrifices qui manifesteront la valeur que les sujets accordent aux « commodités » ainsi aliénées, que ce soit par don, troc ou échange marchand. Il est donc erroné de penser que l'échange (en particulier marchand) met en présence deux « acteurs » indifférenciés et interchangeable avec tout autre acteur. Les personnes en présence, leurs qualités, et par conséquent leurs « valeurs » sont directement impliquées dans l'échange.

C'est à ce point du raisonnement de A. Appadurai qu'intervient ce qu'il appelle « la vie sociale des choses » qui résulte du fait que les transactions dites économiques impliquent la

² La langue anglaise possède un mot – *commodity* – qui désigne tout bien ou service qui circule entre les acteurs, quel que soit le mode de circulation : don, troc, échange marchand, vol, prédation, etc. Son acception est donc plus large que celle du mot « marchandise » qui désigne une « commodité » qui circule sur le mode de l'échange marchand. Nous transcrivons donc *commodity* par le mot « commodité » entre guillemets.

rencontre des subjectivités et qu'elles sont éminemment sociales. Les choses ont donc une « vie sociale » dans la mesure où elles sont au coeur des relations entre sujets.

Appadurai, pourtant, ne se satisfait pas d'une approche purement subjectiviste de la valeur, car celle-ci ne peut pas s'accommoder de la récurrence et de l'institutionnalisation des échanges qui contribuent à une objectification de la valeur. Il propose donc de prendre en compte les situations dans lesquelles se pratiquent les échanges, et qu'il appelle des « situations de commodification » (« *commodity situations* ») qui ponctuent le cours de la « vie sociale des choses ». Cette situation de commodification peut être définie comme une situation dans laquelle le caractère échangeable d'une « commodité » contre une autre (au passé, au présent ou à l'avenir) est une caractéristique socialement pertinente. Cette définition conduit Appadurai à distinguer trois aspects de cette situation : la « candidature » à la commodification, le « contexte », et la « phase ». La « candidature » désigne le fait que tout objet n'est pas destiné à circuler à tout moment à titre de « commodité ». On l'a vu à propos de la Joconde, qui n'est pas « candidate » à la commodification. Le « contexte » désigne le fait que tout objet n'est pas destiné à circuler sur n'importe quel type de marché, d'institution ou de réseau, ni selon les mêmes modalités. Enfin, la « phase » désigne le fait que, au cours du temps, un même objet passe par des étapes de commodification puis de retrait, de patrimonialisation, puis, sous certaines conditions, de destruction ou de re-commodification. Ainsi que le fait remarquer I. Kopytoff (1986/2006), pour qu'une chose soit une marchandise, il ne suffit pas qu'elle ait été matériellement produite, il faut aussi qu'elle ait fait l'objet d'une construction « culturelle » qui la définit comme quelque chose qui est vendable sur un marché. Par exemple le sang humain n'est pas échangeable pour les Amish. Il l'est par don gratuit en France, et aux Etats-Unis c'est une marchandise « culturellement » définie comme telle et qui s'achète et se vend tant de dollars du millilitre.

I. Kopytoff et « la biographie sociale des choses »

I. Kopytoff est un anthropologue africaniste spécialiste de l'esclavage. Il a publié un article remarqué dans le collectif dirigé par A. Appadurai (1986). Cet article dresse un parallèle entre la trajectoire d'un esclave et celle d'une « commodité ». L'esclave commence son parcours comme membre à part entière d'un groupe de parenté. Dans l'Afrique ancienne, les droits personnels sont dissociables les uns des autres et négociables contre compensation. Sans être des marchandises, ce sont des « commodités ». Par exemple, les droits matrimoniaux sur les filles à marier, le droit à la résidence, à la filiation, etc. peuvent être disjoints les uns des autres et transférés à différentes personnes. Il s'ensuit qu'un sujet peut se trouver engagé (encore aujourd'hui) dans un processus qui le soustraira à son groupe de parenté et le mettra dans des circuits d'échange ou sur un marché quitte à refaire un itinéraire analogue en sens

inverse et à se réintégrer à un autre groupe de parenté par l'adoption ou le mariage. Le même schéma, dit Kopytoff, est transposable aux « commodités » qui peuvent être mises sur le marché, être acquises par achat, don, vol, etc., puis soustraites à la circulation pour être intégrées à l'univers personnel d'un sujet individuel ou collectif, et enfin extraites du patrimoine en question et remises en circulation. Ce schéma permet de construire le récit biographique d'une « commodité » comme on construirait celui du parcours d'un esclave dans son rapport dynamique aux pôles opposés l'un à l'autre que sont la parenté et le marché. L'un des exemples développés par I. Kopytoff est celui d'une automobile en Afrique, qui passe de main en main au cours de nombreuses transactions et finit en pièces détachées elles-mêmes recyclées.

Les « politiques de la valeur »

Le lien constaté par Appadurai entre échange et valeur ne jouit donc d'aucune indépendance par rapport aux sujets qui sont engagés dans l'échange. Ce lien est médiatisé par la relation qui s'établit entre des sujets. Ceux-ci ne disposent pas d'un égal pouvoir de négociation. Ils n'ont pas non plus nécessairement les mêmes échelles de valeur en partage. Les rapports qu'ils entretiennent sont donc des rapports « politiques » au sens large du terme, c'est-à-dire des rapports qui impliquent des relations de pouvoir, un imaginaire, des connaissances spécifiques et souvent partielles, des normes organisationnelles, etc. Il n'est donc pas possible d'analyser la valeur indépendamment des « politiques de la valeur » au sens le plus large.

A la différence des théories objectivistes de la valeur qui en font une propriété intrinsèque des « commodités », cette approche ouvre des perspectives inattendues sur les nombreux mécanismes possibles de formation et de déplacement de la valeur. Par exemple, la rencontre d'échelles de valeurs différentes dans un échange marchand permet de concevoir l'existence d'échanges équivalents pour les sujets eux-mêmes, mais non équivalents eu égard aux échelles de valeur en présence, alors que tout échange marchand de valeur d'usage sur un marché est par définition équivalent puisque les valeurs d'échange des marchandises échangées sont identiques les unes aux autres.

Dans les années 1970, des auteurs comme A. Emmanuel (1972) ont tenté de rendre intelligible les non équivalences récurrentes des transactions marchandes aboutissant à des transferts cumulatifs de plus value. Ils ont tenté de le faire sans sortir du cadre des théories objectivistes de la valeur. Ce fut un échec.

Le salariat et les politiques de la valeur

L'économiste Bruno Théret (1992, 1998) étend l'analyse des politiques de la valeur au salariat en s'inspirant de Simmel et Appadurai. S'il ne reste que peu de choses de la théorie marxienne de la valeur travail, dit-il, en revanche on peut retenir de Marx la distinction entre *la force de travail*, qui est constituée par le temps, l'énergie et les compétences des travailleurs que l'employeur peut se procurer sur le marché du travail en contrepartie du salaire d'une part, et *le travail* effectué par le travailleur d'autre part. Simmel rejette cette distinction. Il en résulte que sa théorie de la valeur s'applique aux biens et aux services et que les humains n'y sont présents qu'à titre d'êtres désirants partenaires dans l'échange, mais non à titre de « commodité » échangeable. Or, dit B. Théret, ils sont bien présents sur le marché à titre essentiel puisque leur force de travail y fait l'objet de transactions marchandes. Il y a donc une politique salariale qui relève des politiques de la valeur.

Il convient d'ajouter, dit-il, que les politiques salariales relèvent à la fois du domaine du politique (*le* politique au masculin en tant que champ du pouvoir) et des politiques salariales (*la* politique au féminin, c'est-à-dire la pratique concrète). La politique se repère dans les conflits sociaux, les négociations, les actions syndicales, les programmes gouvernementaux, la mise en place des instruments de gestion de la main d'oeuvre, de sa protection, etc. Dire que les politiques salariales relèvent *du* politique au masculin est une manière d'insister sur le fait qu'il ne s'agit pas seulement d'une question purement économique de masse salariale, de pouvoir d'achat, d'équilibre financier des entreprises ou des agrégats de l'économie nationale, etc., mais qu'elles s'inscrivent aussi dans l'espace des rapports de pouvoir.

Le rapport salarial est donc à la fois marchand *et* politique, surtout dans les sociétés développées dans lesquelles il constitue le mode de rémunération le plus largement répandu, y compris pour les dirigeants d'entreprise. On peut donc énoncer à l'endroit de la force de travail et du salariat tout ce que Simmel, et Appadurai à sa suite, énoncent de la construction de la valeur des « commodités ». Cette valeur se construit dans la transaction d'échange qui résulte de la rencontre de deux ou plusieurs désirs et dans l'évaluation du sacrifice que chacun des partenaires est prêt à consentir pour obtenir la mise à disposition de la force de travail pour l'un et un emploi rémunéré pour l'autre.

L'argent joue un rôle crucial dans la transaction, comme l'avait noté Simmel qui avait centré toutes ses analyses sur celui-ci. La monnaie/argent est un outil de transaction marchande, mais, plus largement, aux yeux de Simmel, l'outil de tous les outils, par conséquent la concrétisation de la liberté. Les sujets sont libres à la mesure de l'argent dont ils

disposent. Il en résulte que la monnaie est plus qu'un instrument marchand. Elle est un instrument de pouvoir et donc de valeur économique. En tant que telle, il convient de la rajouter à la liste des moyens de production et de déplacement de la valeur (même si – comme on le verra – elle se prête mal à devenir un instrument de domination). Les politiques monétaires sont de véritables politiques de la valeur. Les théories institutionnalistes de la monnaie trouvent là leur point de départ, comme on le voit dans les travaux de M. Aglietta et A. Orléan (1982, 1998).

Etant l'outil des politiques salariales et des politiques monétaires, l'argent mérite d'être analysé plus avant grâce à quelques remarques. En premier lieu, l'argent opère une mise à distance entre les parties prenantes à la transaction. Cette remarque n'a rien de nouveau. K. Marx, et K. Polanyi à sa suite, avaient noté que l'échange marchand, par le truchement d'une monnaie, se substitue à des formes plus anciennes de circulation des biens (réciprocité et redistribution) impliquant des rapports sociaux d'interconnaissance souvent fortement personnalisés. L'argent, sur un marché, autorise la tenue de transactions anonymes et dépersonnalisées, y compris entre étrangers, qui se rencontrent dans des lieux de contact, comme les ports, les villes, les foires, etc. Là s'inventent, entre personnes étrangères les unes aux autres, des langues pidginisées et des *lingua franca*. L'argent permet le rapport entre partenaires qui ne se connaissent pas. Inversement, il met à distance ceux qui se connaissent. Il introduit un écart entre l'acquisition (et la possession) des biens d'une part, et les qualités personnelles d'autre part. Il distancie l'avoir de l'être. Par exemple, le salarié aliène la force de travail qu'il possède sans que sa personnalité fasse officiellement partie de la transaction. (Même si cette mise à distance s'estompe à mesure qu'on s'élève dans l'échelle des statuts et des rémunérations, le salaire d'un dirigeant servant à acquérir aussi son carnet d'adresses personnel, son profil, son style, son tempérament, son entourage, etc.). L'argent introduit aussi une distance entre le désir et sa réalisation.

Mais cette distanciation est habitée par une contradiction. Simmel avait remarqué que l'argent est à la fois l'outil de tous les outils, et par conséquent un formidable instrument de créativité. Mais en sens inverse, disait-il, c'est le plus grand outil de destruction de ce qu'il appelait les « formes », c'est-à-dire les configurations statutaires, relationnelles, identitaires, etc. L'argent colonise tous les domaines des activités humaines les uns après les autres. En même temps, il étouffe toutes les relations interpersonnelles plutôt que de les laisser en dehors du périmètre où il règne. A l'instar de l'argent, c'est bien ce que fait le discours économiste.

L'argent/monnaie constitue donc une médiation essentielle de la vie en société dès lors que les échanges marchands ont pris la place des autres formes d'échange. Mais il faut

relativiser son rôle, dit B. Théret, puisqu'il est loin d'avoir le monopole des transactions socioéconomiques. Il partage ce rôle avec deux autres outils de médiation : le droit et l'intellectualité. Le droit se passe de commentaire. L'intellectualité, par contre, est moins souvent mentionnée dans ce contexte, et sa fonction, du fait de la multiplicité des formes qu'elle prend, est moins immédiatement repérable. Il s'agit de toutes les activités de production d'idées, de concepts, d'analyse, d'orientations idéologiques, de constructions institutionnelles qui structurent la vie socioéconomique et informent la politique.

L'exemple de l'Afrique contemporaine

Le cas africain permettra d'illustrer une configuration parmi d'autres du rapport entre ces trois types de médiation. Dès la période coloniale, le rapport salarial (dans l'administration, l'armée, les entreprises, la ville) a été la matrice de formation des mouvements nationalistes (notamment par le biais des syndicats) et de l'Etat post-colonial. Les monnaies fournirent l'outil de ce rapport, qui se retrouvait sur le marché en expansion constante, et dans les pratiques d'assujettissement des populations à la fiscalité. Mais le marché et le salariat se sont conjugués avec le droit et « l'intellectualité » dans la formation et la construction de l'Etat. De nos jours, le droit (sous la forme des combats autour de l'Etat de droit, des droits fonciers, du pluralisme juridique - droit « moderne » et droit « coutumier » -, et des droits humains) et l'intellectualité sont au centre des combats politiques de l'Afrique contemporaine, à tel point – en ce qui concerne l'intellectualité – qu'elle a été systématiquement étouffée sous la colonisation et depuis.

Deuxième remarque destinée à cerner la fonction médiatrice de l'argent/monnaie. La pluralité des monnaies, pour un même réseau d'échange, voire un même pays, a été la règle beaucoup plus que l'exception. La monnaie unique, imposée par un Etat central comme emblème de sa souveraineté, est récente. Le dollar US a obtenu ce statut progressivement entre 1914 et 1930. Le bimonétarisme reste fréquent (par exemple en Chine aujourd'hui). En Afrique centrale, la multiplicité des monnaies est la règle (Naira, CFA, dollar, Zaïre, etc.). Il en résulte que les politiques de la valeur s'appuient sur ou contre la multiplicité de ces monnaies. Nous retrouverons ce thème avec les travaux de J. Guyer (*infra*).

La première partie de cet article - plus théorique – s'achève ici. Elle a permis, avec Simmel, Appadurai et Théret, de prendre quelque distance par rapport aux théories objectivistes de la valeur et de cadrer les « politiques de la valeur ». Nous allons passer maintenant à l'examen de travaux – principalement, mais pas exclusivement, africanistes – qui illustrent les politiques de la valeur et en exposent différentes facettes, tant au niveau

Sociétés politiques comparées, n°4, avril 2008
<http://www.fasopo.org>

macro qu'au niveau microéconomique. Ils se réclament, explicitement ou non, des références mentionnées dans la première partie de ce travail.

« SYSTEME MONDE » ET « SPHERES D'INTERACTION » : LA QUESTION DES DEPLACEMENTS DE LA VALEUR

Savoir comment se produit la valeur conduit à s'interroger sur la manière dont elle se déplace. C'est tout un. La valeur, en effet, est essentiellement mobile et chaque opérateur essaye de la capter et de la fixer sous forme de richesse accumulée. Elle déserte certains objets, individus, groupes, catégories sociales, espaces géopolitiques pour fuir ailleurs. L'une des grandes difficultés théoriques et pratiques posées par la gestion des rapports économiques est de canaliser les déplacements de la valeur ajoutée de manière politiquement acceptable et économiquement dynamique.

Les *historiens* généralistes et les historiens de l'économie ont beaucoup à dire sur ce sujet. En effet l'école dite des *Annales* a contribué fortement à l'élaboration d'une histoire sociale, économique et culturelle des sociétés. L'un des problèmes qui se sont posés à elle fut de documenter et d'expliquer la concentration de richesse autour de certains pôles de développement qui se sont souvent constitués en métropoles de vastes empires. Par « richesse », il faut entendre de la valeur accumulée sous diverses formes : personnes, réseaux d'échange, savoir-faire, expertise, monnaie, patrimoine mobilier et immobilier souvent convertibles les uns dans les autres. Les mécanismes de transfert et de conversion sont au coeur de ces analyses historiques.

Fernand Braudel, bien qu'intellectuellement proche de la mouvance marxiste, fut l'un des premiers à ébranler l'édifice de la théorie de la valeur travail à partir d'une recherche historique. Dans son ouvrage en trois volumes intitulé *Civilisation matérielle, économie et capitalisme – XVe-XVIIIe siècle* (1973), il développe une métaphore qui lui permet de mettre en ordre la masse de données très complexes concernant l'essor historique du capitalisme marchand européen. Il explique que l'économie, dans son ensemble, est semblable à une maison à deux étages. Au rez-de-chaussée, on trouve ce qu'il appelle la « civilisation matérielle », c'est-à-dire toutes les conditions matérielles de la vie en société, inscrites en longue durée, mais objet d'innovations, comme celles qui ont transformé la construction navale, la pratique de la navigation et la vie à bord des vaisseaux à partir du milieu du 15e siècle. Au premier étage se trouve l'économie de marché dans le cadre de laquelle on achète,

Sociétés politiques comparées, n°4, avril 2008
<http://www.fasopo.org>

on transporte et on vend en essayant de dégager un bénéfice. Au deuxième étage, on trouve l'économie capitaliste à proprement parler, qui consiste, dans sa version marchande, à miser un capital sur une expédition (en général sur mer) ou une entreprise qui permet, si elle réussit, de faire trois à cinq fois la culbute et de recommencer, faute de quoi on perd sa mise. C'est une économie du jeu. C'est, incontestablement, une activité ludique et spéculative. En forçant le trait, on pourrait dire qu'il s'agit d'une économie de casino, y compris dans ses aspects liés à la fraude, à la force, voire la violence, et aux milieux de la criminalité. Ne monte pas du premier au deuxième étage qui le veut. C'est un peu comme de passer de la cour des petits à la cour des grands.

Cette théorie bouscule la théorie marxienne de l'accumulation primitive et de la valeur travail qui se situaient *en entier* dans le cadre de l'économie de marché, au premier étage de la maison braudélienne. Elle bouscule aussi les théories libérales qui ne reconnaissent rien d'autre que l'économie de marché, laquelle inclut la production des biens et des services, leur distribution, et ce qui rend tout cela possible, à savoir les investissements productifs et commerciaux, fondés sur l'épargne, la « formation du capital » et les institutions qui le gèrent : banques, instituts d'émission, Etat, trésor public, etc. Il est clair, pour Braudel, que les grandes fortunes qui se sont faites en France et en Europe dans le cadre du capitalisme marchand (celle d'Ango – 1480-1551 – ou de Fouquet – 1615-1680) se sont appuyées sur le marché, mais sont dues, pour l'essentiel, à des mécanismes d'une nature beaucoup plus aventureuse et semée de violence. J.-F. Bayart (1994 : 35) s'aligne sur cette position lorsqu'il écrit :

« L'angélisme des sciences sociales voudrait que le rapport du capitalisme au crime et à la violence soit contingent. Que l'on nous permette d'en douter. Les travaux de Richard Rapp ont montré comment les pays de l'Europe nord-atlantique ont usé, à partir du XVIe siècle, des procédés commerciaux les plus contestables, et souvent les plus brutaux, pour supplanter Venise et Gênes (...). Sans même parler des horreurs de la traite transatlantique entre l'Afrique et le Nouveau monde, le récit célèbre du navigateur portugais Fernão Mendes Pinto confirme qu'il n'en a pas été autrement de l'expansion marchande de l'Europe en Asie, au détriment des opérateurs mahométans et chinois (...). Péché de jeunesse du capitalisme ? Non point. De cette époque au début du XIXe siècle, le commerce de l'opium, notamment entre l'Inde et la Chine, est demeuré le nerf de l'hégémonie impériale britannique, et il a été maintenu *manu militari* quand cela s'est avéré nécessaire. »

Ajoutons immédiatement que cela n'est nullement spécifique à l'Europe et que ces pratiques de « formation » du capital se retrouvent partout à travers le monde à différentes époques, y compris la nôtre. (Ce clivage entre deux conceptions du capitalisme explique pourquoi, dans la gauche française des années 2000, certains – héritiers de Marx – sont en délicatesse avec l'économie de marché, qu'ils télescopent, voire confondent, avec le capitalisme, alors que les héritiers de Braudel, même lorsqu'ils ont des convictions anticapitalistes affirmées, n'ont pas forcément d'états d'âme vis-à-vis de l'économie de marché.)

Braudel et le capitalisme : citations

« Ce n'est pas par hasard si, dans tous les pays du monde, un groupe de gros négociants se détache nettement de la masse des marchands, et si ce groupe est d'une part très étroit et, d'autre part, toujours lié – entre autres activités – au commerce au loin. » (p. 59)

« Que ces capitalistes, en Islam comme en Chrétienté, soient les amis du prince, des alliés ou des exploiters de l'Etat, est-il besoin de le dire ? Très tôt, depuis toujours, ils dépassent les limites « nationales », s'entendent avec les marchands des places étrangères. Ils ont mille moyens de fausser le jeu en leur faveur, par le maniement du crédit, par le jeu fructueux des bonnes contre les mauvaises monnaies, les bonnes monnaies d'argent et d'or allant vers les grosses transactions, vers le Capital, les mauvaises, ce cuivre, vers les petits salaires et paiements quotidiens, donc vers le Travail. Ils ont la supériorité de l'information, de l'intelligence, de la culture. Et ils saisissent autour d'eux ce qui est bon à prendre – la terre, les immeubles, les rentes... Qu'ils aient à leur disposition des monopoles ou simplement la puissance nécessaire pour effacer neuf fois sur dix la concurrence, qui en douterait ? » (p. 61)

« Si d'ordinaire on ne distingue pas capitalisme et économie de marché, c'est que l'un et l'autre ont progressé du même pas, du Moyen Age à nos jours, et que l'on a souvent présenté le capitalisme comme le moteur ou l'épanouissement du progrès économique. En réalité, tout est porté sur le dos énorme de la vie matérielle : se gonfle-t-elle, tout va de l'avant ; l'économie de marché se gonfle elle-même rapidement à ses dépens, étend ses liaisons. Or, de cette extension, le capitalisme est toujours bénéficiaire. Je ne crois pas que Josef Schumpeter ait raison de faire de l'entrepreneur le deus ex machina. Je crois obstinément que c'est le mouvement d'ensemble qui est déterminant. » (pp. 66-67)

F. Braudel, La dynamique du capitalisme, Paris, Arthaud, 1985.

Dans un livre qui eut un succès retentissant, I. Wallerstein (1974) élargit les recherches de Braudel, qu'il connaissait bien, à l'échelle du globe, et, pourrait-on dire, les « systématisa » avec la notion de « système mondial moderne » qui serait né au 16^e siècle de la mise en réseau de toutes les régions du monde sous l'égide de l'Europe. Ce « système », dans lequel

tout changement local se serait répercuté peu ou prou sur l'ensemble, a vu se constituer des « centres » se développant aux dépens de leurs « périphéries ». Le paradigme systémique semblait fournir une explication convaincante au « développement du sous-développement ». Dans les années 1970 et 1980, de nombreux théoriciens, historiens de l'économie ou anthropologues marxistes, surtout français, tentèrent la synthèse entre K. Marx et une analyse systémique des inégalités de développement. L'une des tentatives les plus argumentées, antérieure de deux ans à la publication de la synthèse de I. Wallerstein dont les travaux, au demeurant, étaient déjà connus, fut celle de A. Emmanuel (1972), un économiste qui, à partir du modèle ricardien des avantages comparés, tenta de montrer que tout échange marchand est par nature « inégal » si l'on mesure la valeur des biens échangés à l'aune de la productivité du travail. En d'autres termes, l'échange déplacerait des plus-values et les concentrerait dans les régions où la productivité est la plus élevée. Cette tentative, solidaire de la théorie de la valeur-travail, est restée sans lendemain. D'autres analystes comme Godelier (1973) et Rey (1976) cherchèrent la clé de l'accumulation de richesse du côté d'une « articulation » entre modes de production différents les uns des autres, permettant au plus développé de ceux-ci de bénéficier de transferts invisibles de plus-value en faisant par exemple supporter les coûts de reproduction de la force de travail aux modes de production les moins développés. On tient là une analyse beaucoup plus solide des mécanismes de la politique de la valeur. Certains, comme S. Amin (1986), pensèrent trouver remède au sous-développement en cassant le bouclage systémique au prix d'une « déconnection ». A l'occasion de la crise du marxisme dans les années 1980, c'est l'héritage de l'économie politique qui fut relativisée par l'anthropologie économique, et, au premier chef, la théorie de la valeur travail dans chacun de ses trois énoncés.

Du « système-monde » à la pluralité des « systèmes-mondes »

La vision eurocentrique de l'histoire humaine développée par I. Wallerstein fut remise en question par le travail cumulé de nombreux chercheurs dont l'apport a été synthétisé par P. Beaujard (2005, 2008). Notons que les historiens sont les agents les plus actifs d'une critique des constructions théoriques, tant marxistes que « libérales », en mettant en relief ce que l'on peut restituer des processus *effectifs* d'accumulation de richesse au fil des siècles.

P. Beaujard emprunte à I. Wallerstein la notion de « système » qu'il précise en citant E. Morin (1990) : un système est une unité *complexe*, constituée d'*interactions* qui constituent l'*organisation* du système. Cette unité reste ouverte, et rebelle à la totalisation. Elle peut se défaire et céder la place à de nouvelles configurations. Il note qu'il n'a pas fallu attendre le 16^e siècle pour voir apparaître des systèmes régionaux de dominance et d'accumulation. Les premiers apparaissent en Mésopotamie voici environ 5000 ans. 500 ans avant notre ère, l'Empire perse est au coeur d'une nébuleuse systémique qui, au tournant de l'ère chrétienne, s'intègre dans un vaste « système euro-asiatique et africain » centré sur l'océan Indien. Celui-ci a connu quatre phases d'expansion et de récession, et a permis une accumulation de richesses sans précédent dans un certain nombre de villes et d'empires dont P. Beaujard fournit la liste et les cartes. Ce système n'a perdu de sa prééminence qu'à la fin du 19^e siècle en faveur de l'Atlantique nord, lorsque les effets de la révolution industrielle occidentale se sont fait sentir à l'échelle planétaire. En ce début de 21^e siècle, sous l'impulsion de l'Inde, de la Chine et du Japon, il est en train de retourner là d'où il était venu, c'est-à-dire en Asie, intégrant cette fois-ci la côte ouest de l'Amérique du nord.

Il est possible que la notion de « système » soit excessive en ce qu'elle suggère une totalisation et une clôture qui, à l'évidence, ne peuvent en aucun cas s'accomplir. A tout le moins, indiscutablement, on peut parler de « sphères d'interaction » entre des groupes localisés, reliés entre eux au sein de réseaux d'échanges qui sont loin de se réduire à des échanges marchands. Aux yeux des historiens, l'accumulation locale de richesse n'est pas due d'abord à ceux-ci, quand bien même ils seraient en phase d'intensification.

Il reste donc à analyser les mécanismes de formation, de déplacement et de concentration de la valeur qui permettent l'émergence de centres et de sphères d'interaction hiérarchisées. On ne peut parler de « systèmes » ou de « sphères hiérarchisées » que si l'on parvient à mettre en évidence la présence de phénomènes de trois types. Ces phénomènes ne sont pas forcément les causes de l'émergence de ces systèmes, mais à titre de conséquences et par des phénomènes de rétroaction, ils sont susceptibles de consolider ces sphères et de renforcer les hiérarchies. Dans ce cas, on observe toujours trois phénomènes :

1. La présence de réseaux, c'est-à-dire des mises en relation de partenaires, de groupes distribués dans l'espace/temps et entre lesquels circulent les personnes, les choses, les idées, les biens culturels, etc. Historiquement, les pasteurs nomades caravaniers, les pèlerins et autres voyageurs, les partenaires dans des alliances matrimoniales plus ou moins lointaines et à un niveau plus ou moins élevé des hiérarchies sociales régionales, les diplomates, les

négociants sur terre et sur mer, les groupes prédateurs pratiquant régulièrement le pillage et la guerre, les soldats de fortune, ont joué un rôle moteur dans la constitution de ces réseaux ;

2. Une division régionale du travail et une spécialisation des partenaires dans l'échange ;

3. Des temporalités synchrones : toute pratique des échanges n'aboutit pas nécessairement à l'émergence de sphères d'interaction durablement hiérarchisées. Pour s'assurer de l'existence de telles sphères, voire d'un tel « système-monde », il faut que les historiens parviennent à démontrer que les parties prenantes évoluent de manière synchrone.

L'intensité des échanges ne semble pas être un paramètre important dans la constitution de sphères d'interaction hiérarchisées. Des échanges de faible intensité, du moment qu'ils sont cumulatifs et récurrents, autorisent une hiérarchisation du réseau et l'émergence de centres. Les mécanismes mis en jeu par les centres sont les suivants : l'exercice de monopoles, les techniques organisationnelles (de la ville, des marchés, des caravanes, des étapes, des représentations consulaires, etc.), les technologies du pouvoir, l'intensification du travail dans les centres, les constructions idéologiques de l'accumulation, la définition de la « désirabilité » des biens, la puissance militaire, la guerre et les pillages. Les monnaies jouent un rôle important et ambigu sur lequel nous reviendrons. Cette liste permet de définir les contours des politiques de la valeur dans des sphères d'échange hiérarchisées. Elle indique la manière dont les politiques de la valeur se déclinent, mais elle ne postule en aucun cas que l'effet de ces différents processus soit automatiquement bénéfique au centre d'accumulation. Elle indique seulement que ces mécanismes sont à l'oeuvre dans les déplacements de valeur, que le bilan de ces déplacements soit positif ou négatif pour un groupe ou un espace géopolitique donné.

Les X. du Tchad – autarcie relative et prédation

Il ne faudrait pas croire que la globalisation des flux marchands depuis les années 1970 se soit uniformément étendue à l'ensemble de la planète. A la vérité, la globalisation consiste en un triple mouvement d'intensification des échanges, de dominance par les centres d'accumulation et de marginalisation de sociétés entières qui se trouvent dans les bras morts des grands circuits d'échange. C. Baroin (2007) montre ainsi que la société X. de la région du Tchad vit largement en vase clos, loin des grandes voies d'échange³. Les

³ C. Baroin ne souhaite pas donner en clair le nom de cette société, en raison de la nature des analyses qu'elle propose.

échanges internes sont régulés par les relations d'honneur, les obligations réciproques entre patrons et clients ou parents, et la circulation du bétail. Ces échanges sont peu monétarisés. Ce qu'on peut appeler une « économie morale » (voir infra l'explication de cette notion) y prévaut et s'oppose d'autant plus à l'intrusion de l'économie marchande que le bétail n'a cessé de se déprécier sur les marchés régionaux dans les quarante dernières années. Les X., naguère prédateurs des caravanes du commerce trans-saharien, s'insèrent dans les réseaux d'échange régionaux et sous continentaux surtout par l'usage des armes, entre eux et aux dépens de leurs voisins, et pour certains par la pratique éventuelle du pillage de l'Etat, lorsque les conditions politiques la mettent à leur portée

Beaujard montre aussi que l'essor de certains centres, accompagné d'une intensification du travail, a pu excéder la charge utile de la zone de captage des ressources et aboutir au déclin, puis à la ruine de ces centres. Il s'agit donc de mécanismes dynamiques et fluctuants dans l'espace/temps de l'histoire.

Le fonctionnement et les effets de ces mécanismes valident la théorie de la valeur énoncée par Simmel et reprise par A. Appadurai : la valeur émerge dans l'échange. L'échange résulte de la rencontre des désirs. La valeur dépend de la « désirabilité » des biens échangés. Or celle-ci est construite par les centres. Elle est liée à la richesse et au prestige. Elle a partie liée avec des imaginaires. En position périphérique, les consommateurs intériorisent leur infériorité et importent au prix fort les produits du centre comme autant de biens permettant de s'approprier les qualités et la valeur du centre. L'accès à ces biens permet aux élites périphériques d'étayer leur statut social dans les hiérarchies locales sur le style de vie, la culture matérielle et la culture des apparences qu'elles empruntent aux centres. Dans l'histoire des trois derniers millénaires, les textiles et le vêtement furent emblématiques de la construction de la désirabilité par les centres qui s'approprièrent ces textiles et les injectaient dans les réseaux d'échange. La *consommation*, au centre comme à la périphérie, est le moteur des déplacements de valeur et de leur appropriation. Le rapport entre désirabilité, consommation, prix et termes de l'échange est fondamental.

Elites et production de la « désirabilité » des « commodités »

La *désirabilité* d'une « commodité » (d'un service, d'une religion, d'une idéologie, d'une technique) n'est pas une création purement subjective et individuelle. Elle est politiquement construite. Elle est faite de la conjonction de trois éléments : en premier lieu les qualités

intrinsèques du bien. Que l'on pense à la qualité des textiles ou des voitures. Le deuxième élément est constitué par la manière dont le ou les centres construisent la désirabilité. La hiérarchie des marques de voitures (Rolls-Royce, Bentley, BMW, etc.), de la haute couture ou du luxe fait l'objet d'un classement constamment négocié dans lequel la publicité, la consommation ostentatoire des « people », les événements emblématiques (galas, Festival de Canne, mariage du Gotha, etc.) jouent un rôle important. Les « marques » sont, jusqu'à un certain point, de connivence avec les « people », les médias et la publicité – mais jusqu'à un certain point seulement. Le troisième élément est constitué par les élites périphériques consommatrices des biens désirables et par la conscience qu'elles ont de leur position dans les hiérarchies locales. En 2007, la consommation des élites africaine, brésilienne, russe ou chinoise est emblématique à cet égard.

Ce rapport entre production de la désirabilité par les centres et structuration de hiérarchies locales à la périphérie apparaît clairement en Afrique sub-saharienne de 1800 à nos jours (et sans doute antérieurement à 1800 si les sources historiques nous permettaient d'avoir accès aux siècles passés). Vers 1800, ce rapport bénéficiait aux centres que constituaient les grands royaumes côtiers comme le Bénin. Le rapport s'est inversé par la suite, à l'occasion de la colonisation. De nos jours, ce rapport se manifeste de manière évidente dans la consommation de cosmétiques, produits pharmaceutiques, textiles, vêtement, armes, voitures, produits de luxe et biens de consommation globalisés. L'appropriation de ces biens permet de renforcer les hiérarchies régionales et locales. Elle permet également de les subvertir lorsque, en marge des hiérarchies, certains individus ou groupes se parent des plumes du paon, comme l'ont fait les SAPEURS congolais dans les années 1960 et 1970 en acquérant des vêtements de marque par des moyens frauduleux en France pour les exhiber et les distribuer de manière ostentatoire à leur retour au Congo Brazzaville.

La construction de la désirabilité est donc un phénomène complexe qui relève de la relation entre centres et périphéries. Les politiques d'exportation, d'importation et de consommation méritent donc d'être étudiées attentivement. Pour l'Afrique sub-saharienne, les historiens comme J. Miller (1988), A. von Oppen (1993), ou A. Sherrif (1987) ont montré que les importations (biens européens ou asiatiques) offraient aux dirigeants africains des opportunités sans précédents d'accroître prestige et obligations, renforçaient la dépendance vis-à-vis des autorités politiques et inversement permettaient aux élites d'approfondir leur contrôle sur la population. La loyauté et la « générosité » étaient rendues opératoires par les importations et le commerce international. Dans son livre *L'Afrique est-elle protectionniste ?*

B. Hibou (1996) montre la validité de l'argument jusqu'à nos jours : la valeur des biens
Sociétés politiques comparées, n°4, avril 2008
<http://www.fasopo.org>

importés réside certes dans une valeur-prix, mais seulement dans une certaine mesure. Le contrôle des importations (et donc la politique de la valeur des biens importés définie d'une façon large) est moins une question d'organisation économique qu'une question sociale et politique liée au contrôle de la population et à l'exercice du pouvoir. Ceci n'est pas propre à l'Afrique, comme le suggère le livre de B. Orlove (*The Allure of the Foreign*) sur l'Amérique latine.

Certes, tout consommateur consomme afin de satisfaire ses besoins les plus élémentaires. Mais les historiens et les anthropologues ont clairement montré que, même dans les sociétés et dans les groupes sociaux les plus démunis, la consommation est investie de valeurs imaginaires qui disqualifient une approche utilitariste du fait consommatoire. Le consommateur est subjectivement utilitariste. Il compte bien que sa consommation alimentaire, vestimentaire, religieuse, son habitat, les soins du corps qu'il pratique, etc. lui procureront une utilité sous la forme d'un supplément de vie. Mais l'observateur extérieur ne peut que constater la part considérable d'imaginaire qui est investie dans la construction de toutes les matérialités de la consommation en une « réalité » pour le consommateur. Les biens de salut ne sont tels que parce que des images, des énoncés, des pratiques et des croyances collectives transforment des matérialités religieuses (des rituels, sacrements, lieux de culte, sanctuaires, objets de piété) en biens de salut. Ce raisonnement est transposable à tous les domaines de la consommation. Dans les sociétés occidentales, à partir de la naissance des configurations modernes de la consommation aux 17^e et 18^e siècle telle que les analyse l'historien D. Roche (1997), la part d'imaginaire investie dans le vêtement, l'alimentation, l'habitat, l'éclairage, la consommation culturelle etc. est déterminante. Le rôle de l'*imaginaire* est donc au coeur de la construction hiérarchique de la désirabilité et de l'émergence des hiérarchies.

L'imaginaire

Les sciences de l'homme et de la société ont construit cette notion au cours des cinquante dernières années, principalement à partir de l'apport de la philosophie (J.-P. Sartre, G. Bachelard, C. Castoriadis, G. Deleuze) et de la psychanalyse (J. Lacan, M. de Certeau). La notion dénote le rôle moteur de la production et de la communication d'images de fiction dans la créativité culturelle, l'innovation scientifique, les technologies du pouvoir, les constructions idéologiques. L'imaginaire, en ce sens, ne s'oppose pas au réel, mais le constitue dans sa réalité pour le sujet. Deleuze s'avère particulièrement intéressant dans ce contexte : il rappelle que l'imaginaire en tant que réalité est cette zone grise entre réel et irréel dont la prise en compte est indispensable pour saisir la complexité et la pluralité des manières d'être et d'agir, et pour comprendre la société dans laquelle nous sommes insérés. Un exemple extrême,

tiré de la religion, le fera comprendre : un athée et un catholique vont ensemble assister à une messe. Avant la consécration du pain et du vin, chacun des deux voit du pain et du vin « réels ». Dès lors que le prêtre a prononcé les paroles performatives du sacrement et fait les gestes qui vont avec, l'athée voit toujours du pain et du vin « réels » alors que le croyant voit le corps « réel » et le sang « réel » du Christ sous les matérialités eucharistiques. Or ce « réel » n'est tel qu'en vertu de l'« imaginaire » de la religion. Gaston Bachelard a souligné ce que la recherche scientifique et l'innovation doivent à l'imaginaire des chercheurs qui devance ce qui leur est donné dans l'expérience empirique afin de l'organiser autrement, en un autre « réel » - scientifiquement vérifiable, celui-là. Mais c'est surtout dans la construction des rapports interpersonnels, sociaux et politiques ainsi que dans la manufacture de biens de consommation et dans la pratique consommatoire elle-même que se déploie l'imaginaire pour fabriquer du « réel ». L'imaginaire et la puissance de la fiction sont un des ressorts principaux de la construction de la valeur des choses et des personnes.

A partir de l'émergence de centres d'accumulation de richesse au troisième millénaire avant notre ère dans la région mésopotamienne, et avec l'émergence de vastes sphères d'interaction hiérarchisées au tournant de l'ère chrétienne, ce sont les centres qui ont assuré l'élaboration des imaginaires et la définition de la désirabilité des biens. De la Chine à la Méditerranée, les transformations et les brassages sociaux qui accompagnent l'apparition de ces réseaux hiérarchisés, écrit P. Beaujard (2005), induisent une nouvelle pensée de l'univers et de la société. C'est alors qu'on voit apparaître les grandes doctrines philosophiques et religieuses (jaïnisme, bouddhisme, confucianisme, mazdéisme, etc.) qui jouent un rôle important dans ces imaginaires.

Ceux-ci ne portent pas seulement sur les choses et les pratiques propres à assurer un surplus de vie (en ce monde ou ailleurs). Ils portent aussi sur *les personnes* et sur leur valeur : castes plus ou moins pures et plus ou moins proches d'un modèle idéal d'humanité, peuple élu, méditants et renonçants aptes à assurer l'accès à une immanence ou à une transcendance et à authentifier l'exercice du pouvoir, clergé, etc. Du côté du politique, d'autres catégories sociales ou parfois les mêmes produisent des imaginaires du pouvoir et de la culture qui légitiment la hiérarchie des conditions, de la richesse et de l'autorité. Tous ces imaginaires sont produits dans les centres des sphères d'interaction ou du moins captés par ceux-ci. Et ce sont ces mêmes centres qui définissent la désirabilité des choses et des personnes construite par les imaginaires en question. Contrairement à ce que pensait Marx, qui ne voyait dans les constructions idéologiques qu'une projection et un camouflage des rapports de classe, et un opium du peuple, les imaginaires définissent des espaces autonomes de créativité et de production des rapports sociaux et de la valeur des personnes et des choses. Les travaux des

historiens résumés par P. Beaujard (2005, 2008) donnent à penser que la première révolution industrielle en Europe fut bien préparée par une transformation profonde de l'agriculture et des transports, mais aussi, et de manière indispensable et essentielle, par une révolution des imaginaires affectant les relations familiales, le rapport à l'espace/temps, la religion, le pouvoir, la consommation – ceci pendant tout le 18^e siècle. A la même époque, la Chine était plus riche que l'Europe et jouissait d'une centralité beaucoup plus fermement établie. Mais n'ayant pas été le site d'une révolution idéologique analogue à celle de l'Europe, elle a suivi des trajectoires historiques qui ne lui ont pas permis de valoriser les esquisses d'un passage à la modernité industrielle.

Les centres, donc, ont dicté, et dictent encore la nature des biens échangés, leur désirabilité, les termes et les technologies de l'échange. Les monnaies fluidifient les échanges et jouent un rôle important dans l'émergence de réseaux hiérarchisés. Ont-elles été un outil au service des centres afin d'assurer leur domination ? P. Beaujard serait enclin à le penser dans la mesure où les centres ont le pouvoir d'imposer leurs monnaies ou tout autre monnaie qui leur convient. A l'inverse, B. Théret remarque que le pluralisme des monnaies est la règle plutôt que l'exception jusqu'à une époque toute récente. La monnaie unique comme emblème de souveraineté ne s'est vraiment mise en place qu'au 20^{ème} siècle. Elle est mise en échec dans certaines régions du monde – particulièrement en Afrique. Les centres qui ont misé sur la monnaie comme réserve de valeur ont dû déchanter. L'Espagne au temps de la conquête de l'Amérique en a fait l'amère expérience. La monnaie a vocation à circuler. Elle n'a pas vocation à devenir une réserve de valeur, si bien qu'elle est un mauvais outil de domination. Les réseaux d'échanges sont faits de sujets mobiles et cosmopolites qui acceptent les monnaies qui leur conviennent plus que les monnaies que tel ou tel centre voudrait leur imposer. Même à l'époque actuelle, dit B. Théret, il ne peut y avoir de discours général possible sur le rapport entre domination et monnaie. C'est à voir au cas par cas.

Désirabilité, aliénabilité, inaliénabilité, « économie morale »

A la suite de Polanyi (1944) il a été communément admis que l'invention de la monnaie et de l'échange marchand a été la cause, dans l'histoire humaine, d'une « grande transformation » qui a extrait les rapports économiques de la matrice des rapports sociaux essentiellement constitués par des liens de réciprocité et de redistribution.

Le lien de réciprocité avait été analysé en 1924 par l'ethnologue Marcel Mauss dans son *Essai sur le don* qui fit l'objet d'innombrables commentaires et qui est toujours au coeur des *Sociétés politiques comparées*, n°4, avril 2008
<http://www.fasopo.org>

préoccupations des anthropologues. M. Mauss voit dans l'obligation de donner, de recevoir et de rendre, un ressort ancien, durable, et fondamental des liens sociaux. Cette triple obligation définit une morale qui informe toutes les transactions économiques dans les régimes antérieurs à ce que K. Polanyi devait nommer la « grande transformation ». En d'autres termes, elle définit une « économie morale » - terme qui apparaît dans les années 1830 dans le contexte des luttes autour de l'essor de l'industrie, du salariat et du déclin des formes anciennes de rapports économiques. Cl. Lévi-Strauss a radicalisé l'interprétation de *l'Essai sur le don* de Mauss en faisant de l'échange des femmes dans l'alliance matrimoniale le processus fondateur de l'humanité – exclusif de tout autre – en ce qu'il constitue la contrepartie de l'interdiction de l'inceste et assure par le fait même le passage de la nature à la culture. Dans la littérature sociologique des cinquante dernières années, le lien social est généralement assimilé à un lien d'échange, de réciprocité, de communication. En substituant l'échange marchand au don et au contre don, la monnaie et le marché auraient porté un coup fatal à la socialité humaine et aux économies morales anciennes. Certains auteurs comme le sociologue J. Godbout (2007), l'économiste A. Caillé (2007), et les chercheurs regroupés autour de la *Revue du MAUSS* (Mouvement Anti-Utilitariste dans les Sciences Sociales – sigle qui reproduit le nom de l'auteur de *l'Essai sur le don*) se sont attachés à dénoncer l'économie de marché au nom des vertus qu'ils prêtent aux rapports de don et de contre don.

L'économie de marché fait donc l'objet d'évaluations contradictoires. Formidable outil de prospérité pour la postérité d'A. Smith, remarquable espace de créativité et d'émergence de la valeur tout en étant destructeur de « formes » socioculturelles pour la postérité de G. Simmel, elle est accusée d'être à l'origine de tous les maux de la modernité marchande par la tradition qui se réclame d'une certaine lecture – probablement réductrice – du texte de Marcel Mauss.

Tous les protagonistes de ce débat ont cependant un point en commun. Tous estiment que le passage de l'économie du don et du contre don à l'économie de marché constitue une « grande transformation » selon les mots de K. Polanyi, une ligne de fracture essentielle, un basculement majeur dans l'histoire humaine, un clivage structurant dans les relations sociales.

Or rien n'est moins certain. A. Weiner (1992), une anthropologue américaine, a rouvert à frais nouveaux le dossier du don traité par Marcel Mauss à partir de données concernant les sociétés du Pacifique. Elle l'a fait en revisitant les *Trobriand Islands*, un archipel étudié par B. Malinowski au début du 20^{ème} siècle, et dont le système d'échange avait fourni le cas de référence en matière de don et de contre don. Il lui est apparu que les Trobriandais font une distinction essentielle entre les *biens aliénables* que l'on engage dans des rapports de troc, de don et de contre don d'une part, et les *biens inaliénables* que l'on soustrait à toute

« commodification », et que l'on garde par devers soi. Les biens inaliénables sont des biens transmis de génération en génération en suivant les liens de descendance. Ils sont identificateurs et font partie du patrimoine attaché à la personne, au nom, au groupe. Cette distinction a été occultée tant par K. Polanyi que par le structuralisme triomphant des années 1950 à 1990, tant en sociologie qu'en anthropologie.

De plus, A. Weiner a montré que les deux catégories de biens sont indispensables à la reproduction de l'organisation sociale : les biens *inaliénables* le sont au nom de la continuité du groupe, de la personne et de leur identité. Les biens *aliénables* le sont au nom de la participation aux échanges qui assurent la communication entre personnes et entre groupes, et qui sous-tendent leur activité économique. Elle résume cela d'une phrase : donner pour conserver, conserver pour donner. Les travaux de A. Weiner ont déclenché une relecture du texte de Mauss, et une réinterprétation de celui-ci. On s'est aperçu qu'il avait été trop vite tiré vers une interprétation unilatérale. Le livre de Maurice Godelier (1996) sur *L'énigme du don*, qui se fonde sur les travaux de A. Weiner et permet au public français d'en prendre connaissance, témoigne de cette réinterprétation qui sape les fondements du structuralisme de Cl. Lévi-Strauss et du primat absolu de l'échange et de la circulation des biens à titre de « commodités » dans l'activité économique et sociale.

A partir de cette posture théorique, on a pu procéder à une relecture et une réinterprétation innovante de la tradition qui trouve ses origines dans les travaux de Polanyi, (voir notamment les travaux de Ayse Bugra), et à une évaluation critique de celle de Cl. Lévi-Strauss comme des attaques du MAUSS contre l'économie de marché. Le clivage le plus structurant de la vie sociale des humains ne réside pas dans le passage historique entre l'économie morale du don d'une part et l'échange marchand d'autre part, mais dans une articulation permanente entre les biens aliénables et les biens inaliénables. Le lien social n'est pas formé d'une seule dimension d'échange et de communication comme la sociologie et l'économie contemporaines le répètent à satiété, mais du croisement de *deux* dimensions : descendance et alliance, rapport aux générations précédentes et suivantes par la transmission d'un patrimoine inaliénable, *et* rapports aux partenaires dans l'échange de biens, de paroles, d'idées, d'imaginaires, de conjoints dans l'alliance matrimoniale, bref, de choses aliénables, de « commodités ».

Par rapport à ce clivage fondateur, la question de savoir si l'aliénation des « commodités » se fait par don, contre don, troc, vol, pillage ou échange marchand n'a guère de pertinence. Dans tous les cas, la circulation du bien définit celui-ci comme une « commodité ». A l'intérieur de la sphère des « commodités », on trouve les sous catégories définies par les modalités de la circulation qui, elles, font une différence appréciable les unes par rapport aux

autres, en particulier au regard des économies morales qui sous-tendent les transactions. Mais les « économies morales » se fondent toutes sur ce que les sujets ou les groupes estiment d'une importance telle dans leur existence qu'ils ne peuvent transiger à ce propos, c'est-à-dire sur ce qui est *inaliénable*, sur ce qu'on ne peut leur prendre sans les frapper dans leur existence même : leur identité, leur liberté, leurs terres, tout ce qui est sacré parce qu'on ne peut s'en défaire.

Deux types de transaction sont susceptibles de faire scandale dans l'échange marchand. Le premier type est constitué par la marchandisation de biens inaliénables ; c'est la vente des bijoux de famille ou du patrimoine national, ou la profanation d'un site intouchable et sacré. C'est un scandale, pourrait-on dire absolu, car il franchit une limite qui n'est pas négociable. Le second type est constitué par la marchandisation de commodités qui relèvent d'une autre modalité de l'échange que le marché (don, contre don ou troc). Dans la France contemporaine, il est légitime d'échanger des faveurs politiques ou des facilités administratives contre d'autres faveurs de même type. C'est ce qu'on appelle un « échange de bons procédés », ou un « retour d'ascenseur ». Mais il n'est pas légitime d'échanger ces faveurs contre de l'argent. Il s'agit alors d'un délit de corruption active ou passive. Ce scandale est, pourrait-on dire, « relatif », car, dans ce cas de figure, on se situe de bout en bout dans le domaine des « commodités ». Seule change la modalité de la transaction d'échange, et, au cours des siècles, elle a considérablement changé. Au 18^{ème} siècle, on achetait une charge de parlementaire.

Or ces distinctions sont importantes au regard des politiques de la valeur. Elles nous permettent de préciser plusieurs aspects de notre analyse. En premier lieu, la construction de la désirabilité des « commodités » – et donc de leur valeur – étroitement dépendante de l'existence, de la nature et de la richesse (esthétique, matérielle, empreinte de rareté ou de sacralité, etc.) du *patrimoine inaliénable* du groupe ou du centre de dominance qui construit la désirabilité des « commodités ».

Concrètement, cela veut dire que le patrimoine des plus grandes fortunes du monde, gelé dans l'inaliénabilité de ses résidences, de ses toiles de maîtres, de ses collections, de son style de vie « exclusif », de ses loisirs dispendieux, de ses voitures de luxe, de sa subjectivité, est la référence de ce qui est désirable pour les élites du « tiers-monde » et pour la masse des consommateurs qui ont en partage les biens de moindre valeur. L'inaliénabilité des fortunes privées s'inscrit dans une inaliénabilité beaucoup plus englobante et fondamentale définie par les personnes morales, les groupes, les Etats en position de centralité. Le Louvre, la Joconde, la ville de Paris, ses avenues, ses monuments, son « triangle d'or » et son luxe définissent une

sphère d'inaliénabilité hautement désirable et qui définit la désirabilité des produits aliénables de l'industrie du luxe auréolée ce qu'on pourrait appeler sa « parisianité ». En forçant le trait, on pourrait dire que, si Paris était détruit, LVMH perdrait une part importante de ce qui fait sa valeur en bourse et la valeur de ses produits, même si aucun de ses sites de production n'était touché. LVMH garderait Londres, Tokyo, et New York, mais c'est bel et bien Paris comme capitale et patrimoine concentré et incontesté du luxe qui garantit la valeur du reste.

« Biographie culturelle » de la Joconde (suite et fin)

La Joconde, tableau le plus regardé et le plus commenté du monde, semble rebelle à ce que A. Appadurai appelle la « candidature » à la commodification. Peinte aux alentours de 1500, elle ne quitta pas Léonard de Vinci du vivant de celui-ci, qui l'emportait dans tous ses déplacements. Dès qu'elle fut acquise par François 1^{er}, elle devint emblématique du patrimoine de l'Etat français jusqu'à présent. Elle est inséparable du Louvre et de Paris, où, quelques rares et brefs voyages mis à part, elle a séjourné pendant toute sa vie de tableau. Elle ne devint une « commodité » qu'à deux reprises au cours de ces quatre siècles : très brièvement lorsque François 1^{er} en fit l'achat, très probablement auprès des héritiers du peintre, et, de 1911 à 1913, lorsque Vincenzo Perugia, un vitrier italien travaillant au Louvre, la subtilisa. Selon certaines versions de cette histoire, le vitrier aurait cru que le tableau avait été volé par la Couronne de France, et il aurait tenté de la restituer à l'Italie. Le tableau eut donc le statut de « commodité » une fois à titre de marchandise, une autre fois au titre d'un vol avec recel.

Ce serait donc une erreur de penser que les politiques de la valeur se jouent exclusivement dans l'espace occupé par les seules « commodités » – que celles-ci circulent par vol, pillage, échange réciproque, troc ou échange marchand. La construction de la désirabilité se joue pour une part importante *en dehors* de cet espace, dans celui des biens inaliénables et patrimonialisés, les plus hautement désirables puisque soustraits à la circulation, et de grande « valeur », bien qu'ils n'aient pas de prix. Cet aspect des politiques de la valeur se construit par l'accumulation de patrimoines personnels ou collectifs aussi fabuleux que possible, gelés dans une inaliénabilité impériale, investis d'esthétique, d'intellectualité, d'un style de vie complexe et princier, et de la subjectivité des grands et des « *Ultra-High Net Worth Individuals* » dont les objets de désir donnent le ton dans l'univers de la consommation, et qui en tirent une part de leur identité et de celle de leur lignée. Les centres de dominance pratiquent donc les politiques de la valeur en décidant de ce qui va être soustrait aux jeux de l'échange et incorporé à leur identité.

Le capitalisme, au sens où Braudel emploie ce terme, trouve son couronnement dans la constitution d'immenses fortunes dont une part est remise en circulation dans ce que cet historien appelait « les jeux de l'échange » à titre de mise pour gagner plus gros encore ou à titre de consommation ostentatoire, et une autre part soustraite à ceux-ci et investie dans l'acquisition de biens exclusifs et inaliénables. La prise en compte de la dimension d'inaliénabilité permet d'apporter un complément essentiel à la théorie de Simmel sur un point qui reste en dehors des limites de l'épure qu'il a tracée mais qui n'altère en rien la pertinence de celle-ci : si la valeur émerge dans l'échange des « commodités » entre des subjectivités, elle suscite des désirs qui se déchaînent avec d'autant plus de force que les commodités renferment une paillette d'un ailleurs hors d'atteinte et soustrait à la commodification, qui se trouve là-bas, quelque part où se trouvent les trésors accumulés d'une vraie vie de rêve.

Lorsque le consommateur moderne achète un bien aussi trivial que du shampoing ou du gel douche, de célèbres marques grand public lui proposent des recettes de jeunesse, de beauté ou de nature vierge et inviolées qui sont hors de sa portée⁴. La publicité s'y emploie, et l'imaginaire de la consommation fait l'emballage et la valeur de l'achat.

DE L'ECONOMIE INFORMELLE AUX ACTIVITES « LICITES-ILLEGALES »

Nous allons maintenant changer d'échelle et nous pencher sur l'impact des politiques de la valeur au niveau le plus local. Au début des années 1970, Keith Hart (1973) a forgé l'expression d'« économie informelle » promise à une exceptionnelle fortune. Il raconta plus tard avec humour comment, en tant que jeune anthropologue faisant une enquête de terrain dans la ville d'Accra au Ghana, il fut impliqué dans des transactions multiples qui le transformèrent progressivement en opérateur économique. Devant qualifier ses activités de manière à leur donner les traits d'un objet scientifique légitime sous la forme d'une thèse de doctorat, il inventa les termes d'économie et de secteur « informels ». La variable clé, écrit-il, est constituée par « le degré de rationalisation du travail – c'est-à-dire la question de savoir si oui ou non la main d'oeuvre est recrutée sur une base permanente et régulière pour une rémunération fixe » (1973 : 68, trad. JPW). Cette notion de formalité dérive de la théorie

⁴ A ce sujet, on pourra consulter les travaux effectués sous la direction de J.-P. Warnier (1994) et Warnier et Rosselin (1996) sur la fabrication de l'« authenticité » des marchandises. Ces travaux se réfèrent à ceux de I. Kopytoff sur la biographie culturelle des choses dans son rapport à la construction de celles-ci en « commodités » et sur la manière dont elles peuvent être soustraites à cette condition, *Sociétés politiques comparées*, n°4, avril 2008
<http://www.fasopo.org>

wébérienne de conduite rationnelle/légale qui favorise l'émergence d'une organisation économique capitaliste formalisée. Ni le critère d'échelle de grandeur, ni celui de productivité ne sont pris en compte dans la définition donnée par K. Hart. Celui-ci est par ailleurs attentif à souligner qu'il ne parle pas des personnes, mais des rôles ou des activités (1973 : 66). Le même individu, dit-il, opère souvent des deux côtés de la frontière entre les deux secteurs, parfois au cours d'une même transaction.

K. Hart soulignait ainsi la complémentarité entre les deux secteurs économiques plus que le rôle de suppléance rempli par l'informel. La ville africaine se caractérise par la multiplicité des activités lucratives qu'elle propose, tant dans le salariat que dans ses à-côtés. Ce trait contribue à l'attractivité des villes. La plupart des salariés qu'il a rencontrés se servaient de leur rémunération pour financer d'autres activités rémunératrices, souvent par parents interposés.

La notion d'économie informelle et la réalité à laquelle elle donnait un nom et des contours furent diversement appréciées. A charge, certains économistes et décideurs soulignèrent que le secteur informel permettait aux firmes industrielles de pratiquer des salaires d'autant plus bas que ceux-ci pouvaient être complétés par ailleurs, empêchant ainsi le décollage économique. Les mêmes, ou d'autres, soulignèrent que, de l'informel, on glissait facilement vers l'illégal (K. Hart en était bien conscient), c'est-à-dire vers une activité économique échappant à la taxation, à la protection des travailleurs et des consommateurs, bref à toute réglementation et à tout encadrement. Le BIT par contre, vit dans l'économie informelle ou « seconde » un moyen privilégié de créer des emplois tout en produisant des biens et des services à bon marché pour les consommateurs défavorisés.

Ces interprétations contradictoires, écrit J. MacGaffey (1991 : 9), négligent les dynamiques politiques qui permettent d'expliquer l'échelle et l'essor de la seconde économie. Celle-ci existe pour des raisons politiques et économiques. Pour cette anthropologue spécialiste du Zaïre (maintenant République du Congo – voir ses ouvrages de 1987 et 1991), les deux secteurs nommés par K. Hart ne représentent pas les deux termes d'une option de développement :

« La seconde économie existe pour des raisons politiques tout autant qu'économiques ; ses activités sont en principe sous le contrôle de l'Etat mais échappent à ce contrôle ou impliquent l'usage illégal de fonctions politiques. Il est important d'y voir non seulement des solutions à la survie du ménage ou à des problèmes de subsistance individuelle, mais aussi de manière privilégiée, comme des choix politiques validés par le discours politique [...]. L'intervention

gouvernementale ne crée pas les pratiques informelles mais modifie le contexte dans lequel elles s'inscrivent, et leur qualification légale. »

(J. MacGaffey 1991 : 9, trad. JPW)

L'auteur s'appuie sur les travaux de Jean-Marie Cour, chef économiste à la Banque mondiale, et de Polly Hill (1986) pour chiffrer ce qu'elle appelle l'« économie réelle » du Zaïre à partir d'un recensement des maisonnées, d'enquêtes de consommation, et du calcul des revenus que l'on peut faire à partir de ces deux catégories de données en les croisant. Les chiffres ainsi obtenus montrent que le PIB « réel » du Zaïre est trois fois plus élevé que ne l'affichent les statistiques, quelles qu'en soient les sources. Des innovations conceptuelles sont indispensables pour aborder cette réalité économique dans sa cohérence et sa globalité, sous l'étiquette « d'économie réelle ».

La première consiste à mettre en place une matrice de comptabilité des ménages que Jean-Marie Cour désigne du terme de « *social accounting matrix* » ou « matrice de comptabilité sociale » des ménages, permettant de construire des agrégats. Cette matrice doit permettre de comparer les entrées et les sorties dans trois domaines : les secteurs d'activité ; les zones (rurales et urbaines) ainsi que les régions ; et enfin selon les catégories sociales les plus significatives (petits agriculteurs, salariés, entrepreneurs, fonctionnaires, élites politiques, etc.). Cette matrice permet d'alimenter les données chiffrées à partir de sources très diverses, officielles ou non.

Appuyée sur des données quantitatives et chiffrées plus fiables, J. MacGaffey (1991 : 12) est à même de resserrer sa définition de la composante informelle de l'économie réelle à :

« ces activités économiques qui échappent à tout inventaire et à toute évaluation quantitative [officielle], et qui sont illégales à des degrés divers. Elles consistent en : 1) la production légale mais cachée de biens et de services afin d'éviter la fiscalité et les autres charges ; 2) la production de biens et de services illégaux ; 3) les revenus cachés en nature, qui comprennent les profits tirés du troc ; et 4) les autres possibilités de gains qui sont illégales ou qui, d'une manière ou d'une autre, privent l'Etat de ses revenus. »

Certains auteurs comme P. Wiles (1987 : 21-22) préfèrent parler d'économie « illégitime ». En effet, souligne-t-il, cette économie n'existe qu'à titre de réponse à l'incapacité de l'Etat de faire face aux besoins fondamentaux de la masse des pauvres. Cette économie souterraine n'existe qu'à titre de réponse pratique à une politique économique qui échoue à lui faire sa place. Le mot « illégitime » désigne dans ce cas ce qui échappe à la

légitimité politique, mais que les acteurs eux-mêmes considèrent comme « licites » du fait de la défaillance de l'Etat.

Dans les années 1970 et 1980, le Zaïre est entré dans une phase de crise aiguë qui a vu s'effondrer par pans entiers les services publics, les infrastructures et les activités industrielles du pays. Parallèlement, le quadruplement des prix du pétrole et le recyclage des pétrodollars fournirent un terrain fertile à la floraison en Afrique de pratiques plus ou moins frauduleuses. Les salaires tombèrent à des niveaux ridiculement bas. Or, écrit J. MacGaffey (1991 : 14), pendant toute cette période, « le fait que la population urbaine survit effectivement, se nourrit, s'habille et se loge, à des degrés divers de difficulté et de prospérité, est un indicateur significatif de l'énorme volume de la seconde économie et du dynamisme de l'économie réelle, qui dépasse largement ce qu'on peut en saisir à travers la comptabilité nationale. »

Bien que certains auteurs aient mis en doute l'existence d'un Etat au Zaïre sous Mobutu, J. MacGaffey estime que l'Etat, qui s'est montré incapable de satisfaire aux besoins de la population, a donné la preuve de son efficacité au service de la minorité qui s'est appropriée les bénéfices de l'économie formelle, a posé les conditions et les règles du jeu de la seconde économie, et a engrangé les bénéfices de la contrebande massive pratiquée aux frontières et qui alimenta la seconde économie.

Faut-il considérer le Zaïre de Mobutu comme un cas baroque de mauvaise gouvernance et comme le plus mauvais élève de la classe en matière de capitalisme ? Si ce qu'énoncent F. Braudel et P. Beaujard possède quelque vérité, il faut au contraire faire l'effort intellectuel de voir le Zaïre comme un verre grossissant qui révèle les mécanismes de production, de déplacement et de conversion de la valeur (dans l'espace/temps, entre acteurs, d'une catégorie sociale à l'autre) qui sont à l'oeuvre dans les politiques de la valeur. Le cas du Zaïre se situe à l'extrémité d'un continuum dont le pôle opposé serait occupé par un pays utopique dans lequel une régulation démocratique efficace, une justice sans faille, des moeurs policées, une morale rigoureuse et la modération générale des goûts de consommation comprimeraient la hiérarchie des revenus dans une fourchette de l'ordre de un à dix, et maintiendrait sous contrôle toute pratique violente ou frauduleuse de déplacement et d'appropriation de valeur. Ce serait également une société dans laquelle la désirabilité des biens, des services, des styles de vie, etc. ne serait pas construite par le sommet d'une hiérarchie sociale très profonde, ni par la hiérarchie sociale d'un centre extérieur à la société en question, mais par l'ensemble des citoyens. Dans cette société utopique, pourrait-on encore parler de « capitalisme » au sens du second étage de la maison braudélienne ? Sans doute pas. L'activité serait cantonnée dans les limites étroites d'une économie de marché démocratiquement régulée. Ce pays n'existe pas.

C'est une utopie. Même les pays les plus démocratiques se situent quelque part entre le pôle zaïrois et l'utopie démocratique. Les questions qui se posent dans tous les cas de figure réels et concrets sont de deux ordres. En premier lieu, la question – politique – est de contenir la violence dans les limites qui permettent que le jeu puisse continuer au bénéfice de la hiérarchie. L'autre question – analytique – est de comprendre comment le jeu peut réellement continuer dans des situations de désordre de type zaïrois, c'est-à-dire comment l'économie réelle peut produire et déplacer de la valeur sur une échelle massive qui, comme l'indique J. MacGaffey, a permis à la population zaïroise de se nourrir, de s'habiller et de se loger, mais – pourrait-on ajouter de manière tout aussi essentielle – de se distraire, de pratiquer le football, de jouer et d'écouter de la musique, de se retrouver dans les fêtes familiales et les bars ? En d'autres termes, comment cela peut-il « marcher » dans des conditions aussi adverses ?

De l'économie réelle aux « gains à la marge »

L'une des réponses les plus éclairantes à la question qu'on vient de poser est celle qu'a élaborée J. Guyer en étudiant l'approvisionnement en vivres de la ville de Yaoundé au Cameroun (cf. Guyer 1987). Elle note que celui-ci fut une préoccupation constante des autorités coloniales et post-coloniales. Les politiques publiques, à cet égard, passèrent par cinq phases successives dont nous faisons grâce au lecteur, mais qui montrent que l'administration fut finalement dépassée par la créativité des acteurs locaux qui assurèrent l'approvisionnement sans intervention des autorités dès la troisième étape. Cela se fit par des moyens locaux, artisanaux, efficaces, et à faible coût.

Une thèse écrite par Tite Ngoumou (2007) sur l'approvisionnement en bananes plantains de la ville de Yaoundé au début des années 2000 montre que les analyses de J. Guyer n'ont pas pris une ride depuis ses premiers travaux et que l'approvisionnement en vivres de la ville de Yaoundé reste de part en part artisanal. (Le Cameroun produit annuellement près de 2 millions de tonnes de manioc et 1,3 million de tonnes de bananes plantains qui contribuent à alimenter les marchés urbains. Y interviennent une multiplicité d'acteurs : maisonnières des petits producteurs indépendants, journaliers, organisateurs de transport, propriétaires de véhicules divers, réparateurs, chauffeurs, commerçants en bois qui mettent à profit les transports de bananes afin d'acheminer leurs biens sur les marchés urbains, revendeuses, pousseurs, etc. La police, sous diverses formes, est également de la partie. On serait bien en peine de distinguer un secteur « formel » d'un secteur « informel » dans une filière de ce type). « Ca marche », donc, et l'exemple des mégapoles africaines est là pour en attester.

Le cas de Yaoundé permet à J. Guyer d'analyser l'approvisionnement des mégapoles africaines contemporaines. Des villes de plusieurs millions d'habitants comme Lagos, Douala ou Kinshasa sont approvisionnées par un maillage artisanal de production et de distribution de vivres qui revient trois fois moins cher que les systèmes dits « modernes » qui approvisionnent les institutions comme l'armée, les cantines scolaires et universitaires, etc. dans les mêmes villes. Citons son texte (2004 : 6, trad. JPW) où l'on voit clairement l'empreinte des travaux de J. MacGaffey :

« Dans certains domaines de l'existence, les conventions et les institutions qui se sont développées dans un contexte indirectement global sont encore aujourd'hui suffisamment crédibles pour « marcher » afin d'organiser les économies marchandes jusqu'à nos jours, même dans des conditions de confusion, telles que celles des années Abacha au Nigeria. On a nourri des populations urbaines en croissance rapide ; on a développé les importations de biens de consommation ; on a formé des apprentis ; de nouvelles formes d'échanges monétaires et de contrats internationaux ont vu le jour. »

Afin d'analyser ce phénomène, J. Guyer est amenée à élargir le champ de ses investigations aux trois derniers siècles de l'histoire africaine afin de dégager un certain nombre de répertoires historiques qui font que « ça marche ». Pourquoi et comment donc cela « marche »-t-il ? J. Guyer montre qu'il n'y a pas de réponse simple, mais une conjonction de plusieurs mécanismes :

- la multiplicité des monnaies (par exemple le dollar, le naira, le franc CFA) permet de les spécialiser dans des réseaux d'échange socialement et géographiquement distincts les uns des autres, et portant sur des marchandises distinctes encore de nos jours. Les sphères d'échange, célèbres dans la littérature africaniste, sont encore pertinentes aujourd'hui ;

- la multiplicité des échelles de valeur permet de satisfaire toutes les parties prenantes à l'échange, les uns et les autres ne mesurant pas les valeurs selon les mêmes critères ni avec les mêmes unités de compte. Cela permet de concevoir qu'un même bien n'ait pas une seule valeur mais plusieurs, distinctes les unes des autres ;

- les partenaires pratiquent des échanges qui incluent des composantes non mesurables qui font la différence : le rang, le pouvoir, l'entretien des relations de clientèle, de réseaux, etc.

Mais cela ne marche pas toujours. J. Guyer (2004) donne une liste non exhaustive de catastrophes économiques individuelles ou collectives qui mettent en échec le bon déroulement des opérations commerciales : l'effondrement des prix du marché qui ruine les intermédiaires (p. 137) ; la fragilité du système bancaire (p. 158) ; les escroqueries caractérisées (p. 159) ; les individus qui perdent soudainement toute valeur spirituelle et sont exclus des transactions (p. 119), etc. Mais J. MacGaffey (1987, 1991) avait déjà fait remarquer, preuves à l'appui, que c'est dans les interstices ouverts par ces crises et ces effondrements que de nombreux entrepreneurs africains trouvent des espaces de création et d'innovation.

Dans la mesure où « ça marche », les gains se font « à la marge », explique J. Guyer (2004). Pour bien comprendre ce qu'elle entend par là, il faut se reporter à l'une des références de ses travaux, construite par l'anthropologue Paul Bohannan en 1955. Les Tiv du Nigeria, explique-t-il, reconnaissent l'existence de « sphères d'échange » spécialisées dans certaines « commodités » échangeables les unes contre les autres à l'intérieur d'une même sphère. Chaque sphère était investie de valeurs morales et séparée des autres par des cloisons à peu près étanches. La sphère la plus prestigieuse est celle qui concerne la circulation des personnes dans le cadre de l'alliance matrimoniale et de la filiation. Cette sphère d'échange n'est pas monétarisée. Jusqu'à ce que le colonisateur britannique impose la pratique de la compensation matrimoniale en argent, les Tiv pratiquaient l'échange des soeurs classificatoires. Les exigences du colonisateur leur ont paru extrêmement immorales et les ont scandalisés. Au-dessous de cette sphère dans la hiérarchie des valeurs se trouvait la sphère des marchandises de prix échangées dans le cadre du commerce au loin d'étoffes, d'ivoire, de sel, de plaques de fer, de tringles de laiton. Cette sphère était pour une part monétarisée dans la mesure où les tringles étaient échangeables contre tous les autres biens échangés à l'intérieur de ses limites. Enfin, au bas de l'échelle des valeurs, on trouvait la sphère des biens de subsistance échangés les uns contre les autres sur les places de marché dans le cadre du commerce local et régional. Les Tiv pratiquaient deux sortes de transactions : d'une sphère à l'autre et à l'intérieur d'une même sphère. Bohannan les désigne respectivement par les termes de *conversion* et de *conveyance*. Les transactions d'une sphère à l'autre ne se faisaient qu'en cas de nécessité absolue. Elles étaient rares et moralement réprochées. Par contre, à l'intérieur d'une même sphère, la *conveyance* était de règle. Depuis les travaux de Bohannan, les économistes et les anthropologues ont constaté la fréquence de ce phénomène jusque dans l'actualité des sociétés développées. Par exemple, l'échange de faveurs politiques pour de

Sociétés politiques comparées, n°4, avril 2008
<http://www.fasopo.org>

l'argent est inacceptable dans l'Europe contemporaine, car ces deux « commodités » appartiennent à des sphères d'échange différentes, alors qu'il est considéré comme moral et recommandable là où les relations de clientélisme organisent les rapports politiques et où l'argent et le soutien politique s'inscrivent dans la même sphère d'échange. Dans un cas comme dans l'autre, les sphères d'échange ne sont pas découpées de la même manière et les jugements de moralité spécifiques à chaque sphère différent, dessinant ainsi les contours des « économies morales » qui doublent les transactions.

Si l'on abstrait les principes qui président à ce genre de phénomène, on trouve les mécanismes suivants : des découpages entre réseaux sociaux, géographiques, et d'échange ; la spécialisation et l'inconvertibilité des monnaies ; des jugements de moralité qui s'attachent à la nature des transactions et à leur hiérarchisation ; des échelles de valeur ordinales plutôt que cardinales ; un consensus sur le fait que la plupart des transactions, prises une à une, ne sont pas équivalentes, mais que des équivalences se réalisent par l'enchaînement des transactions dans la durée, ou par rapport à des échelles de valeur différentes pour les différents partenaires dans la transaction. Les recherches historiques menées par J. Guyer (2000) sur les trois derniers siècles et jusque dans l'actualité l'ont convaincue que la mise en oeuvre de ces mécanismes autorisent les opérateurs de l'Afrique atlantique à pratiquer une « tradition de l'invention » qui puise dans ces répertoires connus et éprouvés.

Les gains, dit-elle, se font aux multiples points de contact entre réseaux géographiques et sociaux, sphères d'échange différentes, échelles de valeur et monnaies. Les monnaies, leur multiplicité, leur degré de convertibilité, les sphères d'échange dans lesquelles elles ont cours, revêtent une importance particulière. J. Guyer (1994) leur a consacré un ouvrage collectif.

A titre d'illustration de ces gains à la marge, on peut citer la description ethnographique d'une vente d'essence à la pompe en période de pénurie au Nigeria en 1997. Dans son ouvrage de 2004 (pp. 107-114), elle montre comment la gérante de la station organisa la vente du contenu d'un camion citerne qu'elle avait pu se procurer en faisant jouer ses réseaux. Le prix se stabilisa aux environs de trois fois le prix officiel. Elle organisa les files d'attente, donna ostensiblement un pourcentage des ventes aux deux jeunes militaires en armes censés assurer la sécurité, fournit ses clients personnels séparément des autres, à un prix moindre et en privé, et compta ostensiblement les billets de banque de chaque transaction faite avec des personnes qui s'étaient alignées dans la file d'attente. L'art de cette gérante aboutit à une distribution à peu près ordonnée, au terme de laquelle chacun estima que sa demande avait été satisfaite en fonction de son statut et à un prix acceptable. Le prix pratiqué n'était pas le prix

légal. Mais la présence de militaires en armes, ainsi que la visite de policiers en uniforme et d'une autorité locale attentèrent de son caractère « licite ». C'est donc à la marge ou à la limite des différents réseaux, des différentes échelles de valeur, des différents statuts et de l'Etat que se firent les gains de cette transaction.

Cette dernière remarque nous introduit directement à la question de la désobéissance fiscale, et plus largement « économique » qui, à en croire l'anthropologue J. Roitman (2005), est au coeur du fonctionnement de l'Etat post-colonial en Afrique. L'étude porte sur le Cameroun septentrional, un espace grand ouvert à la contrebande avec les pays limitrophes, en particulier le Nigeria, à des trafics divers (armes, drogues, ivoire), et exposé à la violence des conflits armés et des bandits « coupeurs de routes ».

L'Etat camerounais, par la voix du Président P. Biya, condamne en bloc ces pratiques qualifiées d'« incivisme fiscal », accusant ainsi les opérateurs du nord Cameroun de saper les bases de l'Etat et de l'économie de la nation, et d'être de mauvais citoyens. L'ethnographie fine mobilisée par J. Roitman sur l'ensemble de ces pratiques, vise au contraire à montrer qu'elles sont productives, qu'elles dégagent de la valeur, et que, si elles signalent une défaillance (ou une complicité) de l'Etat dans certains secteurs qui relèvent de ses attributions, elles n'indiquent en aucun cas sa faillite, au contraire. Tous les acteurs en effet, prennent l'Etat, ses compétences et ses frontières comme cadre normal de leurs activités. Par contre, étant donné les déficiences de l'Etat qui se montre incapable d'assurer l'approvisionnement de la population à des coûts acceptables et de fournir des emplois à ses citoyens, les opérateurs estiment que leurs activités, bien que juridiquement illégales, sont pleinement *licites* d'un point de vue moral, y compris dans les pratiques de partage des bénéfices avec la police et les douaniers. Une telle configuration ne peut pas être qualifiée d'« anti-marché », écrit J. Roitman (p. 205), car il y a bien échange marchand, régulation, fixation des prix. C'est une forme de « libéralisme » qui préside à l'intégration régionale, quand bien même elle serait conflictuelle. De plus, elle ne prouve en rien que les opérateurs soient hors citoyenneté. En vertu des jugements moraux qu'ils portent sur leurs activités et sur celles de l'Etat, ils estiment que leurs activités font d'eux des citoyens à part entière :

« Peu concernés par la « vérité » des principes informant leur pratique, les contrebandiers, guerriers de la route, et douaniers-combattants sont au contraire très intéressés par leurs propres raisonnements, et par la manière dont ils se construisent dans certaines situations de pouvoir et en dehors de celles-ci, qui

impliquent un ensemble de formes de raisonnement. De la sorte, ils décrivent leurs relations à différentes vérités (sur la manière dont le pouvoir est exercé à leur endroit, sur les manières dont on peut se procurer les richesses, sur la violence, sur la dette, et sur l'illégalité). Ils font des commentaires sur leur raisonnement ou sur leur rapport à ces vérités, et en particulier sur les différentes manières dont ils questionnent et vivent ces vérités. L'éthique de l'illégalité problématise certaines expériences vécues et certains concepts spécifiques, tels que la richesse, le travail, l'accumulation et la régulation économique, qui sont à la fois instables et d'une importance critique dans cette expérience. »

J. Roitman, 2005 : 191 (trad. JPW)

C'est dire que les activités de ces opérateurs d'un genre particulier s'inscrivent paradoxalement dans ce que E.P. Thompson (1970) appelait une « économie morale ». Leur cas n'a rien d'exceptionnel. Nous avons vu, à propos de l'économie du don et du contre don, des sphères d'échanges, du rapport entre biens inaliénables et « commodités » que la plupart des activités économiques, quelles qu'en soient les formes, possèdent une doublure sous forme d'une économie morale qui mérite analyse.

Quelques énoncés récapitulatifs en guise de conclusion

- La valeur des « commodités » se construit dans l'échange, au point de rencontre de plusieurs désirs.

- Elle dépend de leur « désirabilité ». Celle-ci est construite et dépend des qualités intrinsèques des commodités, y compris de leur utilité, de leur construction par les centres de dominance, et de la conscience qu'ont les consommateurs de leur position hiérarchique.

- Les « commodités » sont des biens aliénables qui circulent sous des formes diverses.

- L'échange marchand prenant historiquement le pas sur toutes les autres.

- Les biens aliénables se distinguent des biens inaliénables des personnes et des groupes. Ces derniers fixent l'identité de ces personnes et de ces groupes, et contribuent à garantir la désirabilité des « commodités ».

- Le clivage entre biens inaliénables, identificateurs et sacrés d'une part, et « commodités », d'autre part est plus structurant dans les rapports sociaux et économiques que le clivage entre économie du don, d'une part et, de l'autre, échange marchand.

- La construction de la valeur est le résultat d'actions qui relèvent de diverses formes de pouvoir et permettent le déploiement de « politiques de la valeur ».

- La plupart des échanges sont asymétriques, comme l'est le pouvoir. Ils contribuent à la circulation de la valeur de manière également asymétrique et à son accumulation dans des centres, historiquement repérables au sein de sphères d'interaction aussi appelées « systèmes-mondes ».

- De multiples mécanismes contribuent au déplacement de la valeur vers les centres de 1^{er}, 2^{ème} ou 3^{ème} rang de ces sphères d'interaction, qui vont du monopole à l'exercice de la violence, en passant par l'intensification du travail, etc.

- Il y a lieu de penser que ces centres sont les sites privilégiés d'un « capitalisme » qu'il faut distinguer de l'économie de marché, bien que le premier s'appuie sur la seconde, tant leurs ressorts diffèrent les uns des autres.

Bibliographie

AGLIETTA, M. et ORLEAN, A.

1982 *La violence de la monnaie*, Paris, PUF.

AGLIETTA, M. et ORLEAN, A. (dir.)

1998 *La monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob.

AMIN, S.

1986 *La déconnexion, pour sortir du système mondial*, Paris, La Découverte.

APPADURAI, A.

1986 « Introduction: commodities and the politics of value », in : A. Appadurai (ed.), *The social life of things. Commodities in cultural perspective*, Cambridge : CUP, pp. 2-64.

BAROIN, C.

2007 "Echange et valeur dans une économie non monétaire : les X du Tchad".
Communication au séminaire « Politiques de la valeur », non publié.

BAYART, J.-F.

1994 « L'invention paradoxale de la modernité économique », in : J.-F. Bayart (éd.), *La réinvention du capitalisme*, Paris, Karthala, pp. 9-43.

BEAUJARD, P.

2005 « The Indian Ocean in Eurasian and African World-Systems before the Sixteenth Century », *Journal of World History*, 16 (4): 411-465.

- 2008 "Valeur d'échange et processus de domination dans les systèmes-mondes anciens. L'exemple de l'Afrique de l'Est jusqu'au 16^e siècle », à paraître dans *Annales E.S.C.*
- BRAUDEL, F.
 1973 *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle*, 3 vols. Paris, A. Colin.
 1985 *La dynamique du capitalisme*, Paris, Artaud.
- CAILLE, A.
 2007 *Anthropologie du don : le tiers paradigme*, Paris, La Découverte, Poche.
- EMMANUEL, A.
 1972 *L'échange inégal*, Paris, Maspéro.
- GODBOUT, J.
 2007 *L'esprit du don*, Paris, La Découverte, Poche.
- GODELIER
 1973 *Horizons, trajets marxistes en anthropologie*, Paris, Maspéro.
 1996 *L'énigme du don*, Paris, Fayard.
- GUYER, J
 1987 « Feeding Yaoundé, capital of Cameroon », in: J. Guyer (ed.) *Feeding African Cities. Studies in Regional Social History*. London: Manchester Univ. Press for IAI, pp. 112-151.
 2000 « La tradition de l'invention en Afrique Equatoriale », *Politique africaine*, n°79, octobre 2000, pp.101-139.
 2004 *Marginal Gains. Monetary Transactions in Atlantic Africa*. Chicago: the University of Chicago Press.
- GUYER, J. (ed.)
 1994 *Money matters. Instability, Values and Social Payments in the Modern History of West African Communities*, Portsmouth: Heinemann.
- HART, K.
 1973 'Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana', *Journal of Modern African Studies*, 11, 1: 61-89.
- HIBOU, B
 1996 *L'Afrique est-elle protectionniste? Les chemins buissonniers de la libéralisation extérieure*, Paris, Karthala.
- HILL, P.
 1986 *Development Economics on Trial: the Anthropological Case for the Prosecution*. Cambridge: CUP.
- KOPYTOFF, I.
 1986 "The cultural biography of things: commoditization as process", In: A. Appadurai (ed.), *The Social Life of things. Commodities in cultural perspective*.

Cambridge, CUP : 64-94. Traduit par J.-P. Warnier : “La biographie culturelle des choses : la marchandisation comme processus, *Journal des Africanistes*, 76-1, 2006 : 217-248.

MacGAFFEY, J.

1987 *Entrepreneurs and Parasites. The struggle for indigenous capitalism in Zaire.* Cambridge: CUP.

MacGAFFEY, J. (ed.)

1991 *The Real Economy of Zaire. The contribution of smuggling and other unofficial activities to national wealth.* London : James Currey.

MAUSS, M.

1924 “Essai sur le don”, In : *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, 1950 : 143-279.

MILLER, J.

1988 *Way of Death. Merchant Capitalism and Angolan Slave Trade, 1730-1830*, The University of Wisconsin Press.

MORIN, E.

1990 *Science et conscience*, Paris, Fayard.

NGOUMOU, T.

2007 *Le ventre de Yaoundé : banane plantain et approvisionnement urbain. Du petit producteur à l'assiette du consommateur.* Thèse de doctorat en ethnologie, Université Paris Descartes.

ORLOVE, B.

1997 *The Allure of the Foreign. Imported Goods in Postcolonial Latin America*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

POLANYI, K.

1944 *The Great Transformation*, New York: Farrar.

REY, P.-P.

1976 *Les alliances de classes. « Sur l'articulation des modes de production » suivi de « Matérialisme historique et luttes de classes »*, Paris, Maspero.

ROCHE, D.

1997 *Histoire des choses banales. Naissance de la consommation XVIIe-XVIIIe siècle*, Paris, Fayard.

ROITMAN, J.

2005 *Fiscal Disobedience. An Anthropology of economic regulation in Central Africa.* Princeton: Princeton Univ. Press.

SHERRIFF, A.

1987 *Slaves, Spices, and Ivory in Zanzibar. Integration of an East African Commercial Empire into the World Economy, 1770-1873*, London, James Currey, Portsmouth, Heinemann.

- SIMMEL, G.
1987 *Philosophie de l'argent*, Paris, PUF (1^{ère} édition en allemand : 1900).
- THERET, B.
1992 « Avoir ou être. Dilemme de l'interaction entre l'Etat et l'économie ? Esquisse d'une conception topologique et régulationniste de l'interdépendance entre le rapport salarial et l'Etat-providence », Communication à *The 1992 Conference of the European Association for Evolutionary Political Economy*. Inédit.
1998 « De la dualité des dettes et de la monnaie dans les sociétés salariales », In : M. Aglietta et A. Orléan (dir.) : *La monnaie souveraine*, Paris Odile Jacob, pp. 253-288.
- THOMPSON, E.P.
1970 *The Making of the English Working Class*, London, Penguin.
- VAN OPPEN, A.
1993 *Terms of Trade, and Terms of Trust. The History and Contexts of Precolonial Market Production Around the Upper Zambezi and Kusai*, Studien zur Afrikanischen Geschichte, Bd6
- WALLERSTEIN, I.
1974 *The Modern World System*, San Diego, New York, Academic Press.
- WARNIER, J.-P. (dir.)
1994 *Le paradoxe de la marchandise authentique. Imaginaire et consommation de masse*, Paris, L'Harmattan.
- WARNIER, J.-P. & ROSSELIN, C. (dir.)
1996 *Authentifier la marchandise. Anthropologie critique de la quête d'authenticité*. Paris, L'Harmattan.
- WEINER, A.
1992 *Inalienable Possessions. The Paradox of Keeping-while-giving*. Berkeley, University of California Press.
- WILES, P.
1987 'The Second Economy. Its Definitional Problems'. In: Sergio Alessandrini and Bruno Dallago (eds.): *The Unofficial Economy*, Aldershot: Gower, pp. 21-33.