

Alain TESTART

## Échange marchand, échange non marchand

*« But many things in primitive society have been called presents which in reality are acts of exchange. »*

R. Firth (*Economics of the New Zealand Maori*, 1929, p. 394)

### RÉSUMÉ

À la suite de quelques travaux, l'article commence par proposer un critère de démarcation non ambigu pour différencier le don de l'échange. Nous soutenons ensuite que l'anthropologie a très généralement conçu comme « don » des phénomènes qui relevaient de la catégorie de l'échange. Mais l'échange prend en Mélanésie et dans certaines sociétés traditionnelles d'Afrique et d'Amérique des formes très différentes de celles qui sont connues dans nos sociétés. C'est ce que nous appelons un « échange non marchand ».

Si vous avez fait un don à quelqu'un, peut-être vous fournira-t-il lui-même un cadeau plus tard, en guise de remerciement. Mais ce fait n'affecte pas la nature de votre acte : qu'il y ait ou non retour, personne ne niera que vous avez fait un don. Peut-être attendiez-vous ce cadeau, peut-être même votre geste n'avait-il pour but que de l'obtenir. Il serait dans ce cas dépourvu de cette générosité que l'on associe trop souvent au don ; mais, que votre acte soit jugé intéressé ou non, personne ne niera pour autant qu'il fût un don. Peut-être encore, à défaut de retour venu spontanément, allez-vous solliciter le récipiendaire à cette fin, lequel, se sentant redevable à votre endroit, accèdera peut-être à votre demande. Votre conduite pourra passer pour détestable, surtout en raison de la pression morale que vous avez fait peser sur celui qui avait cru être gratifié par votre acte ; personne néanmoins ne niera que vous ayez fait un don. Mais si maintenant vous *exigez* une chose en retour, arguant de votre droit à la recevoir, prétendant que c'est un dû et ne laissant pas au récipiendaire la liberté de refuser de la fournir, alors là, on pourra vous dire : « Votre soi-disant don, vous prétendez à présent le faire payer, ce n'était pas un don. » La morale de cette histoire est que le don est la cession d'un bien qui implique *la renonciation à tout droit sur ce bien ainsi qu'à tout droit qui pourrait émaner de cette cession, en particulier à celui de réclamer quoi que ce soit en contrepartie*. La vente, au contraire, implique toujours pour le

vendeur le droit d'être payé tant qu'il ne l'a pas été ou l'échange, celui pour l'échangiste d'obtenir la contrepartie, tant qu'elle n'a pas été fournie.

Dans un précédent article (1), nous avons exploré de façon systématique la différence entre échange et don. Pour résumer notre position au moyen d'une formule lapidaire, nous dirions aujourd'hui que ce qui sépare échange et don, c'est toujours une question de droit. À chaque fois qu'il y a un droit à exiger une contrepartie, nous sommes dans le registre de l'échange ; à chaque fois que ce droit fait défaut, nous sommes dans celui du don. Peu importe que dans certaines sociétés le don soit régulièrement suivi d'un contre-don, cette régularité de la pratique n'en fait pas un échange si le donateur n'a aucune légitimité à exiger ce contre-don. Peu importe que le donateur attende ce contre-don et qu'il ressemble, par sa mentalité ou ses motivations fort peu altruistes, à un échangiste : il n'en aura jamais les droits même s'il en a les mêmes bénéfices, il n'aura pas de recours contre le donataire ingrat. Notre position est que, par-delà la question des flux ou celle des motivations, don et échange constituent deux formes sociales complètement distinctes, aussitôt qu'on les examine d'un point de vue bien oublié dans l'anthropologie d'aujourd'hui : celui du droit, c'est-à-dire de la légitimité pour le cessionnaire à exiger et à obtenir une contrepartie.

Cette opposition est une opposition fondamentale, mais ne constitue toutefois que la toute première clé d'une classification possible (et autrement complexe) des différents modes de transferts (2). Nous espérons montrer dans un autre article qu'il y a différentes formes de dons, selon le contexte social, les attitudes, les finalités, l'idéologie qui l'entoure, etc. Pour l'heure nous ne voulons examiner qu'une dichotomie majeure (ce n'est pas la seule) au sein de l'échange : celle entre échange marchand et échange non marchand.

## **Problématique et premières notions**

### ***Notion d'échange non marchand***

Dans l'article précité, nous avons pris l'exemple d'une personne qui trouvait chez un ami quelque objet passionnément recherché par lui et réussissait à le décider de lui céder. Elle lui en payait le prix, même si c'était « un prix d'ami ». C'était donc un échange (de l'objet contre une somme de monnaie), mais un échange dont nous sentons bien qu'il n'est pas marchand. Il n'est pas si facile de dire pourquoi. Invoquons-nous le fait que l'objet tant désiré ne s'est jamais trouvé sur un marché, en quelque sens que l'on prenne le terme – et nous verrons que le terme de « marché » est susceptible de bien des accep-

(1) Testart (1997). Plus spécifiquement pour la critique de la conception maussienne, voir Testart (1998).

(2) Nous proposons d'appeler « transfert »

toute cession d'un bien *quelle que soit sa nature*, indépendamment de savoir s'il s'agit d'un don ou d'un échange.

tions. Disons-nous que l'objet n'a eu à aucun moment le statut de marchandise ? Et pourtant, il y a peut-être eu marchandage. Pas forcément d'ailleurs au mauvais sens du terme : l'ami voulait peut-être le donner pour rien mais l'autre a insisté pour le payer. Rien de tout cela n'est clair si ce n'est ce sentiment encore vague mais insistant selon lequel il s'agit d'un échange, mais différent de celui que nous pouvons avoir dans le commerce ordinaire. Disons-nous que c'est un faux échange, un don déguisé ? Peut-être, mais pour admettre que si l'ami a au contraire exigé un prix exorbitant, demande que nous pouvons juger peu compatible avec sa qualité supposée d'ami, ce serait alors un vrai échange ? Il y avait de toute façon quelque chose qui manquait dans cet échange : s'il y a bien eu demande, il n'y a pas eu offre. Et le marché est, comme disent les économistes, la rencontre d'une offre et d'une demande. Est-ce là une raison suffisante pour dire que cet échange n'est pas marchand ? Ce sont ces idées qu'il s'agit de préciser.

Le seul point qui soit certain pour le moment est qu'il s'agit bien d'un échange. Même si nous évoquions à l'instant l'idée qu'il s'agissait peut-être d'un don déguisé, il faut la récuser à l'instant. Peu importe qu'un prix soit petit ou grand, peu importe qu'un bien soit bradé ou vendu trop cher, cela ne change pas la nature du transfert. Peu importe également que la transaction entre nos deux amis se solde par un paiement immédiat ou non : il ne s'agit pas d'un don puisque l'ami qui a cédé le bien sera légitimement en droit de réclamer le prix s'il n'a pas été payé tout de suite. Peut-être sa qualité d'ami l'empêchera-t-elle de recourir à des moyens désagréables, mais tout le monde sent bien que s'il vient à réclamer son prix, il sera « dans son droit », sa demande sera légitime, car il ne réclamera que son dû, lequel résulte de l'accord sur lequel les amis étaient autrefois tombés.

En d'autres termes, c'est bien une subdivision à l'intérieur de l'échange que nous cherchons à préciser et si cette subdivision est importante, comme nous le pensons, nous aurons à envisager une véritable tripartition ainsi organisée :

don // échange non marchand / échange marchand (3)

au lieu de la bipartition traditionnelle en anthropologie entre l'échange (toujours implicitement conçu comme marchand) et une catégorie qui confond et assimile, sous prétexte qu'ils se situent en dehors du monde marchand, « échanges cérémoniels » (4) et dons. Nous reviendrons *in fine* sur la critique de cette bipartition.

(3) La double barre marquant l'opposition principale.

(4) Le qualificatif paraît assez malheureux. Si l'on suit la définition qu'en propose Malinowski (1963, p. 154, n. 1), serait cérémoniel un acte « 1) public ; 2) accompli en respectant des formalités bien définies ; 3) quand il a une portée sociologique, religieuse ou magique, et implique des obligations ».

Avec ces critères on devrait conclure que la vente de biens immeubles constitue dans notre société un « échange cérémoniel » puisque tout acte de ce genre 1) donne lieu à la publication des actes, 2) est accompli selon des formalités lourdes et précises (enregistrement au cadastre, actes notariés, etc.), et 3) a une portée sociale et implique des obligations (celles de payer les taxes foncières, etc.).

Il est évident que la qualité immédiate ou au contraire différée de l'échange est sans pertinence pour notre propos, tout comme elle l'est pour l'opposition entre échange et don (5). Sans pertinence également est le fait que l'échange se fasse avec ou sans monnaie : si nous concevons plus volontiers l'échange marchand sous la forme d'un échange avec monnaie et un échange non marchand sans monnaie, le cas de nos deux amis qui se mettent d'accord sur un prix doit également nous faire admettre qu'un échange non marchand peut se faire avec usage de la monnaie (6).

## Marchés

Marchandise rime avec marché, les deux mots ayant la même racine ; la marchandise est ce qui s'échange sur un marché et le marché un lieu sur lequel s'échangent les marchandises.

« Marché » a plusieurs acceptions (7).

Au sens courant, matériel et non technique, c'est un lieu ; on parle de « place de marché ». Encore faut-il dire que c'est un lieu institué. Cette notion d'institution est importante. C'est aussi un lieu public.

« Marché » au sens de l'économie politique (8) a un sens légèrement différent, plus large quant à l'extension possible du marché comme lieu et plus restreint quant à l'acception. Plus large parce que l'on parle d'une région ou d'un pays comme d'un marché, au sens encore où l'on parle de marchés financiers : ces marchés ne sont pas limités à des localisations géographiques précises (on peut même parler de marché mondial) ; encore moins sont-ils limités dans le temps par une quelconque régularité ou périodicité qui caractérise encore nos marchés de quartiers. Ce sens de « marché » laisse loin derrière lui les connotations habituelles de la place traditionnelle de marché, ses aménagements urbains, ses réglementations municipales, ses coutumes, etc. Le marché au sens de l'économie politique n'est plus inscrit dans le cadre architectural de la ville, ni dans le paysage rural, pas plus qu'il ne se limite aux frontières d'un État. Il déborde tous ces cadres institutionnels classiques.

(5) Tout comme il y a des ventes à crédit et des ventes au comptant, il y a des dons et contre-dons séparés dans le temps et il y en a de simultanés (comme dans nos traditionnels cadeaux de Noël, mais on en trouve des exemples dans presque toute bonne ethnographie, par exemple chez Malinowski, *op. cit.*, p. 245), simple évidence dont chacun peut aisément faire l'expérience, mais qui semble avoir échappé à Racine (1991, p. 212) qui écrit : « L'échange de dons suppose toujours [c'est moi qui souligne] l'existence d'un crédit, d'un délai avant la remise du contre-don. » On regrette que de telles bévues (le reste de l'article étant du même acabit) aient été publiées dans un dictionnaire destiné à faire

référence dans notre discipline.

(6) Exemple qui réfute définitivement une assertion malheureuse de mon livre *Des dons et des dieux* (1993, p. 89) par laquelle j'identifiais échange marchand et usage de la monnaie.

(7) J'exclus de la discussion le sens du terme dans l'expression « conclure un marché », pour ne retenir que le marché comme lieu, place ou réseau.

(8) La différence avec le sens courant est bien exposée dans l'article de Neale (1975) ou dans l'introduction de Bohannan et Dalton à *Markets in Africa* (1962). On trouve une bonne mise en perspective des points de vue économiste et sociologique dans Swedberg (1994).

Mais les économistes insistent peut-être trop sur cet élargissement considérable du sens du mot.

D'une autre façon, le « marché » de l'économie politique a une acception plus étroite que dans le sens courant. C'est le lieu de rencontre entre l'offre et la demande, le prix étant le résultat de cette rencontre. La question du prix et de sa formation est centrale dans la notion de marché telle qu'elle est utilisée en économie politique. Le « marché » est dans cette discipline un concept technique aussi spécialisé que celui de « force » en physique, et aussi éloigné du sens commun. Est « marché » au sens économique la rencontre de l'offre et de la demande dans la mesure, et dans la mesure seulement, où elle permet l'application de la problématique propre à cette discipline, c'est-à-dire dans la mesure où elle permet d'utiliser les outils typiques de l'économie politique, la courbe de variation de l'offre en fonction du prix, la courbe (généralement en sens contraire) de variation de la demande en fonction du prix, les critères de concurrence parfaite ou imparfaite, le concept d'élasticité, *tous concepts dont le but est de rendre compte du prix effectif* auquel se vend à un moment donné un produit sur un marché, ce prix résultant classiquement de l'intersection des deux courbes d'offre et de demande. C'est dire que le concept de marché tel que l'envisage l'économie politique n'a de sens que dans la mesure où il explique la formation du prix, ce qui suppose comme le rappelait opportunément Cournot qu'il n'y ait pour un produit donné qu'un seul prix, ou encore, comme l'a souligné à maintes reprises Polanyi, que le marché soit un « mécanisme autorégulateur des prix ». Ce qui exclut que les prix puissent être imposés par une autorité politique. Soulignons-le : la plupart des marchés, au sens de « place de marché », auxquels ont affaire les ethnologues et les historiens – que le prix soit autoritairement fixé ou même limité par le roi, l'empereur ou une corporation organisée – ne sont pas des marchés au sens de l'économie politique. L'acception économiste classique du terme de « marché » est donc bien, en un sens, plus restreinte que l'acception traditionnelle. Le sens économiste, pour le dire plus simplement encore, n'est autre que celui qu'il a dans l'expression « économie de marché » (9).

Aucun des deux sens de « marché » que nous venons d'évoquer ne saurait suffire à définir la marchandise. L'échange marchand déborde le marché de toute part. D'abord, il y a marchandise en dehors des places de marché : qu'il s'agisse de l'antique colportage ou du moderne démarchage à domicile, le vendeur est bien un vendeur et propose ses marchandises ; de même les petits boutiquiers, les commerçants en tous genres. L'échange marchand déborde la notion économiste de marché autorégulateur des prix : qu'ils soient imposés

(9) C'est en ce sens que Polanyi et toute son école peuvent parler de commerce « sans marché », de « port de commerce » sans marché, etc., à propos de Babylone, de Ouidah, etc. (Polanyi *et al.*, 1975). J'ai grand peur que le bilan théorique de cette école ne se réduise au constat somme toute assez banal que les prix furent bien souvent réglementés dans l'histoire.

Qui ne sait en effet que le libéralisme sous sa forme radicale (sans prix imposés) n'a caractérisé tout au plus que ce petit promontoire à l'extrémité de l'Eurasie et seulement pendant une très courte période de son histoire, n'étant pas antérieur au XIX<sup>e</sup> siècle et s'achevant bien avant la fin du suivant ?

ou non, ce sont bien des marchandises que l'on achète sur un marché, libre ou non. En dépit du lien étymologique entre marché et marchand, les deux termes ne se recouvrent pas exactement : le premier désigne toujours une réalité plus étroite que le second.

### ***Marchandise, échange marchand : définition***

Cette discussion, néanmoins, n'aura pas été inutile. Le rappel de la problématique classique de l'économie politique permet au moins de mettre l'accent sur un point qui ne l'est que rarement en anthropologie sociale : l'offre et la demande. Sur tout marché, il y a offre et il y a demande. Peu importe qu'elles régulent ou non le prix, peu importe que le marché soit « libre » ou non : il y a *en quelque sens que l'on prenne le terme* toujours offre et demande sur un marché, et même dans le cas du colporteur ou du commerçant qui tient boutique. Le plus petit commun dénominateur de toutes les acceptions du terme « marché », c'est l'offre et la demande. C'est aussi un élément indispensable de la marchandise : on ne conçoit pas de marchandise qui ne soit offerte à la vente, ou susceptible de l'être, ni de marchandise pour laquelle il n'y ait de demande, au moins potentielle.

Qu'est-ce que la demande ? C'est, dit un manuel comme celui de Barre (10) (1966, I, p. 470), « la quantité d'un bien ou d'un service que les sujets économiques sont disposés à acheter à un certain prix ». La notion implique la capacité d'achat. L'offre est définie symétriquement. Retenons que les acteurs, quand ils se présentent sur le marché, sont *déjà* disposés à vendre et à acheter. C'est une disposition *préalable au marché*, c'est un acquis. La réalisation effective de l'échange dépendra du prix demandé (ou offert), de la qualité du produit, de bien d'autres choses encore, mais il y a déjà cette disposition qui est acquise.

Les acheteurs potentiels peuvent très bien se promener sur un marché sans avoir pris aucune décision. Mais le vendeur qui propose une marchandise à la vente a déjà pris une décision relativement à celle-ci : il est décidé à la vendre. C'est une décision conditionnelle, bien entendu, qui dépend du prix « qu'il pourra en tirer », comme on dit. C'est une décision néanmoins. C'est cette décision préalable au marché (et même, disons, car cela peut à vrai dire se passer ailleurs que sur une place de marché, préalable au marché entendu cette fois comme entente) qui constitue l'offre. La marchandise est un bien qui est *offert* à la vente, un bien dont son propriétaire a décidé de se débarrasser. Même s'il tenait auparavant à cette chose, même si elle lui était chère, maintenant qu'elle est présentée sur le marché, elle est déjà coupée de lui. La marchandise n'existe que par ce détachement préalable. C'est un préliminaire essentiel à l'acte d'échange marchand.

C'est pourquoi on dit que la marchandise est « jetée » sur le marché. Elle n'a pas encore trouvé d'acquéreur que son propriétaire l'a déjà rejetée : elle

1

(10) Qui n'expose pas ici une conception qui lui serait propre mais a le mérite d'explicitier un concept qui l'est rarement.

ui appartient légalement peut-être encore, mais en nul autre sens. C'est ce que dit le camelot : « Prends-la, elle est à toi ». Toutes ces marchandises sont déjà, potentiellement, en d'autres mains. Que quelqu'un l'achète parce qu'il souhaite la garder, l'utiliser, et peu importe pour quoi du moment qu'il la conserve par-devers lui, la chose perd dès lors son statut de marchandise. « Elle n'est plus à vendre », comme on dit. La marchandise est donc en quelque sorte un bien *en suspens*, en attente, entre deux possesseurs, le précédent qui ne la veut plus et le suivant qu'elle n'a pas encore trouvé.

Son possesseur actuel ne voit plus en elle que la contrepartie qu'il pourra obtenir en échange, pièces sonnantes et trébuchantes ou autre objet s'il s'agit de troc. C'est pour ainsi dire l'autre face de la désaffection du possesseur pour sa chose : elle ne vaut plus à ses yeux pour ses qualités physiques ni pour l'usage que l'on pourrait en faire conformément à ces qualités, *elle ne vaut plus que comme moyen*, moyen d'obtenir autre chose qu'elle-même. Non seulement elle est répudiée, mais encore on l'utilise sans pudeur, on la vend. Dans les termes classiques de l'économie politique, qui sont aussi ceux de Marx, la marchandise ne vaut plus aux yeux de son possesseur que comme valeur d'échange et pas comme valeur d'usage. Tels sont quelques-uns des éléments qui caractérisent ce que nous appellerons « le statut de la marchandise ».

Ce *statut* de la chose – et il faut remarquer que nous utilisons ici ce terme de façon inhabituelle, les sciences sociales ne parlant généralement de statut qu'en rapport avec des personnes – commande les rapports sociaux qui vont se nouer entre les acteurs autour de la marchandise. Insistons sur cette idée que nous formulons volontairement de façon paradoxale. Les rapports sociaux ne sont pas seulement des rapports entre les personnes (ou les groupes de personnes), ils ont une extension beaucoup plus large : il y a des rapports entre les personnes et les choses (comme le rapport de propriété) et même des rapports entre les choses et les choses (comme le rapport de prix ou de valeur). Ce que signifie la proposition qui inaugure ce paragraphe est que, dans le cas de l'échange marchand, *c'est le rapport aux choses qui commande le rapport entre les personnes*. Cela nous semble même constituer l'élément-clé de l'échange marchand.

Le statut de la marchandise commande les rapports entre les acteurs pour la raison bien simple que le vendeur ne veut que la contrepartie de la marchandise offerte. La réalisation de l'échange ne dépend en conséquence que des termes de l'échange. Et de rien d'autre. Ni de l'attachement passé que le vendeur a pu avoir pour l'objet mis en vente, ni de la question de savoir qui achète. Compte seulement le prix, ce qui est proposé en échange. L'échange marchand est ainsi entièrement inséré entre un double rapport aux choses, entre la répudiation de la chose mise en vente et le désir de ce que le vendeur peut en retirer. Le rapport entre les acteurs peut se résumer à n'être que cela : « Combien ? ». Il peut (11) se résumer à ce bref échange avec un inconnu

(11) Nous n'ignorons pas que le rapport marchand est dans la réalité souvent associé à des rapports personnels. Ce qui est caractéris-

tique de cette forme d'échange c'est qu'il puisse s'en passer.

sorti de nulle part et qui, si le prix convient à tous deux, disparaîtra dans la foule avec l'objet acheté sans que le vendeur ne le revoie jamais. Que le rapport social entre les acteurs ne puisse être que cela résulte entièrement de ce que la chose n'était qu'une marchandise.

Ces considérations suffisent à dire pourquoi l'échange entre nos deux amis n'était pas un échange marchand. D'abord, il n'y a pas eu offre : la chose vendue n'a jamais eu le statut de marchandise. Deuxièmement, cet échange est indissociable du rapport d'amitié qui existait entre nos deux protagonistes. Non pas tellement parce que cette amitié précédait l'échange ni parce que (en toute probabilité) elle lui survivrait, mais bien parce que *la raison et la condition même de cet échange résiderait dans cette amitié*. L'objet n'était pas à vendre et seule l'amitié a fait qu'il ait été vendu.

Que ces considérations soient pertinentes, nous le voyons déjà au fait qu'elles s'appliquent à la kula (12) – dont nous avons précédemment montré qu'il s'agissait bien d'un échange mais, ainsi que nous allons le montrer maintenant, d'une forme non marchande d'échange. Premièrement, il n'y a pas d'offre des objets kula ; il y a une demande, une demande fortement appuyée par les « dons de sollicitation » dont parle Malinowski, mais rien qui ressemble à une offre de ces objets. Deuxièmement, la condition de la cession est un lien d'amitié entre les partenaires kula – ce sur quoi nous reviendrons dans un instant. Cet exemple est presque similaire à celui de nos deux amis, à cette différence près que les partenaires kula entrent dans cette relation aux fins d'échanger entre eux, et donc que l'échange est attendu, probable, sollicité, régulier, ce qui n'était pas le cas entre nos amis. Mais il est clair qu'il ne s'agit ni dans un cas ni dans l'autre d'un échange marchand.

Nous adopterons pour finir les définitions suivantes :

*La marchandise est un objet à propos duquel la décision de l'échanger a déjà été prise, la réalisation de l'échange ne dépendant que des termes de l'échange (le prix, le fait de trouver un acquéreur, etc.).*

La réalisation de l'échange ne dépendant de rien d'autre que de la contrepartie proposée, elle ne dépend pas de la personne de l'acheteur, elle ne suppose pas entre eux un rapport personnel préalable.

(12) Rappelons que la kula est un vaste réseau d'échange traditionnel qui concerne plusieurs îles de l'extrémité orientale de la Nouvelle-Guinée, et donc plusieurs peuples, dont les célèbres Trobriandais. Les biens qui circulent consistent uniquement en brassards et en colliers de coquillages, qui sont des biens hautement valorisés par les populations de la région ; la participation à ce réseau est par excellence le signe de la réussite sociale et, au moins chez les Trobriandais, réservée à l'élite de la société ; la kula, enfin, est régie par des règles précises (la principale étant que les

brassards ne circulent que dans un sens, les colliers dans l'autre). La kula a fait l'objet d'une description classique par Malinowski dans *Les Argonautes du Pacifique occidental*, et constitue un des exemples majeurs de l'*Essai sur le don* de Mauss. Elle est, depuis cette époque, interprétée en termes de don et de contre-don par toute l'anthropologie sociale jusqu'à nos jours. Nous soutenons quant à nous que cette interprétation est fautive, qu'il s'agit d'échange et non de don (Testart, 1997, pp. 45-49).

Peut-être faut-il rappeler ici que dans un événement social même élémentaire se joue en général une multitude de rapports sociaux différents. Le propre de l'analyse sociologique est de les démêler et de montrer leur articulation. Dans l'exemple de nos deux amis, la cession de l'objet met en jeu : 1) un rapport d'échange qui, comme tout rapport d'échange, consiste en la double cession d'un objet contre l'autre obtenu en contrepartie ; 2) un rapport d'amitié, lequel est la condition du rapport d'échange. Nous pouvons alors dire :

*Est échange marchand tout échange de marchandises, ou encore tout échange dans lequel les échangistes n'ont pas besoin d'entretenir entre eux d'autre rapport que celui de l'échange, c'est-à-dire encore un échange qui n'est pas intrinsèquement lié ni conditionné par un autre rapport entre les protagonistes.*

Généralisant quelque peu les différents sens de « marché », nous pouvons dire aussi :

*Le marché est un lieu ou un réseau sur lequel l'échange se réalise sans que soit nécessaire l'intervention d'un autre rapport social entre les échangistes que celui qu'ils nouent dans l'acte même de l'échange.*

De même que nous avons dit que l'objet marchandise se trouvait « coupé » de son propriétaire à partir du moment où il était offert à la vente, de même peut-on dire que l'échange marchand est « coupé » de tout autre rapport pouvant exister entre les échangistes.

## Exemples d'échange non marchand

### *Les amis d'échange*

La plupart des échanges que les anthropologues ont décrits comme « cérémoniels » ou comme « échanges de dons » ne se réalisent que dans le cadre de relations préalables, relations généralement décrites par l'expression d'« amis ». Ce sont des rapports à la fois *durables*, *personnels* (13), impliquant certaines *obligations*, rapports qui redoublent et conditionnent tout à la fois les rapports d'échange proprement dit.

Une première précision pour indiquer tout d'abord que tous les exemples que nous citons ci-dessous sont bien des exemples d'échange et nullement de don et contre-don. C'est le cas de la kula pour lequel nous renvoyons à l'article précité, comme c'est le cas pour les échanges dits « cérémoniels » des highlands de Nouvelle-Guinée pour lequel nous disposons aujourd'hui du travail de Lécrivain (1996) qui a montré qu'il ne s'agissait nullement de dons mais bien d'échanges (au terme desquels la contrepartie était donc exigible et

(13) L'expression « relation personnelle » étant une des plus confuses que nous ait légué la tradition juridique, disons pour fixer les idées

que je l'emploie ici au sens d'*intuitu personae*, c'est-à-dire eu égard aux particularités et qualités de telle personne dans sa singularité.

exigée par les moyens appropriés). Le travail reste à faire dans les autres cas et je ne les mentionne que dans l'idée qu'une démonstration similaire pourrait être faite. Je ne parlerai pas du potlatch qui doit au contraire, et sans conteste possible, être considéré comme un phénomène de don et contre-don (14) : il est d'ailleurs remarquable qu'il n'existe dans le potlatch rien d'analogue à cette relation d'« amis ».

Une seconde précision pour dire que nous ne traitons ici que des types d'échange qui ont *normalement* lieu au sein de cette relation entre amis (15) et constituent en conséquence autant d'exemples d'échanges non marchands. Aux termes des différents rapports ethnographiques que nous citons ci-dessous, cette normalité semble toutefois très différente d'un cas à l'autre : la gamme de variation va de la prescription à la simple préférence, de la normativité à la simple prédominance statistique. Les deux extrêmes sont pour ainsi dire représentées par les Trobriandais qui, selon Malinowski, ne pouvaient participer à la kula s'ils n'avaient contracté une relation d'amitié avec un partenaire étranger et les Siuai dont, selon Oliver (16), quelques-uns seulement trouvaient avantageux de contracter une telle amitié. Retenons seulement que cette amitié n'est pas d'une façon générale une condition préalable indispensable pour s'engager dans le type d'échange auquel il est associé : il semble bien souvent que ce soit l'échange lui-même qui engendre le lien d'amitié. Ce serait une erreur de trop vouloir préciser la relation entre le lien et l'échange, de la tordre trop pour y voir un lien de causalité, une erreur plus grande encore d'y voir une condition statutaire, un préalable juridique : ces amitiés d'échange restent généralement dans le registre de l'informel, les choses se font en douceur ou au contraire se défont avec fracas. Mais au moins savons-nous qu'à ce genre de liens entre amis se trouve effectivement associé un certain type d'échange : il prend alors place *dans ce cadre* et c'est en ce sens qu'il n'est pas marchand.

Une excellente introduction au sujet est constituée par un court passage de Colson (1962, p. 606) relatif au BaTonga, à la limite entre les deux anciennes Rhodésie. Les principales caractéristiques de ce « lien d'amitié » (« *bond friendship* ») sont les suivantes :

1) Il a pour but explicite de favoriser les échanges (17), cela en est le principal moyen (« *favorite channel* ») ; 2) les échanges ont lieu à l'occasion de visites réciproques entre amis ; 3) chacun se porte garant de la sécurité de son ami lorsqu'il est chez lui ou dans son voisinage, la protection étant assurée au besoin par l'ensemble des parents de l'hôte ; 4) l'échange est systématique-

(14) La plus grande partie de mon article sur le potlatch (Testart, 1999) est consacrée à cette démonstration.

(15) Le même type d'échange peut avoir lieu entre parents ou affins, auquel cas l'échange est non marchand tout autant.

(16) Oliver (1955, p. 296, p. 300) indique de surcroît que certains ne voyaient dans cette amitié que des sources d'ennuis et la possibilité

de manœuvres frauduleuses. Je ne peux apprécier dans quelle mesure ces opinions ont été influencées par l'existence d'un commerce marchand moderne.

(17) Colson emploie les termes de « *trade* » et de « *commercial arrangement* » et il ne fait pas de doute que dans son esprit il ne s'agit pas de dons.

ment différé : « Lorsqu'un "ami" donnait quelque chose, il n'attendait pas un retour immédiat. C'eût été le comble de l'impolitesse, l'indication que le récipiendaire envisageait la transaction comme un simple rapport commercial et ne souhaitait pas entretenir une relation durable » ; 5) le marchandage était impensable, « proscrit ("outlawed") par la nature même du pacte ».

Ces éléments se retrouvent sans peine dans ce que Malinowski a appelé les « partenaires kula », mais comme il n'y a pas d'exposé systématique de sa part sur la question, il ne sera pas inutile de rassembler ici les notes qu'il a dispersées sur quelques centaines de pages (18). Les transactions kula « sont basées sur un statut permanent, établi une fois pour toutes, sur une association qui lie par couples quelques milliers d'individus. Cette association dure toute la vie, elle implique des devoirs et des privilèges mutuels variés... » (Malinowski, *op. cit.*, pp. 143-144). Ces associés ou partenaires sont appelés en langue trobriandaise *karayta'u*, ou simplement *ta'u* (mon homme), et pour la kula de l'intérieur *lubay* (ami) (*ibid.*, p. 245, pp. 337-338). Ce n'est que lorsque deux hommes ont conclu un tel pacte d'amitié qu'ils peuvent se livrer aux échanges kula ; les transactions n'ont lieu que lors de visites (*ibid.*). Que cette « amitié » assure la sécurité de chacun des partenaires, c'est ce que montrent mieux que toute autre chose les passages relatifs à des expéditions passées, à une époque où le pouvoir colonial n'imposait pas la *pax britannica* : telle cette histoire de Kaypoyla qui avait échoué avec son équipage quelque part sur le littoral ouest de Fergusson, mais non dans le district où ils avaient coutume de commercer ; ses compagnons furent massacrés et dévorés ; son sort ne devait pas être meilleur, mais il parvint à s'échapper et vécut caché pendant un certain temps ; finalement découvert, il ne dut d'avoir la vie sauve qu'à la présence de son partenaire kula de toujours qui lui fournit une pirogue afin qu'il puisse retourner chez lui (*ibid.*, pp. 359-360). Il est bien connu, enfin, que les échanges kula sont toujours des échanges différés (19) et ne peuvent donner lieu à marchandage.

(18) Presque tous les travaux plus récents sur la kula (J. W. Leach et E. Leach, 1983 *passim* ; Weiner, 1988, p. 141 ; etc.) font état de données similaires. Mais l'on souligne plus volontiers le rôle important des parents ou des affins. L'institution apparaît par ailleurs beaucoup moins rigide que ne la présente Malinowski : il n'est pas question de « statut » et cette amitié présentée par Malinowski comme étant « à vie » se dénoue facilement. Nous pensons que ces correctifs sont justes, utiles et conformes à ce que l'on voit ailleurs. Quant au fait que les auteurs récents ne parlent pas du rôle de protection que joue l'ami, c'est sans doute la conséquence de la colonisation qui, partout, mit fin à l'état de guerre endémique qui caractérisait les sociétés non étatiques. Ce fait n'est pas propre aux Massim, il vaut pour la Mélanésie en général. Il est significatif que les ethnographies de la fin du

XX<sup>e</sup> siècle accordent peu d'importance à ces amitiés d'échange ou les voient comme des choses en train de se dissoudre : la présence d'un État (colonial ou post-colonial), la généralisation de l'institution du marché, tout cela tend à les rendre inutiles.

(19) À la différence des cadeaux réciproques que se font, pour sceller cette amitié ou pour l'entretenir, ces mêmes amis (*ibid.*, p. 245, p. 338). Les termes qui désignent ces dons (*pari* pour le don, *talo'i* pour le contre-don) sont d'ailleurs significativement différents de ceux utilisés pour les échanges kula. Deux types de transfert, donc, deux types de flux, chacun avec ses coutumes propres, ses appellations différentes, sa finalité spécifique. Cette dualité illustre merveilleusement bien le fait que se jouent dans tout acte kula deux types de rapports sociaux : le rapport d'amitié et le rapport d'échange.

Des rapports similaires d'amitié en vue de l'échange sont décrits en abondance dans la littérature ethnographique, en particulier en Mélanésie : citons seulement parmi les descriptions les plus substantielles celles de Feil (1984, pp. 126-163, p. 206 *sq.*) relative au cycle cérémoniel *tee* des Tombema-Enga des highlands de Nouvelle-Guinée, de Harding (1967, p. 165 *sq.*) pour le commerce du détroit de Vitiaz, de Oliver (1955, p. 230, pp. 296-300) dans son étude des Siuai de Bougainville ou encore celle, brève mais explicite, de Schwartz (1963, p. 79) pour les Manus de l'île de l'Amirauté. Pour l'Australie, le travail exceptionnel de Thomson (1949, p. 67, pp. 75-79) qui consacre un livre aux échanges cérémoniels en Terre d'Arnhem fournit des renseignements précieux mais difficiles d'interprétation en raison de l'intrication très profonde de cette « amitié » avec la parenté, toujours tentaculaire en Australie, qui la prolonge, la réinterprète et finalement oblitère son caractère propre. Du côté de l'Amérique, le phénomène est bien connu pour l'Amazonie, le Chaco (Karsten, 1932, pp. 99-101) ou les Jivaros (Descola, 1993, pp. 176-184). On trouve beaucoup plus difficilement de descriptions de cette amitié échangiste en Amérique du Nord, sans doute en raison de l'introduction précoce de la traite et des implications très anciennes des Amérindiens dans le commerce européen : mais pour la côte nord-ouest américaine au moins, le travail désormais classique de De Laguna (1972, I, p. 352, pp. 354-356) fournit une des meilleures descriptions de ces « amitiés » chez les Tlingit, y compris dans sa tentative de remonter à la période des premiers contacts avec les Européens (voir aussi Emmons, 1991, p. 57 ; et pour les Haida, Murdock, 1934, p. 377). Pour l'Afrique, où les descriptions de ce phénomène paraissent rares et où les contours en semblent moins marqués, signalons seulement pour un sous-ensemble du groupe Fang, en Afrique centrale, la vieille mais excellente étude de Tessmann (1913, II, pp. 210-211) (20) ainsi que celle beaucoup plus succincte de Westermann (1921, pp. 36-37) pour les Kpelle du Liberia : dans les deux cas, il n'y a pas de marché, fait exceptionnel en Afrique (21). En Asie, enfin, le phénomène est notoire au Népal, chez les Lepcha (Gorer, 1967, pp. 118-120), bien qu'il s'y présente sous une variante significativement différente de tout ce que nous avons rencontré ailleurs : il s'agit d'une amitié jurée. Ces quelques notes – lesquelles ne prétendent en aucune façon à l'exhaustivité – suffisent à montrer que ces amitiés échangistes ne constituent pas un phénomène d'intérêt purement régional.

Nous reviendrons sur quelques autres aspects de ce rapport social original et si répandu. Soulignons seulement, pour le moment, que c'est un rapport fort qui peut conduire à des meurtres que l'on qualifierait, dans un autre

(20) Voir traduction française dans Laburthe-Tolra et Falgayrettes-Leveau (1991, pp. 300-301).

(21) En dehors de l'Est africain dit aussi « aire du bétail » où l'on a tout lieu de croire que les amitiés d'échange devaient y être plus fréquentes et importantes que les quelques sources que j'ai pu réunir ne le laissent penser.

Signalons au moins le cas des Turkana (d'après P. H. Gulliver, cité par Tegnaeus, 1954, pp. 93-94 : il s'agit bien d'une amitié semi formelle, *sans pacte de sang*, contractée de préférence avec des partenaires lointains). Du côté des anciennes Rhodésie, en sus du rapport précité de Colson, Doke (1931, p. 128) évoque un phénomène semblable pour les Lamba.

contexte, de « passionnels ». Ainsi, dans le détroit de Vitiaz, le détournement d'un ami par un tiers était considéré comme une affaire si grave que l'ami trahi cherchait, dans l'ancien temps, à tuer l'infidèle et son complice (Harding, *op. cit.*, p. 167). Chez les Tombema-Enga, on peut même tuer des gens de son propre clan ou sous-clan pour venger un ami, ainsi que le montre un cas, dont Feil (*op. cit.*, p. 133) nous assure qu'il n'est pas unique : le lien d'amitié est alors *plus fort que le lien de parenté*. La comparaison avec le lien vassalique s'impose puisque l'on sait que le vassal devait, au moins dans les chansons de geste, préférer la fidélité envers son seigneur au lien de sang ; au nom de cette fidélité il pouvait même paraître légitime de combattre son père et de tuer sa mère ainsi qu'il en va dans la geste de Raoul de Cambrai (22). Vassal et seigneur étaient par excellence des « amis », comme le rappelle Marc Bloch (1968, p. 325). Ce n'est d'ailleurs pas en vain que l'on évoque la notion de fidélité, reprise médiévale de l'antique *fides*. Or la *fides*, on le sait, marquait pour l'essentiel le lien de patron à client, deux personnages qui se devaient des cadeaux ou des services, deux personnes liées par certaines obligations strictes (comme celle de ne pas ester en justice contre l'autre), deux personnes liées entre elles par une relation dont la protection est l'aspect essentiel. En citant ces relations étrangères aux sociétés que nous considérons ici, nous n'avons nulle intention d'assimiler les unes aux autres, mais plutôt d'en souligner la teneur particulière : la relation d'amitié échangiste propre aux sociétés primitives est une relation qu'il faudrait étudier comme telle, une relation qui ne ressemble que de très loin à notre notion toute informelle d'amitié, qui a sa morale propre et ses règles même si elles ne sont pas de droit, faisant l'objet d'un discours normatif et standardisé. Un dernier mot pour noter que les « pactes de sang » peuvent, quoique de façon apparemment exceptionnelle (23), servir aux fins de l'échange : car il est évident que ces « frères de sang », cette « parenté artificielle », comme on voudra l'appeler, ressemblent beaucoup à ces « amis d'échange », non pas par le mode de formation de la relation – assurément très différent dans un cas et dans l'autre, mais un point auquel on accorde beaucoup trop d'importance – mais par la nature même de la relation. Ce sont de toutes façons des liens qui doivent être tenus pour ayant une importance comparable à ceux de la parenté. Non seulement, ainsi qu'on l'a vu, ils peuvent être plus forts que ceux de la parenté, mais encore, dans des sociétés entièrement tendues vers l'acquisition d'un prestige qui est proportionnel au volume des biens transférés dans les échanges, il est légitime de se demander si ces réseaux d'amis ne sont pas plus importants que les réseaux de parenté.

(22) Résumé dans Lemaignier (1970, pp. 129-131). Voir aussi Bloch (1968, pp. 328-329).

(23) Evans-Pritchard (1974, p. 155) est finalement le seul à relever que la fraternité de sang peut servir chez les Azandé à des fins commerciales. On trouve très peu d'indications

sur ce thème dans le livre de Tegnaeus (*op. cit.*, p. 229, concernant les Akamba qui se font rouler par les commerçants arabes ou swahili), mais il est vrai que Tegnaeus s'intéresse beaucoup plus aux rites qu'à l'anthropologie économique.

En dépit de ces rapprochements, il faut souligner que la relation n'est en général pas sanctionnée magiquement ou religieusement (sauf pour les amitiés jurées des Lepcha ou les quelques cas de pactes de sang). Il n'y a en général pas de terme spécial pour la désigner, celui d'« ami » semblant suffisant. Ou alors c'est une expression comme chez les Tombema (Feil, *op. cit.*, p. 127) qui signifie « ceux qui tiennent le chemin » (un des innombrables chemins le long desquels se font les échanges *tee*) : la même image se retrouve en Australie. Et, à l'exception des cas précités, aucun rituel particulier n'est requis pour y entrer : la relation s'entretient par les échanges eux-mêmes et souvent se crée par ce moyen, c'est-à-dire dans la pratique. L'honnêteté des partenaires et leur fidélité à respecter leurs engagements suffit à la faire perdurer. Elle s'entretient aussi par des menus cadeaux réciproques *en plus des échanges* : ce sont les *pari* que les Trobriandais offrent à leur arrivée à leurs partenaires kula et les *talo'i* qui leur sont retournés à leur départ (24). La relation dure aussi longtemps qu'on la fait durer, elle est même très largement héréditaire ainsi que de nombreux observateurs le notent. Mais si elle doit s'arrêter, elle s'arrête de la même façon qu'elle a commencé, dans l'indifférence ou dans l'aigreur (25).

#### Note sur l'opposition utilitaire/non utilitaire

Il faut dire enfin que l'opposition entre ce qui est utilitaire et ce qui ne l'est pas est sans pertinence pour les phénomènes dont nous traitons ici. Nous ne pensons pas d'ailleurs, d'une façon générale, qu'elle soit d'une grande pertinence sociologique. Dans toutes les sociétés, il y a des biens utilitaires et d'autres qui ne le sont pas. Et cette banale constatation va avec cette autre : dans toutes les sociétés, les hommes – sauf ceux qui sont dans la misère, et les sociétés diffèrent entre elles beaucoup par l'intensité et l'extension qu'elles

(24) Malinowski (*op. cit.*, p. 338, p. 424, p. 427). Ces cadeaux réciproques entre amis sont *parallèles* aux transferts de biens kula et ne se confondent pas avec eux, ainsi que le souligne fort à propos Malinowski : ce sont des « cadeaux rendus à valeur égale » et sans que l'on puisse dire qu'il s'agit de réciprocité immédiate, le délai (entre l'arrivée et le départ du visiteur) est beaucoup plus petit que celui propre à l'échange kula proprement dit (la contrepartie n'étant normalement retournée que lors de la visite réciproque). Une dernière remarque pour ne pas confondre ces cadeaux qui servent à entretenir l'amitié (et sont en même temps des cadeaux d'hospitalité) avec les cadeaux de sollicitations (*pokala*, *kaributu*, etc.) qui ont quant à eux pour but d'obtenir un objet kula, c'est-à-dire ont pour but d'obtenir au profit du visiteur la cession (*vaga*) d'un de ces biens détenus par l'hôte (ce que Malinowski appelle le « don initial », malheu-

reusement très souvent confondu par les commentateurs avec le don de sollicitation).

(25) Feil (*op. cit.*, p. 206 *sq.*) et Fortune (1972, p. 253 *sq.*) commentent intelligemment cette dissolution. Les précisions apportées par Fortune, en particulier, permettent de rectifier, seulement pour les Dobuans il est vrai, l'idéalisme bon enfant dans lequel baigne le texte de Malinowski : la ruse du *wabuwabu*, qui consiste à promettre à trois partenaires différents un bel objet et d'obtenir ainsi trois objets alors qu'on n'en a qu'un seul, jette une lumière crue sur la pratique du kula. Le grand héros dobian Kasabwaibwaileta est d'ailleurs loué pour avoir eu recours avec succès à ce stratagème. On est bien loin de la haute éthique dont parle Malinowski, qui serait étrangère à celle du commerce. L'amitié, comme ailleurs, se trahit et ces « amis » sont aussi des étrangers, des ennemis que l'on peut berner.

permettent de cette misère – consacrent beaucoup plus de temps et d'énergie pour acquérir les seconds que les premiers. Il n'en va pas beaucoup différemment sous cet aspect de nous et des Trobriandais, avec leurs objets *kula* dont Malinowski nous rappelle à toutes les pages le caractère totalement inutile, avec hier les chaînes hi-fi ou aujourd'hui la micro-informatique dont on ne nous fera pas croire, en dépit de quelques menus services qu'elle peut rendre, que seul son caractère utilitaire suffit à expliquer l'engouement dont elle est l'objet. Le trait propre de notre société, ou plutôt de sa mentalité, est que le non-utilitaire se pare des vertus de l'utilitaire, les crèmes de beauté deviennent des médicaments.

Quoiqu'il en soit, il est clair que l'échange marchand n'a que faire de cette dichotomie : il y a un marché de l'art tout autant qu'un marché du blé. Et il en va de même pour l'échange non marchand entre amis. À côté de la *kula*, il y a le *wasi* que Malinowski (26) range fort à propos dans la même catégorie, et c'est là qu'il se révèle excellent sociologue en classant effectivement les types d'échange d'après leur forme et indépendamment des biens sur lesquels ils portent. Le *wasi* est un échange des produits des jardins contre ceux de la pêche, un échange qui a lieu entre partenaires attirés liés par ce que Malinowski appelle une « association fixe », un échange qui se fait sans marchandage et qui ne permet pas de refuser ce qui a été cédé au premier chef : les pêcheurs qui ont reçu les produits horticoles rendront à terme des produits de pêche considérés comme équivalents en valeur. On reconnaît dans ces traits ceux de la *kula*, et les Trobriandais, « quand ils commentent un de ces trafics, établissent souvent le parallèle entre eux ». Que l'existence de cette « association fixe » constitue le caractère distinctif du *wasi*, c'est ce qui se décèle dans une remarque de Malinowski (*ibid.*, p. 252) selon laquelle « les villages ne disposant pas de partenaires *wasi* attirés » ne peuvent pratiquer le *wasi* (27).

Voilà donc un échange entre amis – même si le mot n'est pas prononcé – et qui concerne des produits alimentaires. Il est vrai que Malinowski insiste sur la valeur « cérémonielle » du poisson dans l'intérieur et des ignames et des taros sur le bord du lagon ; mais ce n'est là qu'un phénomène assez répandu selon lequel ce qui vient d'ailleurs est plus valorisé que ce qui est produit en abondance sur place, et puis ces échanges sont indissociables de la division du travail entre la côte et l'intérieur : ce poisson ou ces légumes sont destinés à être mangés même si une partie pourrit dans les distributions ostentatoires. Aucun doute, enfin, n'est permis en ce qui concerne le détroit de Vitiaz auquel Harding a consacré son livre : ces relations d'échange ont pour but de se procurer des porcs, du poisson, des noix de coco, des nattes, des bols de

(26) Bien que Malinowski parle de cet échange à maintes reprises et dans plusieurs de ses ouvrages, le parallèle entre *wasi* et *kula* n'est clairement établi que dans les *Argonautes* (*op. cit.*, pp. 248-250).

(27) Que ce *wasi* soit distinct du simple commerce avec marchandage, c'est encore ce

qui peut être déduit du fait que cette forme ordinaire est dénommée, dans le cas d'échange de poissons contre des légumes, par un terme distinct, celui de *vava*, en tout point similaire au *gimwali*, terme général du commerce. Et les villages qui n'ont pas entre eux d'association fixe ne peuvent pratiquer que le *vava*.

bois, etc. Les amis peuvent servir tout autant pour échanger des produits utilitaires que d'autres qui ne le sont pas.

### *Autres exemples*

Un des exemples parmi les plus évidents est constitué par le prix de la fiancée ou compensation matrimoniale. Il ne s'agit pas de don mais bien de paiement au plein sens du terme, paiement obligé pour lequel on contracte une dette tout à fait exigible. On parle fort à propos de « paiements de mariage », l'expression étant au pluriel parce que ces paiements sont généralement échelonnés dans le temps. Les observateurs les plus perspicaces, surtout africanistes mais également spécialistes de l'Asie du Sud-Est, ont montré que par ce moyen le mari acquiert un certain nombre de droits sur la personne de son épouse. Mais si, au moins pour l'Afrique et l'Asie du Sud-Est, il s'agit bien d'un échange, ce n'est évidemment pas un échange marchand, parce qu'aucune femme à marier n'a jamais été offerte sur un marché (28), parce qu'aucun mariage n'a jamais été conclu *par achat, par le moyen* de l'achat. Le mariage est une alliance entre deux familles et c'est *dans le cadre de cette relation d'affinité* que se fait la transaction, c'est *sous condition* de cette alliance que se réalise la vente et l'achat de droits sur l'épouse. Un échange conditionné par un autre rapport social qui le dépasse, à la fois parce qu'il le commande et généralement parce qu'il lui survit, c'est ce que nous appelons un échange non marchand.

Une autre série d'exemples est constituée par les échanges qui s'inscrivent dans le cadre de relations de dépendance. À chaque fois qu'un État s'arroge le monopole de la vente d'un produit au détail, les producteurs sont obligés de lui vendre, au moins sur le marché intérieur, la totalité de leur production. Un des exemples les plus anciens en est fourni par l'Égypte lagide, celle de la période hellénistique, en ce qui concerne la production des huiles au moins pour certains secteurs agricoles (mais pas pour le blé qui restait en vente libre). L'État avançait des graines oléagineuses aux paysans qui, une fois la récolte achevée, *avaient obligation de la vendre* aux entreprises qui avaient le monopole, soigneusement réglementé et contrôlé par les fonctionnaires royaux, de la fabrication de l'huile (29). C'était bien un échange, nullement un impôt (lequel est dû sans contrepartie), puisque les fonctionnaires du pharaon versaient effectivement un prix aux paysans, mais un échange obliga-

(28) On ne peut résister ici au plaisir de mentionner le célèbre film de Griffith, *Intolérance*, qui dans la séquence relative à Babylone met en scène un mariage par achat : la jeune héroïne, trop insupportable, est envoyée se faire vendre sur le marché, aux enchères, comme les bestiaux ou les esclaves. Rien de tout cela, bien sûr, n'a jamais existé mais illustre bien à quels quiproquos l'expression absurde de « mariage par achat » a conduit. Il faut savoir gré au

cinéma de l'époque d'avoir si bien mis en image les fantasmes de l'ère coloniale.

(29) Comme ces entreprises reversent à l'État, sous forme d'avance sur impôt, une grosse part de leur revenu, il s'agit d'une forme d'imposition dite, selon l'ancien droit, « à ferme » mais qui, dans le cas de l'Égypte, combine collecte de l'impôt et monopole de production (Préaux, 1978, I, p. 373 ; Husson et Valbelle, 1992, p. 257).

toire. Cet exemple, d'ailleurs, mettra en garde une fois pour toutes contre l'idée simpliste que l'échange suppose la liberté des échangistes. Un échange obligatoire est néanmoins un échange, mais inséré dans une relation de dépendance, c'est un échange non marchand. Un exemple presque symétrique est fourni par les banalités médiévales, dont l'exemple type est le moulin banal, privilège attaché à certaines seigneuries qui perdureront jusqu'en 1789 et qui joueront encore un rôle non négligeable dans le déclenchement de la Révolution puisqu'elles seront l'objet des principales récriminations des Cahiers de doléances. Le moulin banal est le moulin seigneurial où les habitants de la seigneurie sont obligés de porter leur grain pour le faire moudre. Il y a ici quelque chose comme une obligation d'achat (tandis que nous avons tout à l'heure obligation de vendre) ou plus précisément interdiction d'acheter des services à tout autre que celui qui s'en réserve le monopole. La mouture du grain n'étant pas un service gratuit offert par le seigneur, c'est bien un échange, mais un échange inséré dans une relation de dépendance. C'est un autre exemple d'échange non marchand. On en dira de même des « redevances » pour certains services (ou biens) dont l'État moderne se réserve le monopole.

### **Échanges marchands/échanges non marchands : principales caractéristiques sociologiques**

#### *L'articulation entre les rapports*

L'échange marchand pouvant (30) se faire sans aucune autre relation que la seule relation échangiste, il n'implique pas de lien durable. À partir du moment où chacun a fourni le bien qu'il était tenu de fournir, la relation peut cesser. La relation échangiste est en elle-même fugace, ne dure que le temps de l'accord (après un éventuel marchandage), suivi du temps de la remise de l'un et l'autre bien, et puis tout s'arrête. Elle dure un peu plus longtemps dans le cas d'un échange différé, avec crédit. C'est alors une relation de créancier à débiteur, mais une fois la dette *acquittée*, l'endetté est « *quitte* », plus aucun lien ne le relie à son créancier. L'échange marchand engendre éventuellement un lien de dette qui peut durer très longtemps et même ne jamais s'éteindre en cas d'insolvabilité, mais il ne présuppose dans le temps aucun autre lien préalable pas plus qu'il ne s'inscrit de par sa nature dans le cadre d'un autre. Si lien il y a, il est inessentiel dans l'échange marchand, postérieur, toujours révocable en droit (par le paiement de la dette) et s'il ne l'est pas en fait, c'est pure contingence.

(30) Encore une fois il ne s'agit que d'une possibilité, mais une possibilité qui caractérise l'échange marchand, qui définit son essence (tandis que la *kula* n'est pas, à ce que dit Malinowski, possible sans relation d'amitié). Il se peut qu'un client soit amoureux de la fille de

la boulangère, l'achat quotidien de la baguette parisienne n'en constituera pas moins un échange marchand car l'amour ne vient dans ce cas que s'y surajouter, d'une façon certes tout à fait agréable pour celui qui l'éprouve, mais sans aucun intérêt pour le sociologue.

Nous ne pensons ni nécessaire ni souhaitable de nous étendre plus longtemps sur cet aspect très connu, si ce n'est à souligner qu'on l'attribue souvent à tort à l'échange en général alors qu'il n'est le fait que de l'échange marchand. Cette même remarque vaut pour le second aspect, tout aussi évident : dans l'échange marchand, c'est la chose qui prédomine, ce sont les relations entre les choses elles-mêmes. Nous l'avons déjà expliqué dans l'introduction : la chose, jetée sur le marché, simple marchandise, étant comme telle déjà coupée de son possesseur, ne valant plus que pour la contrepartie qu'elle peut procurer, c'est l'examen de cette contrepartie qui retient toute l'attention, c'est la question de la valeur. Or la valeur, valeur d'échange bien entendu, est d'abord un rapport (n'étant en aucune façon une qualité intrinsèque à la chose, ce que l'on peut déduire de ce que, si une chose était unique, l'on ne saurait lui donner de valeur d'échange). C'est ensuite un rapport entre les choses elles-mêmes : dire qu'un *beefsteak* coûte vingt et un francs et un ticket de métro sept francs, cela veut dire que le *beefsteak* vaut trois tickets de métro. Acheter, faire une décision d'achat, c'est toujours comparer ce que l'on aura en achetant tel article avec ce que l'on aurait pu avoir en ne l'achetant pas et en ouvrant ainsi la possibilité d'acheter d'autres articles, c'est toujours comparer les choses entre elles selon leur rapport de valeur.

Dans l'échange marchand ce sont les rapports entre les choses qui *commandent* la relation échangiste. Dans l'échange non marchand ce sont les rapports personnels d'amitié qui *prédominent* sur la relation échangiste. Il y a tout autant de rapports entre les choses elles-mêmes dans la *kula*, des rapports tout à fait objectifs, de circulation (les colliers vont dans un sens, les bracelets dans l'autre), de valeur (un petit collier n'étant pas équivalent à un grand bracelet), etc. Ces rapports objectifs sont tout à fait contraignants pour les hommes qui échangent entre eux. Mais ces rapports ne commandent pas, ils n'occupent pas le devant de la scène. Les rapports d'amitié l'empêchent, imposant leur propre éthique ou leur propre loi, peu importe comment on veut l'appeler. C'est ce que l'on voit bien à travers trois traits coutumiers, au demeurant fort connus et souvent commentés (31), de la *kula*.

(31) Ils sont pourtant traités de façon fort inégale par Malinowski (*op. cit.*). Le premier trait (impossibilité de refuser la contrepartie) donne lieu à un exposé fourni (*ibid.*, pp. 154-156) : « L'équivalence des cadeaux est laissée à l'appréciation de celui qui donne en retour » et celui qui les reçoit ne peut les refuser même s'il conçoit du ressentiment parce qu'il les estime trop maigres (*ibid.*, p. 419, pp. 421-422). Le second (impossibilité de refuser un bien *kula*, à charge de fournir ultérieurement une contrepartie adéquate) n'est mentionné que de façon laconique : « Le cadeau offert n'est jamais refusé » (*ibid.*, p. 248, la suite de la phrase

montre qu'il s'agit du cadeau « d'entrée en matière », et pas de la contrepartie ; même chose pour le *wasi* – échange cérémoniel entre légumes et poisson –, *ibid.*, p. 249). Il est vrai que dans le contexte général de la *kula*, les colliers et les brassards sont très fortement sollicités (au moyen, entre autres, de cadeaux de sollicitation) et il y a d'autant moins de raison de les refuser que le même bien est brigué par beaucoup d'autres. Quant au troisième trait (l'absence de marchandage), il est un thème récurrent dans Malinowski (*op. cit.*, p. 154, p. 250, etc.).

1) C'est tout d'abord l'impossibilité pour celui qui a initié l'échange (32) de refuser le bien fourni en contrepartie. Sur un marché, le vendeur peut refuser la vente si le prix proposé lui paraît insuffisant, de même, s'il s'agit d'un troc, l'échangiste peut refuser l'échange si les biens proposés en contrepartie ne lui conviennent pas (et cette convenance n'est pas seulement en valeur, elle concerne autant la nature même du bien proposé en échange). Mais, dans la kula, ce refus est impensable. Ce qui veut dire que celui qui a initié l'échange s'est défait de son bien sans savoir lequel viendrait en retour ; il faut néanmoins que ce dernier soit équivalent en valeur au premier pour que l'échange soit considéré comme satisfaisant, mais sous cette réserve *il a accepté par avance tout bien équivalent quel qu'il soit*, il a accepté par avance et sans examen, et *il a fait confiance à son partenaire*. La relation d'amitié entre les partenaires échangistes, relation qui est par excellence une relation de confiance puisque la vie de l'un dépend souvent de la protection de l'autre, suffit à expliquer cette coutume (33). C'est bien dans ce cas la relation personnelle entre les hommes qui prime sur les relations entre les choses.

2) C'est ensuite l'impossibilité pour celui qui se voit céder un bien, à charge d'en céder ultérieurement un autre en contrepartie (34), de refuser ce bien. La relation d'amitié suffit encore à expliquer ce phénomène car on ne refuse pas ce qui vient d'un ami, surtout quand c'est un objet prestigieux que d'autres seraient bien contents d'avoir : ce serait une grave insulte. C'est encore une fois la relation entre les hommes qui prime sur la relation entre les choses (35).

3) C'est enfin l'absence de marchandage dans la kula, un des traits sur lesquels Malinowski revient le plus. Mais ce n'est là que la synthèse et la conséquence des deux points précédents. Le marchandage, qui est une sorte de chantage au refus, suppose de la part des protagonistes une entière liberté.

(32) Expression qui évite la formule traditionnelle de « donateur », laquelle doit être écartée dans la mesure où il ne s'agit pas d'un don, mais bien d'une cession pour laquelle le cessionnaire pourra ultérieurement faire valoir un droit à réclamer la contrepartie.

(33) Notons par parenthèse que la fameuse « obligation de recevoir » de Mauss n'est, pour cet aspect de la kula, que l'effet de la relation d'amitié associée à l'échange et qu'il n'y a pas lieu d'y voir un trait du don.

(34) Même remarque que précédemment : cette formule que d'aucuns jugeront inutilement lourde évite le contresens qui consisterait à parler de « donataire ». « Acheteur à crédit » serait déjà meilleur, si l'on pouvait utiliser ce terme dans un régime non monétaire et où la notion même d'« achat » est problématique en l'absence de marché ; « débiteur » serait juste mais ne mettrait pas l'accent sur le point pertinent.

(35) Notons que cette coutume implique

une certaine obligation, que Mauss rangerait encore sous la rubrique d'« obligation de recevoir », mais qui est d'une nature différente de la précédente. Elle est plus grave. Elle est une *obligation à entrer dans l'échange*, elle implique non seulement la réception de la chose actuellement cédée mais encore l'engagement à fournir ultérieurement une contrepartie adéquate. Elle fait de celui qui reçoit un endetté, et *chacun peut devenir tel du seul fait de la volonté de son partenaire*. La relation d'amitié échangiste est une relation par laquelle chacun s'oblige à accepter tout échange du moment que cet échange est voulu par son partenaire-ami. Cela implique une certaine forme de dépendance (en tout cas quelque chose d'incompatible avec notre notion de marché libre) et ce n'est pas pour rien que cette forme d'échange entre amis voisine, au sein de la grande catégorie des échanges non marchands, avec d'autres formes incontestablement marquées par la dépendance.

Celle-ci étant déniée dans le cas de la kula, chacun étant tenu d'accepter ce qui est proposé (à la fois au titre de cession initiale et au titre de contrepartie), le marchandage est impossible et cette impossibilité s'explique entièrement par la relation d'amitié.

Tout phénomène économique (c'est-à-dire mettant en jeu des hommes et des biens) comporte nécessairement trois genres de rapports sociaux : des rapports entre les hommes, des rapports entre les hommes et les choses, des rapports entre les choses. L'étude du second type de rapport, par sa complexité et son ampleur, est entièrement en dehors du champ de cet article. Les rapports entre les hommes considérés ici sont : A, la relation d'amitié échangiste, et E, la relation d'échange elle-même. Nous résumons par C les différents rapports que les choses entretiennent entre elles du seul fait qu'elles sont ou peuvent être échangées : les rapports de valeur ou de prix ; les lois générales de la circulation, dans lesquelles il faut compter autant les échanges obligatoires ou les prix imposés par une autorité politique que certaines règles coutumières qui, par exemple dans la kula, ne permettent à certains produits que de circuler dans un sens, etc. Les formules respectives de l'échange marchand et de l'échange non marchand peuvent être représentées ainsi :

FIGURE I. – *Échange marchand, échange non marchand*



Dans le premier cas, l'absence de relation A fait que les rapports entre les choses C *commandent entièrement* la relation d'échange E, tandis que dans le second, la relation A qui *conditionne* l'ensemble fait que les rapports entre les choses *ne déterminent plus que de façon partielle* (36) la relation d'échange.

### *Les illusions spécifiques*

Bien sûr, les choses n'auraient pas de valeur si elles n'étaient rapportées aux hommes qui les désirent ou ne les désirent plus et, de ce fait, les échan- gent entre eux. Mais c'est ce rapport même des choses entre elles qui *apparaît*

(36) Et non pas « ne détermine en aucune façon », ce qui serait une formulation tout à fait fautive. À certains égards, les rapports objectifs entre les choses peuvent être plus contraignants dans certaines formes d'échange non marchand que dans l'échange marchand : il suffit de

rappeler cette circulation à sens unique des biens dans la kula ou les rythmes tout à fait réguliers et obligatoires selon lesquels se déplacent les cérémonies *te* ou *moka* dans les highlands néo-guinéens.

au premier plan dans l'échange marchand, c'est cette illusion – si l'on veut l'appeler ainsi – qui domine toute la scène. Marx lui a déjà donné un nom dans les plus belles pages du *Capital* : c'est le fétichisme, illusion par laquelle les rapports entre les hommes apparaissent travestis sous les dehors de rapports entre les choses. C'est une autre caractéristique tout à fait importante de l'échange marchand.

Mais encore une fois ceci ne caractérise que l'échange marchand. Rappelons-nous ce que Marx disait de la société féodale (37) : il employait les termes – j'aimerais dire les concepts – de clarté et de transparence. Une société où les rapports de dépendance personnelle sont si évidents, entre le serf et son seigneur, entre le vassal et son seigneur, ne peut donner naissance au fétichisme, cette illusion par laquelle les choses elles-mêmes paraissent animées : les rapports entre les hommes sont « clairs » et la société « transparente », comme le sont les rapports de domination. Aucune base n'existe pour cette illusion, car chacun voit ces rapports entre les hommes, chacun sait qu'ils sont la cause et la raison de l'exploitation. On dira de même de l'échange non marchand, soit qu'il s'insère dans des relations d'amitié dont aucun protagoniste ne peut oublier la réalité parce que sa survie en dépend, soit qu'il résulte de relations de dépendance, vis-à-vis d'un seigneur ou d'un État, dont chacun fait quotidiennement l'expérience. Dans de telles conditions ce ne peuvent être les choses qui dominent la conscience des acteurs et il ne peut rien exister d'analogue à l'illusion fétichiste.

Mais si la forme marchande engendre son illusion, la forme non marchande peut aussi engendrer la sienne. Celle qui s'insère dans une relation d'amitié – la seule dont nous parlerons – engendre l'illusion selon laquelle il ne s'agirait que de dons et de contre-dons. Cet échange prend l'apparence d'un échange de cadeaux. C'est ce qu'ont très bien vu quelques auteurs. Colson, à propos des BaTonga, que nous citons tout à l'heure, après avoir indiqué que la relation d'amitié permettait les « activités commerciales [*trading activities*] », ajoute que « les transactions étaient exprimées [*phrased*] en termes de dons ». Thurnwald (1932, p. 152), commentant le cas des Kpelle, note que les visites entre amis d'échange constituaient un véritable *business*, mais que « l'échange de biens était travesti sous les apparences [*under the guise*] d'un échange de cadeaux ». Harding (*op. cit.*, p. 167), enfin, écrit : « Un homme formule et justifie sa requête par le seul besoin qu'il a de la chose demandée : *il ne la fait jamais dépendre d'aucune condition*, ni d'un bien qu'il pourrait promettre de rendre, ni d'un bien qu'il a pu déjà avoir donné. En un sens, le don et le contre-don, qui n'ont jamais lieu en même temps, *sont vus comme des actes sans liens entre eux.* » (c'est moi qui souligne) (38). Je crois qu'ici

(37) Marx (1971, I, p. 89) : « La dîme à fournir au prêtre est plus claire que la bénédiction du prêtre. De quelque manière donc qu'on juge les masques que portent les hommes dans cette société, les rapports sociaux des personnes dans leurs travaux respectifs s'affirment nettement comme leurs propres rapports personnels, au lieu de se déguiser en rapports sociaux des choses, des

produits du travail. »

(38) « *A man phrased his request as a need; he does not make explicitly conditional on the gift he may have promised or already handed over. In a sense, gift and counter-gift, which never changes hands simultaneously, are viewed as unconnected acts.* »

cet auteur fait un peu plus que les autres, voyant comme eux l'illusion, mais montrant aussi très concrètement le mécanisme de cette illusion : il n'est fait nulle mention d'une promesse à rendre, comme pour ne pas froisser la susceptibilité de l'« ami » ; encore moins lui rappelle-t-on qu'il est en dette, si c'est le cas, pour des raisons plus évidentes encore ; les actes successifs, qui en réalité se répondent et se groupent deux par deux en tant que cessions et contre-cessions, apparaissent comme *sans liens entre eux* ; disparaît alors de la scène ce qui constitue l'essence même de l'échange, le fait qu'il s'agisse de cession *conditionnelle* (à condition que l'autre cède autre chose en contrepartie), et l'échange peut désormais n'apparaître plus que comme une suite d'actes fondés sur la seule liberté de chacun et les bons sentiments dans lesquels il se trouve à l'égard de son partenaire.

Les racines de cette apparence sont doubles. C'est, d'une part, la prééminence de la relation d'amitié qui imprime son sceau à l'ensemble des relations et colore toute la relation d'échange : comme il est coutumier que des amis, quelle que soit la nature de cette amitié, se fassent des cadeaux, les amis d'échange semblent tout naturellement faire de même. C'est, d'autre part, que la relation d'échange elle-même se trouve invariablement associée à des éléments de don, et ces cadeaux associés sont si visibles qu'ils en viennent à masquer la réalité de l'échange. La raison de ces cadeaux est toujours la même, elle gît dans cette amitié qui lie les partenaires, et n'est guère plus mystérieuse que cette « amitié » dont se réclame le camelot pour mieux écouler sa marchandise. Il nous reste à dresser la liste de ces éléments de dons.

Mais avant de procéder, il faut rappeler encore qu'une semblable association n'est qu'une chose extrêmement banale, y compris dans le monde marchand. Lorsque nous achetons un paquet de lessive sur lequel est écrit en gros caractères « dix francs de réduction » ou si cela permet de gagner quelque affreux joujou en plastique qui amusera nos enfants encore immatures, il y a bien cadeau, il y a bien un don de la part du vendeur, ce qui n'empêche pas l'achat d'être un achat. De même, si nous entrons dans un restaurant qui offre un apéritif gratuit à tout client. Qu'un échange soit associé à un don ne l'empêche pas d'être un échange. Il en va de même dans les formes non marchandes d'échange. Ce point étant rappelé, les éléments de don dans ces formes d'échange sont les suivants :

1) La kula et toutes les autres formes d'échange entre amis sont notoirement des échanges différés. Il faut ajouter : sans qu'aucune échéance ne soit fixée. Non seulement le crédit est gratuit – comme il arrive qu'il le soit dans notre société –, mais encore l'est-il pour un temps illimité – comme cela n'arrive jamais, sauf précisément entre amis. C'est un premier élément de don.

2) Les sociétés qui pratiquent ces échanges entre amis ont généralement une idée assez précise (quoique non chiffrée) de la valeur des biens. Le partenaire échangiste qui a reçu un bien est tenu de rendre un autre au moins de la même valeur, mais il est considéré comme bienséant (et donc nullement obligatoire) de rendre plus. S'il le fait, c'est un don de sa part.

3) Il y a un troisième élément, le plus important mais aussi sans doute le plus difficile à concevoir. Comme nous le remarquons dans l'introduction, il n'y a pas d'offre (au sens de l'économie politique) pour les biens kula ni pour les autres biens dans les autres exemples d'échange entre amis. L'offre sur le marché concerne des marchandises qui cherchent acquéreur. Aucun détenteur d'un bien kula ne cherche d'acquéreur pour le bien dont il dispose : ce sont ses partenaires qui le sollicitent (et il y a des formes coutumières de sollicitation) pour qu'il leur cède son bien. C'est dire que le bien kula n'est jamais offert sur un marché, à la différence de la marchandise. Remarquons ici le curieux jeu entre les termes, car c'est à propos du marché, que nous tenons pour tout à fait antinomique avec le don, que l'on parle d'*offre*, terme dont le sens premier est synonyme de donation de cadeau. Ce trait curieux du langage ne peut être dépourvu de signification. La marchandise est bien *offerte* à la vente, offerte au premier venu pourvu qu'il en paye le prix ; il y a une condition à cette offre, mais il y a offre tout de même. Cet aspect manque dans le cas de l'objet kula. Comme il n'est offert sur aucun marché, le fait de le remettre à une personne (sous la condition, comme dans la vente, qu'il retourne un objet adéquat de valeur équivalente) constitue bien une offre vis-à-vis de cette personne. *L'élément propre à la marchandise, cette offre sur le marché, ne se réalise dans le cas de l'échange non marchand qu'au moment de la cession du bien.* C'est pourquoi cette remise du bien comporte un aspect de don, exactement comme dans l'exemple introductif de nos deux amis le simple fait que le détenteur accepte de le vendre constituait de sa part un don gracieux. La remise de la marchandise à l'acheteur ne comporte au contraire aucun aspect de don parce que son caractère de bien offert à la vente était déjà réalisé avant l'échange effectif.

Un dernier élément, enfin, contribue à rapprocher du don l'échange non marchand entre amis : ce sont les modalités possibles de la sanction en cas d'absence de contre-transfert. Sans doute est-ce le droit à réclamer la contrepartie qui caractérise l'échange et la légitimité de recourir au besoin à la violence qui distingue l'échange du don. Mais, quelle que soit la raison du non-retour, trahison de l'ami, mauvaise grâce ou simple impossibilité matérielle, ce n'est que très rarement que l'on aura recours à ce moyen ultime. Il faudrait pour cela mobiliser ses parents, tous ceux qui peuvent et sont disposés, pour une raison ou une autre, à donner un coup de main ; c'est toujours une opération risquée, c'est une guerre. C'est pourquoi l'on se contentera en général de rompre la relation qui existait entre les deux amis : on n'échangera plus et on n'aura plus aucun rapport avec lui. Or c'est très précisément ce que fait un donateur vis-à-vis d'un récipiendaire ingrat qui ne fournit pas de contre-don. Le mode de sanction *habituel* de l'échange entre amis se trouve être le même que dans le don (39).

(39) C'est aussi pourquoi il est si difficile de démêler dans les données ethnographiques ce qui est don et ce qui est échange entre amis : le mode courant de sanction est le même, et ce n'est que la présence, ou la possibilité admise

comme légitime, d'un mode rare (et d'autant plus que les sociétés étudiées le sont toujours dans le contexte colonial), le mode violent, qui en toute rigueur peut fournir le critère décisif.

Telles sont les bases, multiples, et dont il faut souligner qu'elles sont toutes objectives, c'est-à-dire inscrites dans les rapports sociaux eux-mêmes, de l'illusion par laquelle l'échange non marchand entre amis apparaît comme un échange de dons.

Cette illusion est en quelque sorte *l'inverse* du fétichisme. Dans l'échange marchand, les hommes disparaissent derrière les relations entre les choses et semblent réduits à l'état de représentants totalement anonymes de l'*homo œconomicus*. L'échange non marchand, qui fait disparaître la réalité de l'échange derrière la fiction d'un don, dans la mesure où tout don procède d'une liberté et résulte du choix du donateur qui élit un donataire, semble faire jouer aux personnes de chacun un rôle plus grand encore qu'elles n'ont, oubliant les relations de valeur entre les choses et l'exigibilité de la contrepartie. Dans l'échange marchand, les rapports entre les hommes apparaissent finalement dépersonnalisés, dans l'échange non marchand, ils apparaissent pour ainsi dire surpersonnalisés.

### Supplément critique

Cette illusion objectivement fondée est à la source de l'illusion largement répandue en anthropologie selon laquelle ces échanges consisteraient en dons. Mais ce n'est pas la seule. S'ajoutent le manque de rigueur dans les concepts et une tradition épistémologique largement défailante qui refuse de décomposer le concret complexe en éléments simples.

Nous avons déjà fait valoir dans notre précédent article (Testart, 1997) que l'*Essai sur le don* confondait constamment échange et don (qui effectivement ne se distingueraient pas s'il existait pour le don une obligation de rendre au même titre que pour l'échange), Mauss employant d'ailleurs assez souvent l'expression de « don-échange » qui devrait être tenue pour une monstruosité logique de même nature qu'un cercle-carré. C'est sans doute de l'*Essai*, largement appuyé il est vrai sur le vocabulaire du don généreusement dispensé (40) par Malinowski dans les *Argonautes*, qu'il faut dater l'assimilation de l'échange non marchand au don. En revanche, la séparation d'avec l'échange marchand est tout à fait explicite dans l'*Essai* et même, peut-on dire, commande toute l'œuvre, mais c'est la seule. Toutes les sociétés pêle-mêle sont convoquées du moment qu'elles ne sont pas marchandes, les Indiens de la Côte nord-ouest, les Trobriandais, la société védique et jusqu'aux anciens Germains, pour montrer du doigt la nôtre, et celle-là seulement. C'est cet

(40) Y compris à propos de l'*urigubu*, ces prestations très importantes et tout à fait obligatoires dues par tout Trobriandais au mari de sa sœur, que Malinowski (*op. cit.*, pp. 241-242) rapproche fort à propos « des tributs payés au chef ». Comme un tribut est une sorte d'impôt, on devrait en conclure que l'impôt pourrait

aussi être qualifié de « don ». Mais en dépit de ce vocabulaire plutôt ambigu, il y a au moins dans les *Argonautes* une tentative sérieuse de classification des différentes formes de transferts, préoccupation qui fait complètement défaut chez Mauss.

ensemble hétéroclite qui est rangé sous la bannière fédératrice du don, ce qui peut séduire tout au plus quelques moralistes en mal de critique sociale mais n'est d'aucune utilité scientifique.

La tradition anglo-saxonne tentera de donner une forme plus neutre et plus scientifique à ce brouillon de pensée, mais sans en modifier le fond. De Firth (1972 [1929], chap. 12) (41) ou Herskovits (1952, chap. 8 et 9, sp. p. 180) à Oliver (1989, I, chap. 12) (42), prévaut la même classification, d'un côté toujours les dons et les échanges dits « cérémoniels » et de l'autre tout ce qui est marchand. Le principe de cette classification est le suivant : appartiennent à la première catégorie les échanges qui auraient pour but principal de renforcer les liens sociaux ou d'acquérir du prestige, à la seconde ceux qui viseraient avant tout l'obtention des biens eux-mêmes (43). Classification qui appelle une double critique.

Une première critique qui est de méthode. Avant de savoir ce que les hommes font avec une forme sociale (c'est-à-dire quelles fins ils se proposent en l'utilisant) il faut savoir en quoi consiste cette forme. Dons, échanges, impôts représentent trois formes différentes de transfert auxquelles les

(41) À vrai dire Firth a, dans son livre sur l'économie maorie au moins, une position complexe et contradictoire que je ne parviens pas à comprendre. D'un côté, il est parfaitement critique par rapport à Mauss et à l'idée si répandue en anthropologie que le don prédominerait dans les sociétés primitives : à preuve la citation que j'ai fait figurer en exergue de cet article ; à preuve le fait qu'il dénonce comme « apparence » ce qui est échange (« *the apparent form of presents* », *ibid.*, p. 401), désigne le don comme une forme particulière de transfert (nommé correctement « *transfer* », ce qui est tout à fait exceptionnel en anthropologie) et, enfin, reconnaît que le don est une pratique tout à fait rare dans les sociétés primitives (« *much rarer than might be supposed* »). Mais, d'un autre côté, pour décrire les échanges de biens précieux chez les Maoris, à propos desquels il est le premier à récuser que l'on puisse parler de dons (et donc de contre-dons), il continue à employer l'expression « *exchange of gifts* ». Pour finir il propose la même typologie et la même explication que les autres auteurs, opposant un type dit « *economic* » et l'autre « *ceremonial* » (*ibid.*, p. 402, p. 427 sq.). Curieuse façon de ne pas aller au bout de sa critique.

(42) Bien que cet auteur émette quelques doutes de la validité de cette classification (*ibid.*, pp. 501-502), son exposé d'ensemble sur les échanges en Mélanésie, synthèse par ailleurs brillante, est néanmoins structuré en

fonction de cette opposition (*ibid.*, p. 754).

(43) La dichotomie utilisée par un sociologue comme Blau (1964, chap. 4) entre « *social exchange* » et « *economic exchange* » suit de très près (quoique avec quelques différences) celle – traditionnelle – de l'anthropologie que nous critiquons ici. S'y ajoutent quelques erreurs factuelles concernant les faits primitifs. Ainsi ne peut-on pas dire (comme il le fait, p. 93) que la kula (prise comme exemple de « *social exchange* ») n'entraînerait que des obligations « non spécifiées ». Il est vrai que l'appréciation *exacte* de l'équivalence du bien fourni en retour est laissée à celui qui rend. Mais il ne peut rendre n'importe quoi. Ses obligations sont tout à fait spécifiées : pour un brassard, il doit rendre un collier, et réciproquement ; il doit même rendre un bien de valeur *sensiblement* égale. Ceci fait partie des règles les plus générales de la kula. Cette erreur, en apparence de détail, entraîne tout le reste : la kula, en tant qu'échange de biens *spécifiés* (quant à la nature et à la valeur), avec en plus une obligation de rendre tout à fait contraignante, est une forme d'échange (économique) au plein sens du terme, au même titre que – et à côté de – l'échange marchand. Il en va tout différemment des services rendus entre amis, ou d'invitations réciproques, ou de dons suivis de contre-dons : les obligations contractées (d'ailleurs purement morales) ne sont, dans de tels cas, pas spécifiées. Il n'y a pas en tout deux catégories, mais bien trois.

hommes peuvent recourir avec des intentions bien différentes et en se proposant une multitude variée de fins. Avant d'étudier ces fins et ces utilisations possibles il faut dire en quoi consiste ces formes, exactement pour les mêmes raisons que l'on ne peut dire les usages possibles d'un outil avant d'en connaître la morphologie. *Il faut donc faire une classification selon les formes avant d'envisager une classification selon les fins* et c'est très généralement une erreur méthodologique que de supposer *a priori* que la première se superposera à l'autre. Cela en est une plus grave encore que de les confondre. Une classification selon les fins recoupera en général (c'est-à-dire sera transversale à) une classification selon les formes. Un exemple très simple en est fourni précisément par l'échange marchand, défini comme forme, ainsi que nous l'avons fait ; mais cette même forme est susceptible d'être utilisée à deux types de fins, selon que l'échangiste cherche la valeur d'usage du bien fourni en contrepartie ou sa valeur d'échange. Cette opposition à l'intérieur de la *forme marchandise* différencie en fonction des fins sociales une économie de type capitaliste marchand d'une autre qui ne l'est pas. La grande faiblesse des sciences sociales en général est qu'elles ont jusqu'ici accordé trop peu d'attention à la définition et à l'étude des formes elles-mêmes pour se concentrer sur les intentions, les stratégies ou les fonctions.

La seconde critique est factuelle : les associations proposées ne correspondent pas aux faits. D'un côté, il est faux que la kula ait pour but de renforcer les liens sociaux avec les partenaires ou avec d'autres et l'on ne sait comment cette idée est venue aux commentateurs de Malinowski car tous ses développements sur le sujet montrent bien que *c'est la chose que l'on veut*, pour une multitude de raisons, pour le prestige qui lui est attaché, pour la renommée que cela procure, parce qu'enfin cela témoignera du succès dans la kula et parce que le succès attire le succès. Ces buts, dira-t-on, sont sociaux. Certes, mais en va-t-il autrement dans l'achat d'une voiture décapotable ou d'une usine ? L'échange marchand ne se réduit pas à l'acquisition de fruits et de légumes sur le marché. D'un autre côté, et c'est là une erreur plus grave, il est faux que le prestige soit exclusivement attaché à ces échanges non marchands ou aux dons. Il y a aussi du prestige à acheter, du prestige à dépenser, à consommer : ce que l'on appelle très bien les « dépenses somptuaires » sont des dépenses *pour le prestige*, lequel se réalise dans et à travers un échange tout à fait marchand. Il est le but de ceux qui achètent parce que c'est le dernier cri de la mode comme des régimes politiques en tout genre qui tiennent à marquer leur règne par quelque grande réalisation. Dira-t-on que si les snobs et les gouvernants recherchent exclusivement le prestige en achetant, ceux qui leur vendent recherchent tout autre chose ? Sans doute, mais qui peut dire si le rêve secret du capitaliste chanceux n'est pas d'acheter dans ses vieux jours quelque château prestigieux, juste pour prendre sa revanche ou calmer quelque blessure narcissique ? Qui dira si sa recherche du profit n'avait pas, et quoique cette seule poursuite puisse susciter mépris chez d'autres, cette fonction d'accroître à ses yeux son prestige ? Les buts que poursuivent les hommes sont complexes et embrouillés, et il y a fort à parier que l'on retrouvera à peu près les mêmes composantes sous toutes les latitudes. Mais encore une fois, je ne dis pas que la considération des fins doive être écartée, ni

qu'une classification en fonction des fins doive être évitée, je dis qu'elle doit être plus fine et plus pensée que tout ce que l'on nous propose (44) et qu'elle ne saurait de toutes façons prendre la place d'une réflexion manquante sur les formes.

Je ne sais s'il est bien utile de dire un mot du livre de Gregory. Ses formules (1982, p. 18, p. 43) selon lesquelles les marchandises sont « aliénables » tandis que les cadeaux (« *gifts* », les objets donnés) seraient « inaliénables » sont absurdes dans la mesure où un bien donné est aliéné tout autant (45) qu'un bien échangé. Puisqu'il faut ici faire un cours de sémantique élémentaire, rappelons qu'aliéner en français (ou « *alienate* » en anglais) vient de *alienare* (de *alienus*, « qui appartient à un autre, *alius* ») et désigne tout mouvement vers un autre avec cette idée de prise de l'autre sur la chose qui était sienne ou sur soi (comme dans l'aliénation mentale ou l'aliénation dans les écrits du jeune Marx); en un sens un peu vieilli, le terme signifie l'éloignement ou le fait de rendre hostile (comme dans l'expression « s'aliéner les esprits »); au sens technique de la langue juridique, qui reste en anglais comme en français le sens principal, l'aliénation désigne tout acte qui transfère à un autre la propriété sur une chose, transfert qui se fait dans un achat-vente ou à l'issue de toute sorte d'obligation, ou encore dans le don. Par définition, un bien aliénable est un bien qui peut être transféré et un bien inaliénable est un bien qui ne peut l'être (comme la terre en Afrique par exemple ou la personne chez nous); *par définition*, donc, un bien inaliénable ne saurait être donné et si un bien peut être donné, il ne saurait, *toujours par définition*, être inaliénable. C'est pourquoi parler de « dons de biens inaliénables » est un non-sens dans les termes. C'est seulement dans le louage ou le prêt que la chose n'est pas aliénée. Quand il est question de rendre (un contre-don suite à un don), ce n'est en général pas l'objet donné qui est rendu (je crois même qu'il ne l'est jamais), c'est un autre, et l'objet qui a été donné a bien été aliéné. Le seul cas dans lequel l'objet n'est pas aliéné, du moins définitivement, est celui de la vente à *révéré*, forme de vente conditionnelle (qui s'oppose à la vente ferme) dans laquelle le cessionnaire conserve le droit de reprendre son bien s'il a le moyen de le racheter (46). Sinon il y a aliénation dans tout transfert de bien quelle que soit la nature du transfert, y compris dans le don (47).

(44) Ce qui caractérise par exemple l'échange capitaliste marchand (mais pas les formes marchandes non capitalistes) c'est l'existence d'un projet spécifique que l'on appellera indifféremment poursuite du profit ou accumulation du capital, mais ce n'est pas le fait que les gens poursuivent le profit (il y en a fort peu qui font cela), pas plus qu'en l'absence de prestige car la plupart des biens actuellement vendus (en dehors des échanges entre les entreprises) sont désirables précisément en raison du prestige qui s'y attache, car enfin il y a dans cette société du prestige à réussir, dans les affaires comme ailleurs.

(45) Le bon sens le sait bien qui l'exprime sans ambages dans un proverbe comme : « Ce qui est donné est donné. »

(46) Les conditions très particulières qui expliquent cette forme de vente (l'absence momentanée de liquidité du cessionnaire) font qu'elle n'est pas transposable dans le don : on peut vendre une chose qui nous est chère parce que l'on a besoin d'argent, on ne peut donner une chose pour cette raison.

(47) Ce qui a été bien vu par Gell (1992, p. 145). En dépit des critiques qui ne vont pas manquer de s'élever contre l'emploi inconsidéré du terme, « inaliénabilité » semble

Quant aux considérations du même auteur (*ibid.*, p. 42) relatives à la dépendance ou à l'indépendance des acteurs, il eût fallu, pour qu'elles soient intéressantes, un peu plus de réflexion. Si l'échange marchand suppose bien l'indépendance des acteurs, l'échange non marchand ne la suppose pas. Et la dépendance ne caractérise pas plus, comme le voudrait Gregory, le don en général : plus encore que dans le cas de l'échange, le don s'associe, dans une multitude de combinaisons possibles, à d'autres rapports sociaux tout à fait divers et variés, car il y a des dons entre dépendants, des inférieurs à des supérieurs, comme il y en a entre indépendants et égaux pour engendrer la supériorité du donateur, et il y a encore des dons qui n'ont aucune implication quant à la dépendance ou la hiérarchie. Faudrait-il remarquer de surcroît que si l'on peut dire que l'échange marchand n'implique pas de dépendance, ceci ne concerne qu'une éventuelle dépendance de droit car tout échange (48) implique en lui-même la possibilité d'une dépendance bien banale, une dépendance de fait : celle de la dette (49).

**Alain TESTART**

*Laboratoire d'Anthropologie Sociale – CNRS-EHESS  
52, rue du Cardinal-Lemoine 75005 Paris*

*alain.testart@college-de-france.fr*

(suite note 47)

néanmoins promu à une grande fortune, en raison probablement de la force de séduction du mot, et à la hauteur de l'incompréhension qu'il rencontre. Weiner, dans plusieurs travaux (1985, entre autres), a déjà montré le chemin en l'utilisant pour traduire le fait bien banal que certains biens, tels les bijoux de famille, ne circulent pas – ce qui prouve tout au plus qu'ils ne sont pas aliénés, mais certainement pas qu'ils ne sont pas aliénables, ce que sont certainement les bijoux de famille. C'est un complet contresens, car on ne peut se poser la question de la circulation ou de la non-circulation qu'à propos de biens aliénables, question par définition sans pertinence pour des biens inaliénables. Des biens inaliénables, faut-il répéter, ne sont pas des biens qui ne circulent pas, ce sont des biens qui ne peuvent pas circuler.

(48) L'échange au sens propre, comme

nous l'avons défini, au sens donc où la contrepartie est exigible, fait nécessairement que celui qui ne l'a pas versée (en cas de crédit consenti ou pour toute autre raison) est en dette. À l'inverse, il ne saurait y avoir de dette suite à un don. La dette au sens propre se définit également par le fait qu'elle est exigible – ce que n'est pas la dette dite « morale ».

(49) Ce point également a été vu par Gell (*op. cit.*). Concernant la dette, Gregory (*op. cit.*, p. 43) mélange tout lorsqu'il avance, à propos d'une forme d'échange chez les Kachin, que le récipiendaire ne serait pas le propriétaire pour la raison qu'il aurait une dette. Le texte de Leach sur lequel il prétend s'appuyer ne dit rien de tel, ce qui serait absurde : l'acquéreur d'un objet qui contracte une dette à ce propos n'en est pas moins le détenteur légal ; avoir des dettes n'a jamais empêché personne d'être propriétaire. Cela vaut même pour un bien hypothéqué.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Barre R.**, 1966. – *Économie politique* (2 vols.), Paris, Presses Universitaires de France [7<sup>e</sup> éd.].
- Blau P. M.**, 1964. – *Exchange and power in social life*, New York, John Wiley.
- Bloch M.**, 1968. – *La société féodale*, Paris, Albin Michel [1<sup>re</sup> éd. 1939].
- Bohannon P., Dalton G.**, 1962. – « Introduction », dans **P. Bohannon, G. Dalton** (eds.), *Markets in Africa*, Evanston, Northwestern University Press.
- Colson E.**, 1962. – « Trade and wealth among the Tonga », dans **P. Bohannon, G. Dalton** (eds.), *Markets in Africa*, Evanston, Northwestern University Press.
- De Laguna F.**, 1972. – *Under Mount Saint Elias : the history and culture of the Yakutat Tlingit* (3 vols.), Washington, Smithsonian Institution Press.
- Descola Ph.**, 1993. – *Les lances du crépuscule : relations Jivaros, Haute-Amazone*, Paris, Plon.
- Doke C.**, 1931. – *The Lambas of Northern Rhodesia*, London, Harap.
- Emmons G. Th.**, 1991. – *The Tlingit Indians* (edited with additions by F. De Laguna), Seattle, University of Washington Press, American Museum of Natural History.
- Evans-Pritchard E. E.**, 1974. – « La fraternité de sang chez les Azande », dans **E. E. Evans-Pritchard**, *Les anthropologues face à l'histoire et à la religion*, Paris, Presses Universitaires de France [traduit d'un article de *Africa*, 1933].
- Feil D. K.**, 1984. – *Ways of exchange : the Enga tee of Papua New Guinea*, Brisbane, University of Queensland Press.
- Firth R.**, 1972. – *Economics of the New Zealand Maori*, Wellington, Shearer [1<sup>re</sup> éd. 1929].
- Fortune R. F.**, 1972. – *Sorciers de Dobu*, Paris, Maspero [trad. de l'angl. 1932].
- Gell A.**, 1992. – « Inter-tribal commodity barter and reproductive gift-exchange in old Melanesia », dans **C. Humphrey, S. Hugh-Jones** (eds.), *Barter, exchange and value*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gorer G.**, 1967. – *Himalayan village : an account of the Lepchas of Sikkim*, New York, Basic Books [1<sup>re</sup> éd. 1938].
- Gregory C.**, 1982. – *Gifts and commodities*, London, Academic Press.
- Harding T. G.**, 1967. – *Voyagers of the Vitiaz strait : a study of a New Guinea trade system*, Seattle, University of Washington Press.
- Herskovits M. J.**, 1952. – *Economic anthropology*, New York, Alfred A. Knopf.
- Husson G., Valbelle D.**, 1992. – *L'État et les institutions en Égypte des premiers pharaons aux empereurs romains*, Paris, Armand Colin.
- Karsten R.**, 1932. – « Indian tribes of the Argentine and Bolivian Chaco », *Soc. Scien. Fennica, Comment. Hum. Litt.*, 4, 1.
- Laburthe-Tolra Ph., Falgayrettes-Leveau Ch.**, 1991. – *Fang*, Paris, Musée Dapper.
- Leach J. W., Leach E.**, 1983. – *The kula : new perspectives on Massim exchange*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lécrivain V.**, 1996. – *Théorie des rapports de dépendance personnelle en Mélanésie*, Mémoire de DEA, Paris, EHESS.
- Lemarignier J.-F.**, 1970. – *La France médiévale : institutions et société*, Paris, Armand Colin.
- Malinowski B.**, 1963. – *Les Argonautes du Pacifique occidental*, Paris, Gallimard [trad. de l'angl. 1922].
- Marx K.**, 1971. – *Le capital* (8 vols.), Paris, Éditions Sociales.
- Murdock G. P.**, 1934. – « Kinship and social behavior among the Haida », *American anthropologist*, 36, pp. 355-385.
- Neale W. C.**, 1975. – « Le marché des points de vue théorique et historique », dans **K. Polanyi, Arensberg C. M.** (éds.), *Les systèmes économiques*, Paris, Larousse [trad. de l'angl. 1957].

- Oliver D. L.**, 1955. – *A Solomon Islands society*, Cambridge, Harvard University Press.  
— 1989. – *Oceania : the native cultures of Australia and the Pacific islands* (2 vols.), Honolulu, University of Hawai Press.
- Polanyi K., Arensberg C. M.** (éds.), 1975. – *Les systèmes économiques*, Paris, Larousse [trad. de l'angl., Polanyi K., Arensberg C. M., Pearson H. W. (eds.), *Trade and market in the early empires*, 1957].
- Préaux C.**, 1978. – *Le monde hellénistique : la Grèce et l'Orient (323-146 av. J.-C.)* (2 vols.), Paris, Presses Universitaires de France.
- Racine L.**, 1991. – « Échange », dans **P. Bonte, M. Izard** (éds.), *Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Schwartz Th.**, 1963. – « Systems of areal integration : some considérations based on Admiralty Islands of northern Melanesia », *Anthropological forum*, 1, pp. 56-97.
- Swedberg R.**, 1994. – « Markets as social structures », dans **N. J. Smelser, R. Swedberg** (eds.), *The handbook of economic sociology*, Princeton, New York, Princeton University Press, Russel Sage Foundation.
- Tegnaeus H.**, 1954. – *La fraternité de sang : étude ethno-sociologique des rites de la fraternité de sang notamment en Afrique*, Paris, Payot.
- Tessmann G.**, 1913. – *Die Pangwe : Völkerkundliche Monographie eines west-afrikanischen Negerstammes* (2 vols.), Berlin, Ernst Wasmuth.
- Testart A.**, 1993. – *Des dons et des dieux*, Paris, Armand Colin.  
— 1997. – « Les trois modes de transfert », *Gradhiva*, 21, pp. 39-58.  
— 1998. – « Uncertainties of "the obligation to reciprocate" : a critique of Mauss », dans **W. James, N. Allen** (eds.), *Marcel Mauss : a centenary tribute*, Oxford, Berghahn Books.  
— 1999. – « Le potlatch entre le lustre et l'usure : contribution à la sociologie de la Côte nord-ouest », *Journal de la société des américanistes*, 85, pp. 9-41.
- Thomson D. F.**, 1949. – *Economic structure and the ceremonial exchange cycle in Arnhem Land*, Melbourne, Macmillan.
- Thurnwald R.**, 1932. – *Economics in primitive communities*, Oxford, Oxford University Press.
- Weiner A. B.**, 1985. – « Inalienable wealth », *American ethnologist*, 12, pp. 210-227.  
— 1988. – *The Trobrianders of Papua New Guinea*, Orlando, Holt, Rinehart & Winston.
- Westermann D.**, 1921. – *Die Kpelle : ein Negerstamm in Liberia*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht [trad. angl. dans Human Relation Area Files].