



n°11, janvier 2009

Arjun Appadurai

### Les marchandises et les politiques de la valeur<sup>1</sup>

#### Note du traducteur

Ce texte d'Arjun Appadurai ne pose guère de problème de traduction, sauf pour un mot, celui de « *commodity* ». Celui-ci figure dans le titre de l'essai et pratiquement à chacune de ses pages. Comme l'indique l'auteur, le mot *commodity* désigne tout bien ou service mis en circulation entre des partenaires, quelles que soient les modalités de la circulation (don, troc, échange marchand, ou même tribut, pillage, vol). Cette catégorie est donc beaucoup plus englobante que celle de « marchandise » qui, dans la langue française, désigne des biens et des services mis en circulation dans le cadre de l'échange marchand.

J'induirais donc un contresens si je traduisais systématiquement *commodity* par « marchandise » sans autre forme de procès. Comme je l'ai indiqué dans mon texte sur « Les politiques de la valeur », Appadurai se range à l'approche d'Annette Weiner, pour qui le clivage le plus structurant des rapports humains – tant sociaux qu'économiques – ne se situe pas entre deux formes de circulation des biens et des personnes – à savoir le *don* et le *marché* –, mais entre les biens *inaliénables* d'une part et les biens *aliénables* d'autre part, quelle que soit la forme prise par leur circulation. Comme on l'a vu dans mon article, cela tient à l'organisation de la parenté, et non à l'organisation économique. En bref, filiation (transmission verticale) et alliance matrimoniale (circulation horizontale) sont les deux dimensions fondamentales de ce que l'on appelle maintenant le « lien social », à *égalité*, et de manière systémique.

Appadurai estime que la valeur des *commodities* se détermine par la rencontre et la confrontation des désirs des protagonistes dans l'échange. Il en résulte que toutes les *commodities* partagent certaines des caractéristiques de la marchandise, que ce soit la compétitivité, l'intérêt, ou le calcul des sacrifices que chacune des parties en présence est prête à consentir pour que la circulation ait lieu. Il s'ensuit qu'au fil de l'argumentation d'Appadurai, on assiste à un glissement sémantique du terme *commodity*. Au début de son essai, ce mot désigne toute chose qui circule (bien, personne, service, etc.). A partir de la page 14, il désigne toute chose mise en circulation pour autant qu'elle intègre certaines au moins des caractéristiques de la marchandise.

---

<sup>1</sup> Le présent essai, traduit par Jean-Pierre Warnier, constitue l'introduction de l'ouvrage collectif publié sous la direction de A. Appadurai, 1986, pp. 3-64.

Dans ma traduction, j'ai donc usé d'un expédient : au début de l'article, je transpose le mot *commodity* en « commodité » (ce qui est un abus de langage dont je suis conscient, puisque « commodité » traduit le mot anglais *utilities* et non celui de *commodity*). Ensuite, à partir de la page 14, je le traduis par celui de « marchandise » qui colle de beaucoup plus près au signifié construit par Appadurai. Dans la mesure où il annonce l'ensemble de l'argument développé par l'auteur au regard de la valeur des biens échangeables, le titre original de son essai – « Commodities and the politics of value » – se traduit donc par « Les marchandises et les politiques de la valeur » (il faudrait d'ailleurs dire « le politique »).

Cet essai a un double objectif. Le premier est de donner un aperçu des chapitres qui le suivent dans le présent volume et d'en restituer le contexte. Le second est de proposer une perspective nouvelle sur la circulation des « commodités » dans la vie sociale. La substance de cette perspective peut être présentée de la manière suivante : l'échange économique crée de la valeur. La valeur prend corps dans les « commodités » qui sont échangées. Si l'on se focalise sur les choses qui s'échangent plutôt que sur les simples formes ou fonctions de l'échange, il devient possible d'argumenter en faveur de la thèse que ce qui fait le lien entre l'échange et la valeur, c'est *le politique* conçu au sens large. Cet argument, que je développe dans le corps de cet essai, justifie que l'on prétende que les « commodités », de même que les personnes, possèdent une vie sociale<sup>2</sup>.

On peut définir provisoirement les « commodités » comme des objets pourvus de valeur économique. Au regard de ce que nous devrions entendre par valeur économique, le guide le plus utile (bien que point tout à fait standard) est Georg Simmel. Dans le premier chapitre de la *Philosophie de l'argent*<sup>3</sup>, Simmel rend compte systématiquement de la manière dont la valeur économique peut le mieux se définir. La valeur, pour Simmel, n'est jamais une propriété inhérente aux objets, mais un jugement porté sur eux par des sujets. Pourtant, la clé d'une bonne compréhension de la valeur, selon Simmel, réside dans le fait que « cette subjectivité n'est que provisoire et n'est en fait guère essentielle<sup>4</sup> ».

Lorsqu'il explore ce terrain difficile, qui n'est ni franchement subjectif ni tout à fait objectif, et dans lequel la valeur émerge et exerce ses fonctions, Simmel suggère que la difficulté d'acquérir les objets ne provient pas du fait que ce sont des objets de valeur, mais du fait que nous considérons comme objets de valeur ceux qui résistent à notre désir de les acquérir<sup>5</sup>.

---

<sup>2</sup> En commençant par l'échange, je suis conscient de prendre à contre-courant une tendance récente en anthropologie économique, qui a conduit à déplacer l'attention sur la *production* d'une part, et sur la *consommation* de l'autre. Cette tendance était une réaction justifiable à la préoccupation excessive de l'échange et de la circulation. L'angle de la marchandise, cependant, promet d'éclairer des débats sur l'étude de l'échange qui sont devenus fastidieux ou incorrigiblement abscons.

<sup>3</sup> G. Simmel, *Philosophie de l'argent*, 1987 [1900].

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 65.

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 68.

En particulier, ce que Simmel appelle des objets économiques existent dans un espace qui s'ouvre entre le désir pur et la jouissance immédiate, à condition qu'il y ait quelque distance entre ces objets et la personne qui les désire, et que cette distance puisse être franchie. Cette distance est surmontée par et dans l'échange économique, dans lequel la valeur des objets est déterminée de manière réciproque. C'est-à-dire que le désir que l'on a d'un objet est assouvi par le sacrifice d'un autre objet, qui suscite à son tour le désir d'un autre sujet. Un tel échange de sacrifices constitue ce dont il s'agit dans la vie économique, et l'économie, en tant que forme sociale particulière, « ne se réduit pas aux seules *valeurs* échangées. Elle est principalement constituée par l'*échange* de ces valeurs en tant que tel<sup>6</sup> ». La valeur économique, pour Simmel, est produite par ce genre d'échanges de sacrifices.

Plusieurs arguments font suite à cette analyse de la valeur économique proposée par Simmel. Le premier, c'est que la valeur économique n'est pas une valeur en général mais une somme déterminée de valeur, qui résulte de la commensurabilité de deux intensités de demande. La forme prise par cette commensurabilité est l'échange accompli entre le sacrifice et le gain. Ainsi, ce n'est pas l'objet économique qui possède une valeur absolue résultant de la demande qui le concerne, mais la demande, en tant qu'elle fonde l'échange réel ou imaginaire, qui affecte l'objet d'une certaine valeur. C'est l'échange qui définit les paramètres de l'utilité et de la rareté, plutôt que l'inverse, et c'est l'échange qui est source de valeur. « La difficulté de l'obtenir, c'est-à-dire l'étendue du sacrifice qu'il faut consentir pour que l'échange ait lieu, c'est cela le moment proprement constitutif de la valeur, dont la rareté ne donne que l'apparence extérieure, la simple objectivation sous forme quantitative<sup>7</sup>. » En un mot, l'échange n'est pas un sous-produit de l'évaluation mutuelle des objets, mais sa source.

Ces observations brillantes et rigoureuses posent le décor de l'analyse de ce que Simmel considère comme l'instrument le plus complexe de la conduite de l'échange économique – la monnaie – et de sa place dans la vie moderne. Mais on peut tirer les observations faites par Simmel dans une tout autre direction. Cette direction alternative, qui est illustrée par la suite du présent essai, exige que l'on explore les conditions dans lesquelles les objets économiques circulent sous différents *régimes de valeur*, dans l'espace et dans le temps. Dans le présent volume<sup>8</sup>, plusieurs chapitres examinent des choses (ou des groupes de choses) spécifiques, en tant qu'elles circulent dans des milieux culturels et historiques spécifiques. Ce que proposent ces études, c'est une série de regards sur les manières dont le désir et la demande, les sacrifices

---

<sup>6</sup> *Ibid.*, p. 78.

<sup>7</sup> *Ibid.*, p. 83.

<sup>8</sup> C'est-à-dire A. Appadurai (ed.), 1986.

réciroques et le pouvoir interagissent de manière à créer de la valeur économique dans des situations sociales spécifiques.

Le sens commun des Occidentaux contemporains, construit sur diverses traditions historiques en philosophie, en droit et dans les sciences naturelles, tend à opposer les « mots » et les « choses ». Bien que cela n'ait pas toujours été le cas, même en Occident, ainsi que Marcel Mauss le notait dans son fameux « Essai sur le don », la tendance lourde à l'époque contemporaine invite à considérer le monde des choses comme un monde inerte et muet, qui ne peut être mis en mouvement et animé – en fait connaissable – que par des personnes et par leurs mots<sup>9</sup>. Pourtant, dans de nombreuses sociétés historiquement attestées, les choses n'ont pas été aussi coupées de la capacité des personnes à agir, ni du pouvoir qu'ont les mots de communiquer<sup>10</sup>. Le fait qu'une telle vision des choses n'ait pas disparu, même dans les conditions du capitalisme industriel occidental, constitue l'une des intuitions qui sous-tendent la fameuse discussion consacrée par Marx au « fétichisme de la marchandise » dans *Le Capital*.

Même si notre approche des choses est nécessairement conditionnée par l'idée qu'elles n'ont pas d'autre signification que celles que les transactions, attributions et motivations humaines leur attribuent, le problème anthropologique qui se pose est que cette vérité formelle n'éclaire en rien la circulation concrète et historiquement attestée des choses. Pour éclairer ce point, nous devons suivre les choses elles-mêmes, car leurs significations sont inscrites dans leurs formes, leurs usages, leurs trajectoires. Ce n'est que par le truchement de l'analyse de ces trajectoires que nous pouvons interpréter les transactions et les calculs des humains qui donnent vie aux choses. Ainsi, même si, d'un point de vue *théorique*, les acteurs humains confèrent leurs significations aux choses, d'un point de vue *méthodologique* ce sont les choses-en-mouvement qui éclairent leur contexte humain et social. Aucune analyse sociale des choses (que l'analyste soit un économiste, un historien de l'art ou un anthropologue) ne peut éviter un niveau minimum de ce que l'on pourrait appeler du fétichisme méthodologique. Si nous tournons à nouveau notre attention vers les choses elles-mêmes, ce fétichisme méthodologique apporte un correctif partiel à la tendance de sociologiser à l'excès les transactions sur les choses, tendance que nous devons à Mauss, ainsi que Firth l'a noté naguère<sup>11</sup>.

---

<sup>9</sup> Voir aussi sur ce point L. Dumont, 1980, pp. 229-230.

<sup>10</sup> Voir le chapitre de I. Kopytoff publié dans le collectif sous la direction de A. Appadurai (1986, pp. 64-94), « The cultural biography of things : commoditization as process », traduit par J.-P. Warnier sous le titre « La biographie culturelle des choses : la marchandisation comme processus », *Journal des africanistes*, 76 (1), 2006, pp. 217-248.

<sup>11</sup> Voir R. Firth, 1983. Voir aussi Alfred Schmidt (1971, p. 69) pour une critique comparable de la tendance « idéaliste » des études marxistes, qui favorise l'idée que « puisque Marx réduit toutes les catégories économiques aux relations entre les êtres humains, le monde est composé de relations et de processus, et non de choses matérielles et corporelles ». Bien évidemment, une adhésion imprudente à ce point de vue peut conduire à des exagérations de type « vulgaire ».

Les « commodités », et les choses en général, ne présentent pas le même type d'intérêt pour les différentes catégories d'anthropologie. Elles constituent les premiers principes et le dernier recours des archéologues. Elles sont la substance de la « culture matérielle » qui réunit les archéologues et divers spécialistes d'anthropologie culturelle. En tant qu'objets pourvus de valeur, elles sont au cœur de l'anthropologie économique, et – ce qui n'est pas la moindre des choses –, en tant que médiation du don, elles sont au cœur de la théorie de l'échange, et de l'anthropologie sociale en général. Considérer les choses comme des « commodités » ouvre une porte d'entrée de grand intérêt à une prise en compte renouvelée, d'orientation sémiologique, de la culture matérielle, naguère soulignée et illustrée dans une section spéciale du *Royal Anthropological Institute Newsletter*<sup>12</sup>. Mais ce n'est pas au bénéfice des seuls anthropologues que les « commodités » revêtent un intérêt fondamental. Elles constituent également un sujet d'importance vitale pour les spécialistes d'histoire sociale et économique, pour les historiens de l'art, et – prenons garde de ne pas les oublier – pour les économistes, bien que chaque discipline puisse construire sa problématique différemment des autres. Ainsi les « commodités » représentent-elles un sujet sur lequel l'anthropologie est susceptible d'avoir quelque chose à offrir aux disciplines voisines, tout comme un sujet sur lequel elle a beaucoup à apprendre de celles-ci.

Les contributions réunies dans ce volume<sup>13</sup> couvrent de vastes espaces historiques, ethnographiques et conceptuels, mais elles n'épuisent en aucun cas la relation qu'entretient la culture avec les « commodités ». Leurs auteurs sont cinq anthropologues, un archéologue, et quatre spécialistes d'histoire sociale. Aucun économiste ou historien de l'art n'y figure, bien que leurs points de vue ne soient en aucun cas laissés pour compte. Si quelques aires de civilisation majeures ne sont pas représentées (notamment la Chine et l'Amérique latine), la couverture spatiale est néanmoins assez vaste. Mais si ces essais fondent leurs discussions sur une diversité de biens qui pique la curiosité, la liste des « commodités » qui n'y sont pas discutées se révélerait très longue, d'autant que leurs auteurs inclinent à prendre en compte les biens spécialisés ou de valeur plutôt que les marchandises « primaires » ou « de gros ». Enfin, la plupart s'en tiennent aux biens plus qu'aux services, même si, à l'évidence, ces derniers sont d'importants objets de marchandisation. Bien qu'aucune de ces omissions ne soit vénielle, je suggérerai dans la suite de cette réflexion que plusieurs d'entre elles sont moins graves qu'il n'y paraît.

---

<sup>12</sup> Voir D. Miller, 1983.

<sup>13</sup> C'est-à-dire A. Appadurai (ed.), 1986.

Les cinq sections du présent chapitre sont consacrées aux tâches suivantes. La première, sur l'esprit des « commodités », est un exercice critique de définition, dont l'argument consiste à dire que les « commodités », comprises correctement, ne sont pas le monopole des économies modernes et industrielles. La suivante, sur « les parcours et les détournements », discute des stratégies (tant individuelles qu'institutionnelles) qui font de la valeur un processus politiquement médiatisé. La section suivante, sur « le désir et la demande », établit un lien entre les configurations de circulation des « commodités » à court et à long terme, afin de montrer que la consommation est sujette au contrôle social et à la redéfinition politique. La dernière section, substantielle, sur la relation entre « la connaissance et les marchandises », s'emploie à démontrer que les politiques de la valeur sont, dans bien des contextes, des politiques de la connaissance. La section qui conclut le tout ramène l'argumentation au politique comme niveau de médiation entre échange et valeur.

### **L'esprit des « commodités »**

Presque tout le monde admettra qu'une « commodité » est une chose fondamentalement socialisée. Cela pose la question de définition suivante : en quoi consiste sa socialité ? La réponse du puriste, que, par routine, nous attribuons à Marx, est qu'une « commodité » (sous la forme de la marchandise) est un produit fait principalement pour l'échange, et que de tels produits émergent, par définition, dans les conditions institutionnelles, psychologiques et économiques du capitalisme. Des définitions moins puristes considèrent les « commodités » comme des biens destinés à l'échange quelle que soit la forme prise par celui-ci. La définition puriste ferme le questionnement prématurément. Les définitions plus lâches menacent de confondre la « commodité » avec le don et bien d'autres catégories de choses. Dans la présente section, par le biais d'une critique de la compréhension marxienne de la marchandise, je suggérerai que les « commodités » sont des choses dotées d'un type particulier de potentiel social, et que l'on peut les distinguer des « produits », « objets », « biens », « artefacts », ainsi que d'autres catégories de choses – mais seulement sous certains aspects et d'un certain point de vue. Si mon argument tient la route, il s'ensuit qu'il est utile, au regard des définitions, de considérer que la « commodité » se rencontre dans une très grande diversité de sociétés (bien qu'avec une intensité et une visibilité spéciales dans les sociétés capitalistes modernes), et qu'il existe une convergence inattendue entre Marx et Simmel à son sujet.

La discussion la plus élaborée et la plus stimulante de l'idée de marchandise apparaît dans le Livre I, section I, du *Capital* de Marx, bien que cette idée ait été communément partagée, au

XIX<sup>e</sup> siècle, par les ouvrages d'économie politique. L'analyse du concept de marchandise reprise par Marx à frais nouveaux constituait une pièce centrale de sa critique de l'économie politique bourgeoise, et un pivot dans la transition entre ses analyses antérieures du capitalisme<sup>14</sup> et l'analyse aboutie développée plus tard dans *Le Capital*. De nos jours, la centralité conceptuelle de l'idée de marchandise a cédé la place à la conception néoclassique et marginaliste de « biens », et le terme de « marchandise » n'est utilisé par l'économie néoclassique que pour désigner une sous-catégorie particulière de biens primaires, de sorte qu'elle ne remplit plus aucun rôle analytique central. Bien entendu, cela n'est pas le cas des approches marxistes en économie et en sociologie, ni des approches néo-ricardiennes (comme celle de Piero Sraffa), dans lesquelles l'analyse de la « marchandise » joue encore un rôle théorique central<sup>15</sup>.

Mais, dans la plupart des analyses modernes de l'économie (en dehors de l'anthropologie), le sens du mot marchandise s'est rétréci pour ne plus refléter qu'une partie de l'héritage de Marx et des premiers théoriciens de l'économie politique. C'est-à-dire que, dans la plupart des usages contemporains, les marchandises sont des catégories spéciales de biens manufacturés (ou de services) associées exclusivement au mode de production capitaliste et n'apparaissant dès lors que là où le capitalisme a pénétré. Ainsi, même dans les débats en cours sur la proto-industrialisation<sup>16</sup>, la question n'est pas de savoir si les marchandises sont associées au capitalisme, mais si certaines configurations techniques et organisationnelles associées au capitalisme sont exclusivement d'origine européenne. Les marchandises sont en général perçues comme des représentations matérielles typiques du mode de production capitaliste, même lorsqu'elles sont qualifiées de « petites » et que leur contexte est décrit comme celui d'un capitalisme « en gestation ».

Il est clair cependant que, ce faisant, on ne fait appel qu'à une seule composante de la compréhension qu'avait Marx lui-même de la nature de la marchandise. Le traitement de la marchandise dans les quelque cent premières pages du *Capital* est peut-être l'une des parties les plus difficiles, contradictoires et ambiguës du corpus marxien. Marx commence par donner une définition extrêmement large de la marchandise : « La marchandise est d'abord un objet extérieur, une chose qui, par ses propriétés, satisfait des besoins humains de n'importe quelle espèce<sup>17</sup>. » Cette définition progresse alors dialectiquement au fil d'une série de définitions plus étroites, qui permettent l'élaboration graduelle de l'approche marxienne fondamentale de la valeur d'usage et de la valeur d'échange, du problème de l'équivalence, de la circulation et de l'échange des produits, et de l'importance de l'argent. C'est en élaborant cette analyse de la

---

<sup>14</sup> Voir en particulier K. Marx, 1965a.

<sup>15</sup> Voir P. Sraffa, 1960 ; D. Seddon, 1978.

<sup>16</sup> Voir par exemple F. Perlin, 1983.

<sup>17</sup> K. Marx, 1965b, pp. 561-562.

relation entre la forme marchandise et la forme monétaire que Marx peut alors établir la fameuse distinction entre les deux formes de circulation marchande (marchandise-argent-marchandise et argent-marchandise-argent), la seconde résumant la formule générale du capital. Dans le cours de ce mouvement analytique, les marchandises en viennent à être intimement mêlées à l'argent, à un marché impersonnel, et à la valeur d'échange. Même sous la forme simple de la circulation (liée à la valeur d'usage), les marchandises sont mises en rapport les unes avec les autres par la capacité de commensurabilité que possède la monnaie. De nos jours, le lien qui rattache les marchandises aux formes sociales de l'échange, postindustrielles et financières, est considéré en général comme allant de soi, y compris par ceux qui, sous d'autres aspects, ne prennent pas Marx au sérieux.

Cependant, dans les écrits mêmes de Marx, on trouve les bases d'une approche des « commodités » beaucoup plus large – et bien plus utile d'un point de vue interculturel et historique, dont l'esprit s'éteint malheureusement dès que Marx s'enlise dans les détails en analysant le capitalisme industriel du XIX<sup>e</sup> siècle. Si l'on s'en tient à la première formulation du problème, pour qu'un homme puisse produire des « commodités » plutôt que de simples « objets », il lui faut produire des valeurs d'usage pour d'autres humains, des valeurs d'usage sociales<sup>18</sup>. Cette idée fit l'objet d'une glose de la part d'Engels, sous la forme d'une parenthèse qu'il inséra d'une manière intéressante dans le texte de Marx, et qui figure dans l'édition anglaise de 1971 : « Pour qu'un produit devienne “commodité”, il faut qu'il soit transmis à une autre personne, à qui il servira en tant que valeur d'usage, et cela par le moyen d'un échange<sup>19</sup>. » Bien qu'Engels se soit contenté de cette mise au point, Marx poursuit son raisonnement en produisant une série de distinctions très complexes (et ambiguës) entre produits et « commodités ». Mais, à des fins anthropologiques, le passage-clé mérite d'être cité *in extenso* :

« Le produit du travail a, dans n'importe quel état social, valeur d'usage ; mais ce ne fut qu'à une époque déterminée dans le développement historique d'une société, que le produit du travail se transforme en marchandise. C'est celle où le travail dépensé dans la production des objets utiles revêt le caractère d'une qualité inhérente à ces choses, à leur valeur. Le produit du travail acquiert la forme marchandise dès que sa valeur acquiert la forme de la valeur d'échange, opposée à sa forme naturelle, dès que par conséquent il est représenté comme l'unité dans laquelle se fondent ces contrastes. Il suit de là que la forme simple que revêt la valeur de la marchandise est aussi la forme

---

<sup>18</sup> *Ibid.*, p. 562.

<sup>19</sup> K. Marx, 1971, p. 48.

primitive dans laquelle le produit du travail se présente comme marchandise et que le développement de la forme marchandise marche du même pas que celui de la forme valeur<sup>20</sup>. »

Anne Chapman<sup>21</sup> a noté la difficulté que l'on éprouve à distinguer l'aspect logique de cet argument de son aspect historique. Je vais bientôt revenir sur cette remarque. Dans l'extrait du *Capital* cité ci-dessus, le passage du produit à la « commodité » est discuté du point de vue historique. Mais la solution du problème demeure hautement schématique, et il s'avère difficile de la cerner ou de la tester de manière quelque peu convaincante.

Le fait est que Marx se trouvait encore emprisonné dans deux aspects de l'épistémè du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle : d'abord, il n'était pas possible de concevoir l'économie hors de la référence à la problématique de la production<sup>22</sup> ; ensuite, la tendance à la production de marchandises était présentée comme évolutive, unidirectionnelle et historique. En conséquence, les marchandises existaient ou n'existaient pas, et elles consistaient en *produits* d'une espèce particulière. Chacun de ces présupposés doit être corrigé.

En dépit de ces limitations épistémiques, Marx<sup>23</sup> note dans sa fameuse discussion du fétichisme de la marchandise, comme il le fait ailleurs dans *Le Capital*, que la marchandise, en régime de production bourgeois, n'émerge pas tout équipée du produit mais apparaît à une date précoce dans l'histoire, cependant pas de la manière prédominante et caractéristique que l'on constate aujourd'hui. Bien que l'exploration des difficultés de la pensée marxienne sur les économies non monétarisées, non étatisées et précapitalistes dépasse les objectifs du présent essai, on peut noter que Marx a laissé la porte ouverte à l'existence de « commodités », au moins sous une forme primitive, dans de nombreux types de sociétés.

La stratégie que je propose au regard de ces questions de définition consiste à retourner à une interprétation de l'amendement apporté par Engels à la définition large fournie par Marx, qui met l'accent sur la production de valeur d'usage à l'intention d'autres humains. Elle converge avec l'insistance de Simmel sur l'échange comme source de valeur économique. Commençons par l'idée qu'une « commodité » est constituée de *toute chose destinée à être échangée*. Cela nous dégage de la préoccupation exclusive envers le « produit », la « production », et l'intention originelle ou dominante du « producteur », et nous permet de concentrer notre attention sur la dynamique de l'échange. A des fins comparatistes, la question devient alors *non pas* « qu'est-ce qu'une “commodité” ? » mais plutôt « quel genre d'échange l'échange de “commodités” représente-t-il ? ». Ici, et dans le cadre de notre effort pour mieux

---

<sup>20</sup> K. Marx, 1965b, pp. 592-593.

<sup>21</sup> A. Chapman, 1980.

<sup>22</sup> Voir J. Baudrillard, 1973.

<sup>23</sup> K. Marx, 1965b, pp. 604-619.

définir les « commodités », il nous faut nous préoccuper de deux sortes d'échanges qui sont opposés de manière conventionnelle à l'échange marchand. Le premier est le troc (quelque chose que l'on désigne comme un échange direct), l'autre est l'échange de dons. Commençons par le troc.

Le troc comme forme d'échange a été analysé naguère par Anne Chapman<sup>24</sup> dans un essai qui, entre autres choses, conteste l'analyse de Marx lui-même sur la relation entre l'échange direct et l'échange marchand. En combinant certains aspects de plusieurs définitions courantes du troc (celle de Chapman incluse), je suggérerais que le troc est un échange d'objets les uns contre les autres *en l'absence* de toute référence à l'argent et avec une réduction aussi poussée que possible des coûts de transaction sociaux, culturels, politiques ou personnels. Le premier critère distingue le troc de l'échange marchand au sens strictement marxien du terme, et le second de l'échange par don selon pratiquement toutes ses définitions.

Chapman a raison d'affirmer que, pour autant que l'on prenne au sérieux la théorie marxienne de la valeur, son traitement du troc pose des problèmes théoriques et conceptuels insolubles<sup>25</sup>, car Marx postule que le troc prend la forme de l'échange direct d'un produit ( $x$  valeur d'usage de A =  $y$  valeur d'usage de B). Mais cette vision marxiste du troc, quels que soient les problèmes qu'elle soulève au regard d'une théorie marxiste de l'origine de la valeur d'échange, présente la vertu de bien s'accorder avec la proposition la plus convaincante de Chapman – à savoir que le troc, comme forme d'échange dominante aussi bien que subordonnée, se pratique dans un très large spectre de sociétés. Chapman critique Marx au motif qu'il insère la marchandise dans le troc, alors qu'elle-même souhaite les séparer clairement au motif que les marchandises impliquent l'usage d'objets-monnaie (et par conséquent de valeur travail « congelée »), et pas seulement de monnaie en tant qu'unité de compte et instrument de mesure des équivalences. L'échange marchand, pour Chapman, ne se rencontre que quand un objet-monnaie intervient dans l'échange. Le troc, dans son modèle, excluant une telle intervention, l'échange marchand et le troc sont complètement distincts d'un point de vue formel, bien qu'ils puissent coexister dans certaines sociétés<sup>26</sup>.

Dans la critique qu'elle adresse à Marx, me semble-t-il, Chapman adopte une vue indûment restrictive du rôle de la monnaie dans la circulation marchande. Bien que Marx ait rencontré des difficultés dans sa propre analyse de la relation entre troc et échange marchand, il avait raison de voir, comme le fit Polanyi, qu'il y avait une *communauté d'esprit* entre le troc et l'échange marchand capitaliste, une communauté liée (dans cette manière de voir) à la nature de ces deux

---

<sup>24</sup> A. Chapman, 1980.

<sup>25</sup> *Ibid.*, pp. 68-70.

<sup>26</sup> *Ibid.*, pp. 67-68.

formes d'échange, qui est centrée sur l'objet, relativement impersonnelle, et asociale. Dans les diverses formes simples de troc, nous constatons un effort pour échanger les choses sans subir les contraintes de la socialité d'une part, et les complications de la monnaie de l'autre. Le troc, dans le monde contemporain, est en croissance : on estime qu'aux seuls Etats-Unis il porte sur 12 milliards de dollars de biens et de services par an. Le troc international (sirop PepsiCo contre vodka russe ; Coca-Cola contre cure-dents coréens et porte-couteaux bulgares par exemple) se développe dans le cadre d'une économie alternative complexe. Dans de telles situations, le troc est un palliatif au nombre croissant d'obstacles qui s'opposent et à la finance et au commerce internationaux, et joue un rôle spécifique dans l'économie d'ensemble. Le troc, comme forme de commerce, relie ainsi des échanges de « commodités » dans des contextes sociaux, techniques et institutionnels très différents les uns des autres. On peut donc le considérer comme une forme spéciale d'échange marchand dans laquelle, pour toutes sortes de raisons, l'argent ne joue aucun rôle, ou bien très indirect (comme simple unité de compte). Une telle définition du troc rend difficile de trouver une société humaine dans laquelle l'échange marchand serait complètement dépourvu de pertinence. Le troc se montre comme la forme d'échange de marchandises où la circulation des choses est la plus déconnectée des normes sociales, politiques ou culturelles. Pourtant, partout où nous disposons de données, la détermination de ce qui peut être troqué, où, quand, et par qui, ainsi que ce qui pousse à demander les biens des « autres » sont une affaire de société. Il existe une tendance profonde à considérer cette régulation sociale comme une réalité largement négative, à telle enseigne que l'on estime souvent que le troc, dans les sociétés de face-à-face et dans les périodes historiques anciennes, s'est cantonné aux relations *entre* communautés plutôt qu'entre membres *d'une même* communauté. Selon ce modèle, le troc se pratiquerait en raison inverse des relations sociales et le commerce extérieur, par extension, aurait « précédé » le commerce intérieur<sup>27</sup>. Mais nous disposons de bonnes raisons empiriques et méthodologiques de mettre en cause cette vision des choses.

L'idée selon laquelle le commerce, dans les économies non monétisées et préindustrielles, est considéré comme antisocial du point de vue des communautés de face-à-face, et reste donc cantonné aux interactions avec des étrangers, a pour contrepartie étroite l'idée selon laquelle l'esprit du don et celui de la marchandise seraient profondément opposés. Dans cette perspective, l'échange de don et l'échange marchand sont fondamentalement contrastés et s'excluent mutuellement. Bien que l'on ait assisté récemment à quelques tentatives importantes

---

<sup>27</sup> Voir M. Sahlins, 1972.

pour estomper l'opposition exagérée entre Marx et Mauss<sup>28</sup>, la tendance à voir ces deux modalités de l'échange comme fondamentalement opposées l'une à l'autre demeure un trait marquant du discours anthropologique<sup>29</sup>.

L'exagération et la réification du contraste entre don et marchandise dans les écrits anthropologiques puisent à de nombreuses sources. Au nombre de celles-ci, on trouve la tendance à entretenir une vision romantique des sociétés de face-à-face ; à assimiler la valeur d'usage (au sens de Marx) avec la *Gemeinschaft* (au sens de Tönnies) ; à oublier que les sociétés capitalistes, tout comme les autres, opèrent selon des configurations culturelles. Mais aussi l'inclination à marginaliser et à sous-estimer les traits calculateurs, impersonnels et d'ambition personnelle dans les sociétés non capitalistes. Ces tendances, à leur tour, sont le produit d'une vision simplifiée de l'opposition entre Mauss et Marx, laquelle, ainsi que Keith Hart<sup>30</sup> l'a suggéré, passe à côté des aspects importants qu'ils ont en commun.

Les dons, et l'esprit de réciprocité, de sociabilité et de spontanéité dans lequel ils sont typiquement échangés sont en général radicalement opposés à l'esprit de profit, égocentré et calculateur, qui enflamme la circulation des marchandises. De plus, là où les dons relient les choses aux personnes et enchâssent le flux des choses dans le flux des relations sociales, on considère que les marchandises représentent l'attraction – largement dégagée des contraintes morales et culturelles – qu'éprouvent les biens les uns pour les autres. Ce serait une tendance médiatisée par l'argent et non par la socialité. Plusieurs contributions du présent volume, ainsi que l'argument que je développe ici, sont destinées à montrer en quoi cette série de contrastes est simplificatrice et surfaite. Pour l'instant, cependant, je me contenterai de mettre en avant une qualité importante que partagent l'échange de dons et la circulation des marchandises.

La manière dont je vois l'esprit de l'échange de dons doit beaucoup à Bourdieu, qui a étendu un aspect de l'analyse maussienne du don jusque-là sous-utilisé<sup>31</sup>, et qui souligne certains parallèles entre les stratégies de l'échange de dons et des pratiques plus ostensiblement « économiques ». L'argument de Bourdieu, qui accentue les dynamiques temporelles du don, propose une analyse perspicace de l'esprit qu'ont en commun le don et la circulation marchande, et qui les sous-tend.

« S'il est vrai que l'intervalle de temps interposé est ce qui permet au don ou au contre-don d'apparaître et de s'apparaître comme autant d'actes inauguraux de générosité, sans passé ni avenir, c'est-à-dire sans calcul, on voit qu'en réduisant le polythétique au monothétique l'objectivisme

---

<sup>28</sup> Voir K. Hart 1982, et S. J. Tambiah, 1984.

<sup>29</sup> Ainsi chez L. Dumont, 1980 ; L. Hyde, 1979 ; C. A. Gregory, 1982 ; M. Sahlins, 1972 ; M. Taussig, 1980.

<sup>30</sup> K. Hart, 1982.

<sup>31</sup> P. Bourdieu, 1972 ; M. Mauss, 1923.

anéantit la vérité de toutes les pratiques qui, comme l'échange de dons, tendent ou prétendent à suspendre pour un temps l'exercice de la loi de l'intérêt. Parce qu'il dissimule, en l'étalant dans le temps, la transaction que le contrat rationnel resserre dans l'instant, l'échange de dons est le seul mode de circulation des biens à être sinon pratiqué, du moins pleinement reconnu, en des sociétés qui, selon le mot de Lukacs, nient "le sol véritable de leur vie" et qui, comme si elles ne voulaient et ne pouvaient conférer aux réalités économiques leur sens purement économique, ont une économie en soi et non pour soi<sup>32</sup>. »

Ce traitement de l'échange de dons comme forme particulière de la circulation des « commodités » procède de la critique faite par Bourdieu non seulement des traitements « objectivistes » de l'action sociale, mais aussi de l'espèce d'ethnocentrisme qui suppose une définition très étroite de l'intérêt économique, et qui est elle-même un produit historique du capitalisme<sup>33</sup>. Bourdieu suggère que « les pratiques ne cessent pas d'obéir au calcul économique lors même qu'elles donnent toutes les apparences du désintéressement parce qu'elles échappent à la logique du calcul intéressé (au sens restreint) et qu'elles s'orientent vers des enjeux non matériels et difficilement quantifiables<sup>34</sup> ».

Cette suggestion converge selon moi, bien que sous un angle légèrement différent, avec les propositions de Tambiah, Baudrillard, Sahlins, et Douglas et Isherwood<sup>35</sup>, qui sont autant d'efforts destinés à redonner une dimension *culturelle* à des sociétés que l'on représente trop souvent de manière simplificatrice comme des économies au sens plein du terme, et à rendre une dimension *calculatrice* à des sociétés que l'on décrit trop souvent, de manière également simplifiée, comme un ensemble de solidarités réduites à leur plus simple expression. La difficulté d'une analyse interculturelle des « commodités » réside en partie dans le fait que, comme dans d'autres domaines de la vie sociale, l'anthropologie est dualiste à l'excès : « eux et nous » ; « matérialistes ou religieux » ; « objectification des personnes » *versus* « personnification des choses » ; « échange marchand » *versus* « réciprocité », et ainsi de suite. Ces oppositions parodient les pôles opposés et réduisent artificiellement la diversité humaine. L'un des symptômes de ce problème fut une conception excessivement positiviste de la

---

<sup>32</sup> P. Bourdieu, 1972, p. 228.

<sup>33</sup> L'usage des termes d'« intérêt » et de « calcul », je m'en rends bien compte, soulève d'importants problèmes pour l'étude comparative de l'évaluation, de l'échange, du commerce et du don. Bien que le danger d'exporter des modèles et des présupposés utilitaristes (ainsi que leurs proches parents, tels l'économisme et l'individualisme euro-américain) soit sérieux, il est également tendancieux de réserver à l'homme occidental le droit d'être « intéressé » dans le donnant-donnant de la vie matérielle. Ce qu'il faudrait, et qui n'existe pas encore, sauf à l'état embryonnaire (cf. Medick et Sabeau 1984), c'est un cadre pour l'étude comparative des économies dans lequel la variabilité culturelle du « soi », de la « personne » et de l'« individu » (d'après Geertz et Dumont) s'allierait à une étude comparative du calcul (d'après Bourdieu) et de l'intérêt (d'après Sahlins). Ce n'est qu'après le développement d'un tel cadre que nous serons capables d'étudier les motivations, les instruments, le *telos* et l'*ethos* de l'activité économique d'une manière authentiquement comparative.

<sup>34</sup> P. Bourdieu, 1972, p. 235.

<sup>35</sup> S. J. Tambiah, 1984 ; J. Baudrillard, 1968, 1972, 1973 ; M. Sahlins, 1976 ; M. Douglas et B. Isherwood, 1981.

marchandise, comme si c'était une certaine *sorte* de chose, restreignant ainsi le débat à la question de savoir *quelle sorte* de chose ce pouvait bien être. Mais, si l'on veut comprendre ce qu'il y a de distinctif dans l'échange marchand, vouloir le distinguer clairement aussi bien du troc d'une part que de l'échange de dons d'autre part n'a pas de sens. Ainsi que Simmel<sup>36</sup> le suggère, il est important de voir la dimension de calcul qui parcourt toutes ces formes d'échange, même si celles-ci varient dans la forme et l'intensité de la socialité qui leur est associée. Reste maintenant à caractériser l'échange marchand par une approche compréhensive en termes de processus.

Considérons les marchandises comme des choses en situation – situation susceptible de caractériser bien des sortes de choses, à différentes étapes de leurs vies sociales. Cela signifie que l'on va examiner le potentiel de marchandisation de toutes les choses plutôt que de chercher en vain un principe de distinction magique entre les marchandises et les autres catégories de choses. Cela suppose également de rompre clairement avec la conception marxienne de la marchandise dominée par le processus de production, et de focaliser son attention sur la trajectoire *totale* de la chose, de la production à la consommation en passant par l'échange et la distribution.

Mais comment définir la situation de marchandisation ? Je propose de définir *la situation de marchandisation dans la vie sociale de toute « chose » comme la situation dans laquelle fait d'être échangeable (au passé, au présent ou au futur) contre une autre chose constitue la caractéristique sociale la plus pertinente*. De plus, la situation de marchandisation, ainsi définie, est susceptible d'être décomposée comme suit : 1) la phase marchande de la vie sociale de toute chose ; 2) la candidature de toute chose à la marchandisation ; 3) le contexte marchand dans lequel toute chose est susceptible d'être placée. Chacun de ces aspects de la « marchandité » mérite des explications.

L'idée d'une phase-marchandise dans la vie sociale d'une chose est une manière de condenser l'intuition centrale de l'importante contribution publiée par Igor Kopytoff dans le présent volume<sup>37</sup>, dans laquelle on voit certaines choses entrer dans l'état de marchandise et en sortir. J'aurai d'autres commentaires à faire sur cette approche biographique des choses dans la prochaine section, mais nous pouvons dès à présent noter que les choses sont susceptibles d'entrer dans l'état de marchandise *et* d'en sortir, que de tels mouvements peuvent être lents ou rapides, réversibles ou définitifs, conformes aux normes ou déviants<sup>38</sup>. Bien que la dimension biographique de certaines choses (tels l'héritage, les timbres de collection, les antiquités) soit

---

<sup>36</sup> G. Simmel, 1987, pp. 78-79

<sup>37</sup> I. Kopytoff, in A. Appadurai, 1986, pp. 64-91.

<sup>38</sup> G. Simmel (1987), dans un contexte tout différent, anticipe sur l'idée que les choses entrent dans l'état de marchandises et en sortent, et note le pedigree aristotélien de cette notion.

plus évidente que dans d'autres cas (comme celui des profilés en acier, du sel ou du sucre), cet élément n'est jamais complètement dépourvu de pertinence.

La *candidature* des choses à la marchandise est moins affaire de temporalité que de concept, et fait référence aux standards et critères (symboliques, classificatoires et moraux) qui définissent l'échangeabilité des choses dans un contexte social et historique particulier. Au premier abord, on pourrait gloser au mieux sur cet aspect en le considérant comme le cadre *culturel* dans lequel les choses sont classées. C'est une préoccupation centrale de la contribution de Kopytoff au présent volume<sup>39</sup>. Et pourtant, cette glose cache diverses dimensions complexes. Certes, dans la plupart des sociétés stables, il est possible de découvrir une structure taxonomique qui quadrille le monde des choses, agglomérant ensemble certaines d'entre elles, introduisant des séparations entre d'autres, attachant certaines significations et valeurs à ces regroupements, et fournissant la base des règles et pratiques gouvernant la circulation de ces objets. Au regard de l'économie (c'est-à-dire de l'échange), Paul Bohannan<sup>40</sup> rend compte des sphères d'échange parmi les Tiv dans ce qui demeure un exemple-*princeps* de ce type d'encadrement des échanges. Mais il existe deux sortes de situations dans lesquelles les standards et les critères gouvernant l'échange sont si atténués qu'ils semblent virtuellement absents. Le premier est le cas des transactions qui prennent place à travers les barrières culturelles, dans lesquelles le seul accord porte sur le prix (exprimé ou non en argent) et sur un jeu minimum de conventions concernant la transaction elle-même<sup>41</sup>. L'autre cas est celui des échanges intraculturels dans lesquels, en dépit d'un vaste univers de conventions partagées, un échange spécifique se base sur des appréciations profondément divergentes de la valeur de l'objet échangé. Le meilleur exemple de telles divergences intraculturelles sur la valeur s'observe dans les situations d'épreuves extrêmes (telles que la famine ou la guerre), quand on procède à des échanges dont la logique a peu de rapport avec la commensurabilité des sacrifices consentis de part et d'autre. Ainsi, un Bengali qui abandonne sa femme à la prostitution en échange d'un repas ou une femme turkana qui vend les éléments les plus significatifs de ses bijoux personnels pour une semaine de nourriture s'engagent dans des transactions qui peuvent sembler légitimes dans des circonstances extrêmes, mais seraient à peine considérées comme praticables dans le cadre élaboré des évaluations ordinairement partagées entre acheteurs et

---

<sup>39</sup> A. Appadurai (ed.), 1986.

<sup>40</sup> P. Bohannan, 1955.

<sup>41</sup> Gray (1984) propose une excellente discussion, également influencée par Simmel, des divergences de valeur qui sont susceptibles de façonner la nature des échanges à travers les barrières culturelles. Son étude des ventes aux enchères de moutons à la frontière anglo-écossaise est aussi une riche illustration ethnographique de ce que j'ai appelé des tournois de valeur.

vendeurs. Une autre manière de caractériser de telles situations consiste à dire que, dans de tels contextes, la valeur et le prix en sont venus à être complètement déconnectés.

Ainsi que Simmel<sup>42</sup> l'a souligné, du point de vue de l'individu et de sa subjectivité, *tous* les échanges sont également susceptibles de renfermer ce type de divergence entre les sacrifices de l'acheteur et ceux du vendeur – divergences mises en général de côté du fait des innombrables conventions relatives à l'échange qui *sont* effectivement respectées par les deux parties. Nous pouvons ainsi parler du cadre culturel qui définit la candidature des choses à la marchandise, mais nous devons garder présent à l'esprit le fait que certaines situations d'échange tant inter- qu'intraculturelles se caractérisent par un ensemble de standards de valeurs moins profondément partagés que d'autres. En conséquence, je préfère me servir du terme de « régimes de valeur », qui *n'implique pas* que chaque acte d'échange marchand présuppose un partage complet des référents culturels, mais plutôt que le degré de cohérence de la valeur puisse être hautement variable d'une situation à l'autre, et d'une marchandise à l'autre. En ce sens, dans un échange marchand particulier, un régime de valeur est susceptible d'entrer en cohérence tant avec des standards très élevés qu'avec des standards bas reconnus par les parties concernées. De tels régimes de valeur rendent compte de la constante transcendance du flux des marchandises par rapport aux barrières culturelles, à supposer que la culture soit un système de significations localisé et délimité.

Enfin, le contexte de la marchandisation fait référence à la diversité des arènes *sociales*, à l'intérieur des unités culturelles ou entre elles, qui facilitent le couplage entre la candidature d'une chose à la marchandise d'une part et la phase-marchandise de sa carrière d'autre part. Ainsi, dans de nombreuses sociétés, les transactions de mariage sont susceptibles de produire le contexte dans lequel les femmes sont le plus intensément considérées comme des valeurs d'échanges, et de la manière la plus appropriée. Les transactions avec des étrangers sont susceptibles de produire des contextes propices à la marchandisation de choses qui sont par ailleurs protégées contre la marchandisation. Les enchères accentuent la dimension marchande des objets (comme les tableaux) d'une manière qui pourrait paraître profondément inappropriée dans d'autres contextes. Le cadre du bazar a toute chance d'encourager les flux marchands, comme le cadre domestique de les décourager. La diversité de tels contextes, à l'intérieur des sociétés et entre elles, crée un lien entre l'environnement social de la marchandise et son état symbolique et temporel. Ainsi que je l'ai déjà suggéré, le contexte marchand, en tant que fait social, est susceptible de rassembler des acteurs provenant de systèmes culturels fort différents les uns des autres, qui n'ont en commun qu'un strict minimum de conventions concernant les

---

<sup>42</sup> G. Simmel, 1987.

objets en question (d'un point de vue conceptuel), et qui ne s'accordent guère *que* sur les termes de l'échange. Le phénomène du prétendu échange muet<sup>43</sup> est l'exemple le plus évident de l'articulation minimum entre les dimensions sociales et culturelles de l'échange marchand<sup>44</sup>.

Ainsi la marchandisation se situe-t-elle à l'intersection complexe de facteurs temporels, culturels et sociaux. Dans une société donnée, selon la fréquence avec laquelle certaines choses se trouvent être dans une phase marchande, correspondre aux critères de candidature à la marchandise et apparaître dans un contexte marchand, ces choses constituent la quintessence de ses marchandises. En fonction du degré de fréquence avec lequel de nombreuses choses, ou la plupart de celles-ci, répondent à ces critères, la société sera considérée comme fortement marchandisée ou non. Dans les sociétés capitalistes modernes, on peut affirmer sans risque de se tromper qu'un plus grand nombre de choses sont susceptibles de passer par une phase marchande au cours de leur carrière, qu'un plus grand nombre de contextes deviennent des contextes marchands légitimes, et que les critères de candidature à la marchandise embrassent une part plus importante du monde des choses que dans les sociétés non capitalistes. Par conséquent, bien que Marx ait eu raison de considérer que le capitalisme industriel moderne produit le type de société le plus intensivement marchandisé, la comparaison entre sociétés au regard du degré de marchandisation serait une affaire d'une grande complexité si l'on s'en tenait aux définitions que j'ai adoptées. J'utiliserai donc le terme de « marchandise » dans la suite de cet essai pour désigner les choses qui, dans une certaine *phase* de leur carrière, et dans des *contextes* particuliers, remplissent les critères de candidature à la marchandise. Keith Hart<sup>45</sup> a proposé naguère une analyse de l'importance croissante de l'hégémonie marchande dans le monde. Cette analyse s'accorde avec l'approche que je préconise, à la différence que la marchandisation est considérée ici comme un processus différencié (affectant de manière différentielle des questions de phase, de contexte et de catégorisation) et que le mode capitaliste de marchandisation est vu en interaction avec des myriades d'autres formes sociales vernaculaires de marchandisation.

Au point où nous en sommes, il est utile de procéder à trois ensembles supplémentaires de distinction entre marchandises (il y en aura d'autres plus loin dans cet essai). La première est une application modifiée d'une distinction établie à l'origine par Jacques Maquet en 1971 au regard des productions artistiques<sup>46</sup>. Elle répartit les marchandises en quatre types : 1) les marchandises *par destination*, c'est-à-dire les objets principalement destinés à l'échange par

---

<sup>43</sup> Dans lequel les protagonistes déposent les biens échangés en un lieu convenu, sans se voir ni se rencontrer (NdT).

<sup>44</sup> J. A. Price, 1980.

<sup>45</sup> K. Hart, 1982.

<sup>46</sup> Je suis ici redevable à Graburn (1976) et à l'usage qu'il fait de la terminologie originale de Maquet dans sa classification de l'art ethnique et pour touristes, qui a inspiré l'adaptation que j'en fais.

leurs producteurs ; 2) les marchandises *par métamorphose*, qui sont des choses faites pour d'autres usages et mises en état de marchandises ; 3) un cas spécialement net de marchandise par métamorphose étant constitué par les marchandises *par détournement*, c'est-à-dire des objets changés en marchandises bien qu'originellement protégés de cet état ; et 4) *les ex-marchandises*, c'est-à-dire les choses retirées, de manière temporaire ou permanente, de l'état de marchandise et placées dans tel ou tel autre état. Il convient également de distinguer les marchandises « singulières » de celles qui sont « homogènes », afin de séparer les marchandises dont la candidature à l'état de marchandise est précisément une affaire de caractéristiques de classement (un profilé d'acier parfaitement standardisé, qui, en pratique, ne peut être confondu avec un autre profilé), de celles dont la candidature procède de leur singularité à l'intérieur d'une certaine classe (un Manet plutôt qu'un Picasso ; ou un Manet plutôt qu'un autre). Il existe aussi une distinction, en rapport avec la précédente mais qui ne se confond pas avec elle, entre marchandises primaires et secondaires ; biens de première nécessité ou de luxe ; et ce que j'appellerais des marchandises mobiles par opposition à celles qui sont enclavées. Cela dit, tous les efforts tendant à définir les marchandises sont voués à la stérilité, à moins qu'ils n'éclairent les marchandises en mouvement. Tel est l'objectif de la section suivante.

### **Parcours et détournements**

On se représente souvent les marchandises comme les produits de régimes de production mécaniques gouvernés par les lois de l'offre et de la demande. Dans la présente section, j'espère pouvoir montrer à partir de certains exemples ethnographiques que tout flux de marchandises, quelle que soit la situation, est un compromis changeant entre des parcours socialement régulés, et des détournements suscités par la compétition.

Ainsi que le souligne Igor Kopytoff, on peut utilement considérer que les marchandises possèdent des histoires de vie. Selon cette vision des choses en termes de processus, la phase marchande de l'histoire de vie d'un objet n'épuise pas sa biographie ; elle est culturellement régulée ; et son interprétation est plus ou moins ouverte à des manipulations individuelles. De plus, comme le remarque aussi Kopytoff, la question de savoir quelles sortes de biographies correspondent à quelles sortes d'objets est plus une affaire de compétition sociale et de goût individuel dans les sociétés modernes que dans les sociétés préindustrielles peu monétarisées et à plus petite échelle. Dans le modèle de Kopytoff, il y a un jeu de tir à la corde universel et permanent entre la tendance qu'ont toutes les économies à élargir la juridiction de la marchandisation et celle de toutes les cultures à la restreindre. Dans cette vision des choses, les

individus peuvent pencher pour l'une ou l'autre tendance selon leurs intérêts ou leur sens de ce qui est moralement approprié, même si, dans les sociétés anciennes, la marge de manœuvre est en général étroite. Parmi les nombreuses vertus du modèle de Kopytoff, la plus importante, à mon sens, est qu'il propose un schéma général de la marchandisation en termes de processus, schéma dans lequel les objets peuvent être déplacés tant vers l'intérieur que vers l'extérieur de l'état de marchandise. Je me sens moins à l'aise avec l'opposition qu'il établit entre la singularisation et la marchandisation, puisque certains des cas les plus intéressants (dans ce que Kopytoff reconnaît comme la zone médiane de contraste entre ses types idéaux) impliquent la marchandisation plus ou moins permanente des choses singulières.

On peut faire deux remarques à propos de cet aspect de l'argument de Kopytoff. La première est que la définition même de ce qui constitue des singularités par opposition à des classes est une affaire de culture, précisément parce qu'il peut y avoir des exemplaires uniques de classes homogènes (le parfait profilé d'acier) et des classes de singularités culturellement valorisées (telles que les œuvres d'art et les vêtements de marque). En revanche, une critique marxiste de cette opposition suggère que c'est la marchandisation comme processus historique mondial qui détermine la relation changeante entre les choses singulières et les choses homogènes à un moment donné de la vie d'une société. Or la marchandise n'est pas une sorte de chose plutôt qu'une autre, mais une phase dans la vie de certaines choses. Sur ce point, Kopytoff et moi sommes pleinement d'accord.

Cette conception des marchandises et de la marchandisation a plusieurs implications importantes, dont certaines sont abordées par Kopytoff au fil de son argumentation. J'en discuterai d'autres plus loin, car ma préoccupation immédiate concerne un aspect important de cette perspective temporelle sur la marchandisation des choses, à savoir ce que j'ai nommé les « parcours et détournements ». Je dois ces deux termes, et une bonne partie de l'intelligence que j'ai de leur rapport, à la contribution de Nancy Munn<sup>47</sup> à une importante publication collective sur un phénomène très significatif pour le sujet du présent volume, celui du célèbre système *kula* du Pacifique occidental<sup>48</sup>. La *kula* est l'exemple le mieux connu de système d'échange régional, non monétarisé et préindustriel hors du mode occidental. Avec la publication de ce volume collectif, il peut raisonnablement prétendre être le système d'échange le plus intelligemment analysé, et avec le plus de bénéfices. Il apparaît maintenant que le compte-rendu classique qu'en fit Malinowski<sup>49</sup> était partiel et problématique, bien que celui-ci ait posé les fondations des analyses récentes, et même des plus abouties d'entre elles. Ces nouvelles

---

<sup>47</sup> N. Munn, 1983.

<sup>48</sup> J. W. Leach et E. Leach, 1983.

<sup>49</sup> B. Malinowski, 1922.

analyses du phénomène de la kula ont plusieurs implications au regard des préoccupations générales du présent ouvrage. Bien que les chapitres du présent volume que je citerai reflètent différents points de vue tant ethnographiques que théoriques, ils permettent de formuler quelques observations générales.

La kula est un système régional extrêmement complexe qui favorise la circulation d'objets de valeur d'espèces particulières, habituellement entre des hommes nantis, dans le groupe des îles Massim, situées au large de l'extrémité orientale de la Nouvelle-Guinée. Les principaux objets échangés sont de deux types : des colliers décorés (qui circulent dans une direction) et des brassards en coquillages (qui circulent dans le sens opposé). Ces objets de valeur acquièrent des biographies très spécifiques en passant de lieu en lieu et de main en main, précisément de la même manière que les hommes qui les échangent gagnent ou perdent de leur réputation en les acquérant ou en les conservant, ou en s'en séparant. Dans plusieurs communautés massim, le terme *keda* (route, direction, chemin ou trace) sert à décrire le voyage de ces valeurs d'île en île. Mais il recouvre aussi un ensemble de significations plus diffuses, faisant référence aux liens réciproques, sociaux et politiques, plus ou moins stables, entre les hommes qui constituent ces parcours. D'une manière plus abstraite, le *keda* fait référence au chemin (créé par l'échange de ces valeurs) qui donne accès à la richesse, au pouvoir et à la réputation, pour les hommes qui détiennent ces valeurs<sup>50</sup>.

Ainsi le concept de *keda* est-il polysémique. Il désigne la circulation des objets, le façonnage de la mémoire et des réputations, et la recherche de la distinction sociale par des stratégies de partenariat – le tout en un seul ensemble. Les liens délicats et complexes entre les hommes et les choses qui sont au centre de la politique du *keda* sont saisissables dans l'extrait suivant, qui concerne l'institution en question vue de l'île de Vakuta :

« Un *keda* qui fonctionne bien est constitué d'hommes capables de maintenir des partenariats "*keda*" stables en mettant en œuvre de bonnes capacités oratoires et manipulatoires, et qui opèrent en équipe, en interprétant les mouvements les uns des autres. Cela dit, de nombreux *keda* échouent, et obligent régulièrement des hommes à s'aligner autrement. Certains d'entre eux forment un *keda* complètement différent, cependant que ceux qui restent lorsqu'un *keda* s'est scindé peuvent vouloir former un nouveau *keda* en accueillant de nouvelles recrues. D'autres encore peuvent ne plus jamais participer à une *kula* en raison de leur incapacité à former un nouveau *keda* à cause de leur réputation de "mauvaise" activité *kula*. En réalité, l'effectif de coquillages de valeur circulant dans un *keda* donné est fluctuant, et la composition sociale d'un *keda* transitoire. L'accumulation d'histoires sur un coquillage donné est retardée par un mouvement continu entre *keda* cependant que les prétentions des hommes à l'immortalité s'amenuisent à mesure que les coquillages perdent

---

<sup>50</sup> Voir S. F. Campbell, 1983, pp. 203-204.

leur association avec ces hommes après avoir été attirés dans un autre keda, assumant par là même l'identité de leurs nouveaux propriétaires<sup>51</sup>. »

Les voies empruntées par ces biens précieux reflètent autant l'identité des partenariats que les luttes sociales pour la prééminence qu'elles constituent. Mais d'autres remarques sur la circulation de ces objets s'imposent. La première est qu'il n'est pas facile de les faire entrer dans la catégorie des échanges réciproques simples, loin de l'esprit du négoce et du commerce. Bien que les évaluations monétaires en soient absentes, la nature des objets autant que la diversité des sources de flexibilité du système rendent possible la forme d'échange calculé qui gît au cœur des échanges marchands. Ces modes complexes d'évaluation non monétaire permettent aux partenaires de négocier ce que Firth<sup>52</sup> appelle des « échanges par traité privé » – situation dans laquelle on parvient à établir quelque chose comme un prix à travers un processus négocié, dégagé des forces impersonnelles de l'offre et de la demande<sup>53</sup>. Ainsi, malgré la présence de taux d'échange approximatifs et conventionnels, il existe un calcul qualitatif<sup>54</sup> qui autorise la négociation compétitive des estimations personnelles de la valeur, à la lumière des intérêts personnels à court et à long terme<sup>55</sup>. Ici, ce que Firth appelle l'« ingénierie de l'endettement » représente une variété de l'échange calculé qui, selon ma définition, brouille la ligne de partage entre l'échange marchand et d'autres formes de nature plus sentimentale. La différence essentielle entre l'échange de ces marchandises et l'échange marchand des économies industrielles modernes est que le bénéfice escompté, dans les systèmes de type kula, se mesure en réputation, nom ou renommée, et que la forme critique de capital engagé pour se procurer ces bénéfices est constituée d'humains plutôt que d'autres facteurs de production<sup>56</sup>. Le fait de n'avoir pas de prix est un luxe que peu de marchandises peuvent s'offrir.

Sans aucun doute, ces études récentes rendent très difficile de considérer que l'échange de valeurs kula prend place exclusivement aux frontières intercommunautaires, alors que les échanges de don seraient pratiqués à l'intérieur de ces communautés<sup>57</sup>. Ce fait est encore plus important que l'aspect calculateur des échanges kula. La notion de *kitoum* fournit un lien technique et conceptuel entre l'itinéraire large qu'empruntent les objets de valeur, et l'échange interne aux îles, qui est plus intime, régulier et problématique<sup>58</sup>. Bien que le terme de *kitoum* soit complexe et à certains égards ambigu, il désigne clairement l'articulation entre la kula et

---

<sup>51</sup> S. F. Campbell, 1983, pp. 218-219.

<sup>52</sup> D'après R. Cassady, 1974.

<sup>53</sup> Voir R. Firth, 1983, p. 91.

<sup>54</sup> Voir S. F. Campbell, 1983, pp. 245-246.

<sup>55</sup> R. Firth, 1983, p. 101.

<sup>56</sup> Voir M. Strathern, 1983, p. 80, et F. H. Damon, 1983, pp. 339-340.

<sup>57</sup> Voir F. H. Damon, 1983, p. 339.

<sup>58</sup> Voir A. Weiner, 1983 ; F. H. Damon, 1983 ; S. F. Campbell ; 1983 ; N. Munn, 1983.

d'autres modalités de l'échange dans lesquelles des hommes et des femmes mènent des transactions à l'intérieur de leur propre communauté. Les kitoum sont des valeurs que l'on peut introduire dans le système kula, ou soustraire légitimement afin d'effectuer des « conversions » (au sens de Paul Bohannan) entre des niveaux disparates de « transferts » (encore Bohannan)<sup>59</sup>. Dans l'usage des kitoum, nous constatons le lien conceptuel et instrumental critique entre les sentiers étroits et les voies larges qui constituent la totalité du monde des échanges massim. Ainsi que l'a montré Annette Weiner, il est erroné d'isoler le vaste système d'échange inter-îles des transferts d'objets qui ont lieu localement pour cause de dette, de mort ou d'affinité, qui sont plus intimes, mais (pour les hommes) aussi plus étouffants<sup>60</sup>.

Le système de la kula assigne une qualité dynamique et une dimension de processus aux idées de Mauss sur le mélange ou l'échange de qualités entre les hommes et les choses, ainsi que l'a noté Munn au regard de l'échange kula à Gawa<sup>61</sup> : « Bien que ce soit les hommes qui semblent être les agents qui définissent la valeur des coquillages, en fait, en l'absence de coquillages, les hommes sont incapables de définir leur propre valeur ; et sous ce rapport, les coquillages et les hommes sont les agents de la définition réciproque de la valeur des uns et des autres. » Mais, ainsi que l'a observé Munn, dans la construction réciproque de la valeur, il n'y a pas que les itinéraires qui jouent un rôle important, il y a aussi les détournements. Les relations entre itinéraires et détournements assument une valeur critique dans les politiques de la valeur du système kula, et une orchestration correcte de ces relations gît au cœur de la stratégie du système<sup>62</sup> :

« En fait, le système des parcours implique le détournement, puisque celui-ci représente l'un des moyens de tracer de nouveaux itinéraires. La possession de plusieurs parcours indique également la probabilité de futurs détournements entre un itinéraire déjà établi et un autre, à mesure que les hommes deviennent sensibles aux intérêts et aux arguments persuasifs de plusieurs ensembles de partenaires... En fait, dans la kula, les hommes d'importance doivent développer leur capacité à équilibrer leurs opérations : des détournements en marge d'un itinéraire doivent faire l'objet d'un remplacement à une date ultérieure, afin d'apaiser des partenaires bernés et de préserver cet itinéraire de la disparition, ou de se prémunir contre le fait d'être chassé de ce parcours. »

Ces échanges à grande échelle exigent un effort psychologique pour transcender les flux de choses de plus humble importance. Mais, en matière de politique de la réputation, les gains obtenus dans la cour des grands influent sur les terrains de jeu plus modestes, et l'idée du

---

<sup>59</sup> P. Bohannan, 1955.

<sup>60</sup> A. Weiner, 1983, pp. 164-165.

<sup>61</sup> N. Munn, 1983, p. 283.

<sup>62</sup> *Ibid.*, 1983, p. 301.

kitoum implique que les conversions comme les transferts soient gérés avec soin pour obtenir la somme de gains la plus grande<sup>63</sup>. On peut considérer la kula comme le paradigme de ce que je propose d'appeler des tournois de valeur<sup>64</sup>.

Les tournois de valeur sont des événements périodiques complexes que l'on sépare des routines de la vie économique d'une manière culturellement définie. Le fait d'y participer a toute chance d'être un privilège des puissants autant qu'un instrument de compétition statutaire entre ceux-ci. La monnaie engagée dans ces tournois a également toute chance d'être mise à part au moyen de critères culturels compris de tous. En fin de compte, l'enjeu de ces tournois n'est pas seulement le statut, le rang, la renommée ou la réputation des acteurs, mais aussi la mise à disposition de gages de valeur occupant une place centrale dans les sociétés en question<sup>65</sup>. Finalement, bien que de tels tournois aient lieu en des temps et en des lieux spéciaux, leurs formes et leurs résultats ont toujours des conséquences au regard des réalités plus banales du pouvoir et de la valeur dans la vie ordinaire. Il en va dans les tournois de valeur en général comme il en va de la kula : l'habileté stratégique est culturellement mesurée par le succès qu'obtiennent les acteurs dans leurs tentatives pour détourner ou pour subvertir les parcours culturellement conventionnels qu'emprunte le flux des choses.

L'idée de tournoi de valeur tente de créer une catégorie générale, à la suite d'une observation faite naguère par Edmund Leach<sup>66</sup> comparant la kula au monde de l'art dans l'Occident contemporain. L'analyse proposée par Baudrillard des actuelles ventes d'art aux enchères permet d'élargir et de préciser cette analogie. Baudrillard note que les ventes d'art aux enchères, avec leurs aspects réciproques, rituels et ludiques, s'écartent de l'ethos de l'échange économique conventionnel et vont « bien au-delà du calcul économique. Elles concernent tous les processus de transmutation des valeurs, d'une logique de la valeur à une autre, qui sont susceptibles d'être repérés dans des lieux et des institutions déterminés<sup>67</sup> ». L'analyse suivante de l'ethos de la vente aux enchères d'objets d'art proposée par Baudrillard mérite d'être citée *in extenso*, car elle pourrait caractériser avec pertinence d'autres tournois de valeur<sup>68</sup>:

« A l'inverse de l'opération commerciale, qui institue un rapport de concurrence économique entre des particuliers sur un pied d'égalité formelle, chacun menant son calcul d'appropriation individuel, l'enchère, comme la fête ou le jeu, institue un espace-temps concret et une communauté concrète

---

<sup>63</sup> F. H. Damon, 1983, pp. 317-323.

<sup>64</sup> En inventant l'expression de tournoi de valeur, j'ai été stimulé par l'usage que fait Marriott (1968), dans un contexte très différent, de la conception de tournois de rang.

<sup>65</sup> Dans sa discussion des expositions et foires universelles, Burton Benedict (1983, p. 6) a noté les éléments de rivalité, de compétition ostentatoire, et de politique statutaire associés à de tels événements.

<sup>66</sup> E. Leach, 1983, p. 535.

<sup>67</sup> J. Baudrillard, 1972, p. 142.

<sup>68</sup> *Ibid.*, pp. 135-136.

d'échange entre pairs. Quel que soit le vainqueur du défi, la fonction essentielle de l'enchère est l'institution d'une communauté de privilégiés se définissant comme tels par la spéculation agonistique autour d'un corpus restreint de signes. La compétition de type aristocratique scelle leur parité (qui n'a rien à voir avec l'égalité formelle de la concurrence économique) et donc leur privilège collectif de caste par rapport à tous les autres, dont les sépare non plus leur pouvoir d'achat, mais l'acte collectif et somptuaire de production et d'échange de valeurs/signes. »

Lorsque l'on procède à une analyse comparative des tournois de valeur, il est préférable de ne pas suivre la tendance de Baudrillard à les isoler de l'analyse de l'échange économique banal, bien que l'articulation de telles arènes de valeur entre elles ait toutes les chances d'être hautement variable. J'en dirai plus sur les tournois de valeur lorsque je discuterai du rapport entre connaissance et marchandise.

En tout état de cause, la kula représente un système très complexe au regard du calibrage mutuel des biographies des personnes et des choses. Elle nous montre combien il est difficile de séparer le don de l'échange marchand, y compris dans les systèmes préindustriels et non monétaires, et nous rappelle les dangers qu'il peut y avoir à établir des corrélations trop rigides entre des zones d'intimité sociale et des formes d'échange particulières. Mais, de manière sans doute plus importante, elle constitue le cas le plus complexe des politiques de tournois de valeur, dans lequel les acteurs manipulent les définitions culturelles des parcours et le potentiel stratégique des détournements de sorte que le mouvement des choses renforce leur propre condition sociale.

Pourtant, dans des situations de compétition, les détournements n'apparaissent pas seulement comme des éléments de stratégie individuelle, mais aussi comme des modes d'institutionnalisation divers qui retirent des objets de contextes marchands socialement pertinents ou les protègent de ceux-ci. Les monopoles royaux offrent sans doute les exemples les mieux connus de telles « marchandises enclavées », ainsi que le remarque Kopytoff<sup>69</sup>. À l'article de ces restrictions monopolistiques sur les flux de marchandises, l'une des études les plus intéressantes et les plus développées nous est proposée par Max Gluckman<sup>70</sup> à propos des propriétés royales chez les Lozi du Zimbabwe. Lorsqu'il discute des catégories de « don », « tribut » et « choses du palais », Gluckman montre comment, même dans un royaume disposant d'un faible surplus agricole, le flux des marchandises a des implications très diverses et importantes. D'après son analyse des « choses du palais », il est clair que la fonction principale de ces monopoles royaux était de maintenir les privilèges somptuaires (comme dans le monopole royal des chasse-mouches en queue d'éland), un avantage commercial (comme

---

<sup>69</sup> I. Kopytoff, 1986, 2006.

<sup>70</sup> M. Gluckman, 1983.

dans celui des pointes d'ivoire), et l'exhibition du rang. De tels droits régaliens, retirant certaines choses des sphères d'échange les plus fréquentées, s'apparentent à la manière dont la royauté, dans les chefferies et empires prémodernes, pouvait assurer la base matérielle de son exclusivité somptuaire. On pourrait désigner ce type de processus par l'expression de démarchandisation par le haut.

Mais on pourrait citer un cas encore plus complexe. Il concerne des zones entières d'activité et de production dévolues à la fabrication d'objets et de valeurs qui ne peuvent être marchandisés par personne. Dans les sociétés de face-à-face, l'art et le rituel constituent une zone enclavée de ce genre, où l'esprit de la marchandise ne fait son entrée que dans des conditions de changement culturel massif. L'essai de William Davenport<sup>71</sup> sur la production d'objets destinés à des usages rituels dans les Salomon orientales fournit une analyse très élaborée de ce type de phénomène.

Les faits étudiés par Davenport éclairent les aspects marchands de la vie sociale, précisément parce qu'ils illustrent une sorte de cadre moral et cosmologique dans lequel la marchandisation est restreinte et enclavée. Dans les pratiques funéraires de la région en question, en particulier le « murina-à-grande-échelle », on investit beaucoup d'énergie et de dépenses pour fabriquer des objets qui jouent un rôle central dans le rituel mais sont scrupuleusement placés dans la catégorie des marchandises « terminales<sup>72</sup> », c'est-à-dire des objets qui, en raison du contexte, de l'objectif et de la signification de leur production, ne font qu'un seul voyage de la production à la consommation. Après cela, même s'ils sont parfois utilisés au cours d'activités domestiques ordinaires, on ne leur permet jamais de retourner à l'état de marchandise. Ce qui les fixe dans un état démarchandisé consiste en une perception complexe de la valeur (où l'esthétique, le rituel et le social se conjuguent), et une biographie rituelle spécifique. Nous pouvons paraphraser les observations de Davenport et noter que ce qui se passe ici, au cœur d'un ensemble d'investissements, de paiements et de crédits très complexes et calculés, est une certaine espèce de transmutation de la valeur, dans laquelle les objets sont placés au-delà de la zone de marchandisation culturellement délimitée. Ce type de transmutation de la valeur peut assumer différentes formes selon les sociétés, mais il est caractéristique de ce genre de dispositif que les objets qui représentent des élaborations esthétiques et les objets qui servent de biens sacrés ne sont pas autorisés très longtemps, dans de nombreuses sociétés, à rester à l'état de marchandise (que ce soit dans la durée, socialement, ou du point de vue des définitions). Avec l'insistance rigide que mettent les insulaires traditionnels

---

<sup>71</sup> W. Davenport, in A. Appadurai (ed.), 1986.

<sup>72</sup> Voir Kopytoff, 1986, 2006.

des Salomon à placer leurs produits rituels esthétiques hors des atteintes de la marchandisation, nous sommes témoins d'une variation sur un thème connu.

Un exemple quelque peu différent de tension entre la sphère sacrée et l'échange marchand nous est fourni par l'analyse de Patrick Geary<sup>73</sup> sur le commerce des reliques dans l'Europe médiévale ancienne. Les reliques qu'il décrit, bien évidemment, ne sont pas « fabriquées » mais « trouvées », et leur circulation reflète un aspect important de la construction de l'identité communautaire, du prestige local et du contrôle ecclésiastique central dans l'Europe latine au cours du haut Moyen Age.

Ces reliques s'inscrivent dans une économie particulière de la demande et de l'échange, dans laquelle l'histoire de vie de chaque relique est essentielle, et non accidentelle, à sa valeur. La vérification de cette histoire occupe aussi une position centrale au regard de sa valeur. L'approche générale de la relation entre don et marchandise que j'ai adoptée ici m'incite à penser que Geary esquisse un contraste trop prononcé entre eux ; de fait, ses propres données révèlent que le don, le vol et le commerce constituaient tous des modes de circulation des objets sacrés, dans un contexte plus large de contrôle ecclésiastique, de compétition locale et de rivalités communautaires. Dans cette perspective, les reliques médiévales semblent moins soigneusement protégées des hasards de la marchandisation que les objets rituels de Davenport. Il n'en reste pas moins que leurs modes commerciaux d'acquisition étaient moins valorisés que le don ou le vol, non pas tant à cause d'une antipathie morale pour le commerce des reliques, mais plutôt parce que les deux autres modes étaient plus emblématiques de la valeur et de l'efficacité de l'objet.

Ainsi, ces reliques, elles aussi, tombent dans la catégorie des objets dont la phase marchande idéale est brève, dont les mouvements sont restreints, et qui, en apparence, ne sont pas affectés d'un prix, à l'instar d'autres choses. Et cependant la force de la demande est telle qu'elle les fait circuler à une vitesse considérable, et d'une manière tout à fait semblable à celle de leurs équivalents plus banals. Même dans le cas des objets qui subissent une transmutation de valeur et adoptent les caractéristiques de marchandises enclavées plutôt que mobiles, les raisons pour lesquelles elles apparaissent ainsi enclavées, et la nature de ce phénomène, subissent des variations considérables. Les « objets royaux » de Gluckman, les reliques de Geary, les objets rituels de Davenport sont des espèces différentes de marchandises enclavées, des objets dont le potentiel marchand est soigneusement délimité. De plus, il est sans doute approprié de noter que, pour restreindre la zone de l'échange marchand lui-même, il existe une technique institutionnelle très importante : celle du « port de commerce » associé à de très nombreux

---

<sup>73</sup> P. Geary, in Appadurai (ed.), 1986.

royaumes prémodernes<sup>74</sup>, bien que de telles restrictions affectant le commerce dans la politique prémoderne n'aient pas été aussi poussées qu'on l'imagine parfois<sup>75</sup>. Les raisons d'une telle limitation sont variables, mais, dans chaque cas, les bases morales de la restriction ont pour effet de cadrer et de faciliter les échanges commerciaux, sociaux et politiques plus ordinaires. De telles marchandises enclavées présentent un air de famille avec d'autres classes de choses, fréquemment évoquées dans la littérature anthropologique sous le terme d'« objets de valeur primitifs », dont la condition spéciale est directement liée à l'échange marchand.

Bien que les marchandises, en vertu de leur vocation à l'échange et de leur commensurabilité mutuelle, tendent à dissoudre les liens entre les personnes et les choses, cette tendance est toujours contrebalancée par la tendance inverse, que l'on observe dans toutes les sociétés, à restreindre, à contrôler et à canaliser l'échange. Dans bien des économies primitives, les objets de valeur primitifs possèdent ces qualités sociales restreintes. Nous devons à Mary Douglas<sup>76</sup> l'intuition selon laquelle de nombreux objets de valeur de ce genre ressemblent à des « bons pour », ou à des licences dans des économies industrielles modernes. C'est dire que, s'ils ressemblent à de la monnaie, ils ne constituent pas des « media d'échange généralisés » mais présentent au contraire les caractéristiques suivantes : 1) les capacités d'acquisition qu'ils offrent sont hautement spécifiques ; 2) leur distribution fait l'objet de divers contrôles ; 3) les conditions qui gouvernent leur émission créent un ensemble de relations de patron à client ; 4) leur fonction principale consiste à fournir les conditions indispensables à l'accès à des positions statutaires élevées pour entretenir son rang, ou pour combiner des attaques contre le statut d'autrui ; 5) les systèmes sociaux dans lesquels de tels bons ou licences fonctionnent tendent à éliminer ou à réduire la compétition, et à favoriser une configuration fixe des statuts<sup>77</sup>. Les textiles en raphia d'Afrique centrale, les « wampum » des Indiens de la côte est des Etats-Unis, la monnaie de coquillage des Yurok, des îles Rossel et d'autres régions d'Océanie sont autant d'exemples de ces « coupons de marchandises » (l'expression est de Mary Douglas) dont le flux contrôlé est mis au service de la reproduction des systèmes politiques et sociaux. Les choses, dans ces contextes, restent des dispositifs destinés à reproduire les relations entre personnes<sup>78</sup>. De tels coupons de marchandise représentent une médiane dans la transformation des dons « purs » en commerce « pur ». Ils partagent avec le don une certaine insensibilité à l'offre et à la demande, une codification élevée en termes d'étiquette et de convenances, et une tendance à suivre des parcours socialement établis. Avec le troc pur, leur échange a en commun l'esprit de

---

<sup>74</sup> Voir. C. Geertz, 1980.

<sup>75</sup> Voir P. Curtin, 1954, p. 58.

<sup>76</sup> M. Douglas, 1967.

<sup>77</sup> *Ibid.*, p. 69.

<sup>78</sup> Voir L. Dumont, 1980, p. 231.

calcul, une réceptivité à l'intérêt personnel, et une préférence pour les transactions avec des personnes plutôt étrangères.

Dans de tels systèmes de flux de marchandises canalisés, où les objets de valeur jouent le rôle de coupons ou de licences destinées à protéger le système des statuts, nous pouvons voir l'équivalent fonctionnel, mais aussi l'inversion technique de la « mode » dans les sociétés plus complexes. Alors que, dans le premier cas, les systèmes de statuts sont protégés et reproduits en restreignant les équivalences et l'échange dans un univers *stable* de marchandises, dans un système de mode, ce qui fait l'objet de restrictions et de contrôle est le *goût* pour un univers de marchandises *en perpétuel changement* accompagné d'une illusion d'interchangeabilité et d'accès sans restriction. Les lois somptuaires constituent un dispositif intermédiaire de régulation de la consommation, qui convient à des sociétés vouées à l'exhibition de statuts stables dans des contextes d'explosion marchande, ainsi qu'on le voit en Inde, en Chine, et en Europe à l'époque prémoderne. (Je serrerai de plus près ces comparaisons dans la prochaine section de cet essai<sup>79</sup>.)

De telles formes de restriction, et les marchandises enclavées qu'elles créent, fournissent quelquefois le contexte et les cibles de stratégies de diversion. Je veux dire que la diversion implique parfois que l'on retire certaines choses d'une zone enclavée – retrait calculé et « intéressé » – en faveur d'une zone dans laquelle l'échange est moins confiné et plus profitable, en quelque sorte à court terme. Là où l'enclavement a lieu, en général dans l'intérêt de certains groupes en particulier, les groupes politiques et économiques puissants de toute société ainsi que les individus entrepreneurs ont fréquemment recours à ce genre de détournement. Mais, que des groupes ou des individus soient impliqués dans l'une ou l'autre de ces activités, alors que l'enclavement vise à protéger certaines choses de la marchandisation, le détournement cherche souvent à attirer à l'intérieur de la zone marchande des choses qui en sont protégées. Pourtant, le détournement peut aussi prendre la forme de changements d'itinéraires à l'intérieur d'une zone de marchandisation.

Dans une réflexion extrêmement intéressante sur le commerce britannique à Hawaï à la fin du XVII<sup>e</sup> et au début du XIX<sup>e</sup> siècle, Marshall Sahlins<sup>80</sup> a montré comment les chefs hawaïens, en étirant les conceptions traditionnelles de *tabou* pour inclure de nouvelles classes de marchandises de traite (en harmonie avec leurs propres intérêts cosmopolites), ont réussi à transformer jusqu'à la « finalité divine » des tabous économiques et à en faire des expédients. Ainsi, ce que Sahlins appelle « la pragmatique de la Traite » érode et transforme les limites

---

<sup>79</sup> Simmel (1957) avance les linéaments d'une discussion sur la logique culturelle de la mode. Voir aussi la référence à l'analyse de Bouglé sur les formes de consommation dans l'Inde des villages dans le chapitre de C. Bayly (in A. Appadurai [ed.], 1986), et Max Weber (1978 [1922]).

<sup>80</sup> M. Sahlins, 1981, pp. 44-45.

culturelles à l'intérieur desquelles elle fut initialement conçue. En un mot, la politique de l'enclavement, loin d'être la garantie d'une stabilité systémique, est susceptible de constituer le cheval de Troie du changement.

Détourner les marchandises des parcours spécifiés est toujours un signe de créativité ou de crise, que celle-ci soit économique ou esthétique. De telles crises peuvent revêtir diverses formes : les difficultés économiques, dans toutes les formes de sociétés, forcent les familles à se séparer de leurs patrimoine, antiquités et souvenirs, et à les marchandiser. C'est aussi vrai des objets de valeur de la kula que d'objets plus modernes. L'autre type de crise dans laquelle les marchandises sont détournées de leurs parcours appropriés est bien entendu la guerre, et le pillage qui, historiquement, l'accompagne. Dans le pillage, et dans les dépouilles qu'il engendre, nous pouvons voir l'envers du commerce. Le transfert de marchandises dans la guerre s'est toujours paré d'une intensité symbolique particulière, dont on trouve des exemples dans la tendance à encadrer le pillage ordinaire dans un transfert d'armes, d'insignes ou de parties du corps remarquables appartenant à l'ennemi. Dans le pillage de haute volée qui sert de cadre au pillage ordinaire, nous constatons l'analogue agonistique de la structure en double épaisseur des circuits d'échanges ordinaires et d'échanges personnalisés que l'on observe dans d'autres contextes (comme la kula et le *gimwali* en Mélanésie). Le vol, condamné dans la plupart des sociétés, est la forme la plus humble du détournement des marchandises hors des parcours qui leur sont tracés.

Mais il existe des exemples plus subtils de détournements de marchandises hors de leurs sentiers battus. Ce que l'on a désigné en bloc comme l'art pour touristes dessine un vaste domaine dans lequel les objets produits pour un usage esthétique, cérémoniel ou somptuaire dans de petites communautés de face-à-face sont culturellement, économiquement et socialement transformés par les goûts, les marchés et les idéologies d'économies plus englobantes<sup>81</sup>. J'en dirai plus sur l'art touristique dans la partie de cet essai qui traite du rapport entre connaissances et marchandises. Un autre domaine, comparable au premier, est celui de l'histoire et de la nature des grandes collections artistiques et archéologiques du monde occidental, dont la formation révèle un mélange très complexe de pillage, de vente et d'héritage, combiné avec le goût occidental pour les choses antiques ou exotiques<sup>82</sup>. Dans ce trafic d'objets, nous pouvons aujourd'hui retrouver la plupart des débats culturels critiques relatifs au flux international des marchandises « authentiques » et « singulières »<sup>83</sup>. Les controverses actuelles entre les musées et gouvernements anglais et américains d'une part, et divers autres pays d'autre

---

<sup>81</sup> N. H. Grabum, 1976.

<sup>82</sup> Un excellent exemple de ce processus est présenté dans l'ouvrage de H. Hencken (1981).

<sup>83</sup> Voir B. Spooner, in A. Appadurai (ed.), 1986.

part, sont empreintes de toutes les subtilités qui entrent en jeu quand les choses se voient détournées, à plusieurs reprises, de leur itinéraire conventionnel minimal et transférées selon des modalités diverses qui rendent extrêmement difficile de porter un jugement sur l'histoire des revendications et contre-revendications que cela occasionne.

Le détournement des marchandises hors de leurs parcours coutumiers est toujours auréolé de risque et d'ambiguïté morale. Chaque fois que ce que Bohannan<sup>84</sup> appelle des transferts cède la place à ce qu'il nomme des conversions, l'esprit d'entreprise et celui de la morale font une entrée en scène simultanée. Dans le cas des échanges kula en Mélanésie, le mouvement des marchandises d'une sphère à l'autre, bien qu'il contrevienne à l'ordre des choses, est aussi au cœur des stratégies et de la réussite de tout habile joueur de kula. Les conversions inappropriées d'une sphère d'échange à l'autre sont souvent légitimées par un recours à l'excuse que constitue une crise économique, que ce soit une famine ou une faillite. Si de telles excuses ne se présentent pas ou ne sont pas crédibles, les procès en intentions vénales ou inappropriées ne sont pas loin. On trouve d'excellents exemples des implications politiques de détournements dans le domaine de l'échange marchand illégal ou quasi légal, dont je vais maintenant exposer un cas.

Le chapitre de Lee Cassanelli du présent volume<sup>85</sup> étudie l'étrange glissement qui affecta l'économie politique d'une marchandise quasi légale appelée *qat* (*Catha edulis*) dans le nord-est de l'Afrique au cours des cinquante dernières années. Le qat fournit un excellent exemple d'un changement dans ce que l'on pourrait appeler une *ecumene* marchande<sup>86</sup>, c'est-à-dire un réseau de relations interculturelles liant les producteurs, les distributeurs et les consommateurs d'une marchandise particulière ou d'un ensemble de marchandises. Est particulièrement intéressant, dans le cas présent, le développement spectaculaire de la consommation de qat (et de sa production), qui semble clairement lié aux changements affectant les infrastructures techniques autant que l'économie politique de la région. Bien que la croissance de la production soit en cohérence avec les configurations quasi universelles de la commercialisation de produits agricoles, ce qui intrigue dans le cas présent est l'accroissement de la demande et la réponse de l'Etat à l'explosion de la production et de la consommation de qat, en particulier en Somalie.

En 1983, le gouvernement somalien interdit la plantation, l'importation et la mastication du qat. Cette mesure apparaît comme la manifestation la plus récente d'une longue tradition

---

<sup>84</sup> P. Bohannan, 1955 (NdT : le mot *conveyance* utilisé par Bohannan est traduit ici par « transfert », et le mot *conversion* par celui de « conversion ».)

<sup>85</sup> L. Casanelli, in A. Appadurai (ed.), 1986, pp. 236-260.

<sup>86</sup> L'usage que je fais du terme *ecumene* est une modification quelque peu idiosyncrasique de l'usage qu'en fait Marshall Hodgson dans *The Venture of Islam* (1974).

étatique d'ambivalence à l'endroit d'une marchandise dont la consommation est perçue comme associée à des formes de socialité improductives et potentiellement subversives. Dans le cas de l'interdiction somalienne, le qat (de même que les étoffes dans la rhétorique de Gandhi) constitue un problème à plusieurs niveaux – un problème qui ne défie pas seulement le contrôle étatique sur l'économie, mais aussi l'autorité de l'Etat sur l'organisation sociale des loisirs chez les citoyens des villes somaliennes qui s'enrichissent et sont en pleine ascension sociale. Cet exemple nous rappelle une fois de plus que les changements rapides affectant la consommation, s'ils ne sont pas inspirés et régulés par les classes au pouvoir, sont facilement perçus comme des menaces dirigées contre elles. L'exemple de la Somalie témoigne bien de cette tension entre un changement rapide dans l'économie politique d'une *ecumene* marchande régionale et l'autorité d'un des Etats de cette *ecumene*.

Bien entendu, l'exemple le plus parlant d'un détournement des marchandises hors de leur contexte s'observe dans le domaine de la mode, de l'étalage domestique et des collections de l'Occident moderne. Dans le style de haute technologie inspiré du Bauhaus, le fonctionnalisme des usines, des entrepôts et des lieux de travail est détourné en esthétique domestique. Les uniformes des diverses professions sont transformés en vocabulaire du costume. Dans la logique du *found art*, la marchandise quotidienne est mise sous cadre et esthétisée. Tous ces cas constituent autant d'exemples de ce que nous pourrions appeler une marchandisation par détournement, où la valeur, dans le marché de l'art ou de la mode, subit une accélération ou une mise en exergue par le placement des objets et des choses dans des contextes improbables. C'est l'esthétique de la décontextualisation (elle-même poussée par la quête de nouveauté) qui réside au cœur de l'exhibition, dans les foyers occidentaux huppés, des outils et des artefacts de l'« autre » : le sac d'arçon turkmène, la sagaie masai, le panier dinka<sup>87</sup>. Dans ces objets, nous ne constatons pas seulement l'équation de l'authentique avec l'objet quotidien exotique, mais aussi l'esthétique du détournement. Ce rehaussement de la valeur par le détournement des marchandises de leurs circuits coutumiers évoque le pillage des richesses de l'ennemi à la guerre, l'achat et l'exhibition d'objets utilitaires « primitifs », la mise sous cadre d'objets « chinés » dans les brocantes, et la constitution de collections de toutes sortes<sup>88</sup>. Dans tous ces exemples, le détournement des choses combine pulsion esthétique, lien entrepreneurial, et un soupçon de quelque chose de moralement choquant.

---

<sup>87</sup> A comparer aussi à la notion d'Alsop (1981), selon laquelle la collection d'art extrait invariablement les objets de collection de leur précédent contexte d'usage et les prive de but social significatif.

<sup>88</sup> Il convient de noter qu'en dépit d'une opposition superficielle entre eux, il existe une profonde affinité entre le négoce et l'art, au moins du point de vue de la vie matérielle des sociétés les plus « simples ». Tous deux impliquent ce qu'on pourrait appeler *l'intensification de l'objectalité*, bien que de manière toute différente. L'art pour touristes se construit sur cette affinité cachée.

Pourtant, les détournements ne sont significatifs qu'en relation avec les parcours dont ils s'écartent. De fait, quand on étudie la vie sociale des marchandises dans n'importe quelle période historique ou n'importe quelle société, une partie du défi anthropologique consiste à repérer le tracé des parcours pertinents et coutumiers de sorte que la logique du détournement puisse être correctement comprise, et mise en contexte. Le rapport entre parcours et détournements est lui-même un fait historique et dialectique, ainsi que Michael Thompson<sup>89</sup> l'a adroitement analysé au regard des objets d'art dans l'Occident moderne. Les détournements qui deviennent prévisibles sont en passe de tracer de nouveaux parcours – des parcours qui inspireront à leur tour de nouveaux détournements ou des retours à d'anciens parcours. Ces relations historiques suivent un rythme rapide et sont faciles à repérer dans notre société, mais le sont moins dans les sociétés où de tels déplacements sont plus graduels.

Il faut chercher le changement affectant la construction culturelle des marchandises dans la relation changeante des parcours aux détournements dans la vie des marchandises. Le détournement des marchandises hors de leurs itinéraires coutumiers apporte des innovations. Mais le détournement est souvent fonction de désirs changeants et de nouvelles demandes.

### **Le désir et la demande**

La raison pour laquelle la demande demeure dans l'ensemble un mystère vient en partie du fait que nous estimons qu'elle a quelque chose à voir avec le désir d'une part (dont on suppose qu'il est infini et transculturel par nature), et le besoin de l'autre (dont on suppose qu'il est fixe par nature). A la suite de Baudrillard<sup>90</sup>, je suggère que nous traitions la demande, et partant la consommation, comme un aspect de l'économie politique d'ensemble des sociétés. Disons que la demande émerge en tant que fonction d'une diversité de pratiques et de classifications sociales plutôt que comme l'émanation mystérieuse des besoins humains, comme une réponse mécanique à la manipulation sociale (ainsi qu'on le voit dans un certain modèle de la publicité dans notre propre société), ou comme le rétrécissement d'un désir universel et vorace pour des objets ou pour tout ce que le cours des choses rend disponible.

Le merveilleux tableau que brosse Alfred Gell<sup>91</sup> des dilemmes de la consommation chez les Muria Gonds d'Inde centrale ouvre des pistes passionnantes à la complexité culturelle de la consommation et des dilemmes du désir dans des sociétés à petite échelle en changement rapide. Difficile, près avoir lu son article, de considérer le désir pour les biens comme une pulsion sans

---

<sup>89</sup> M. Thompson, 1979.

<sup>90</sup> J. Baudrillard, 1972.

<sup>91</sup> A. Gell, in A. Appadurai (ed.), 1986, pp. 110-140.

limites ou indépendante de la culture, et la demande comme un fait de nature et une réponse mécanique à la disponibilité des biens et de l'argent avec lequel on peut les acheter. La consommation chez les Gonds est étroitement liée à des étalages collectifs, à l'égalitarisme économique et à la sociabilité. Cela pose un problème pour ceux des Muria qui, à la suite d'une réorientation de l'économie tribale au cours du siècle écoulé, ont acquis une richesse sans proportion avec celle des autres membres de leur communauté. Il en résulte une configuration de ce que, à l'inverse de Veblen, nous pourrions appeler une « parcimonie ostentatoire », dans laquelle la simplicité du style de vie et des possessions est entretenue à l'encontre des pressions exercées par des revenus croissants. Quand des dépenses sont engagées pour acquérir des marchandises, elles ont tendance à se fixer sur des formes de marchandise traditionnellement acceptables, telles que des pots en laiton, des tenues de cérémonie, et des maisons où s'incarnent les valeurs collectivement partagées. Le monde des Muria Gonds n'est pas dominé par l'ethos du bien limité, comme on pourrait le croire en première approximation ; c'est un monde dans lequel il n'existe aucun intérêt réel à posséder ce que le marché est en mesure de proposer. L'identité de groupe, l'homogénéité somptuaire, l'égalité économique, la socialité hédoniste constituent un cadre de valeurs dans lequel la plupart des biens introduits de l'extérieur sont inintéressants et cause de soucis. La régulation collective de la demande (et partant de la consommation) relève ici d'une stratégie consciente de la part des riches visant à endiguer les divisions qu'implique la différenciation. L'exemple muria est un cas frappant de régulation sociale du désir des biens, même lorsque les conditions techniques et logistiques d'une révolution consumériste sont remplies, ainsi qu'il en est des textiles en Inde, dont nous allons discuter maintenant.

Christopher Bayly<sup>92</sup> propose une analyse extrêmement subtile et suggestive de l'économie morale et politique du vêtement en Inde et de ses changements depuis 1700<sup>93</sup>, qui révèle clairement les liens entre la politique, la valeur et la demande dans l'histoire sociale des choses. Dans son argumentation, la production, l'échange et la consommation de vêtements constituent le matériau d'un « discours politique » (ce que fait aussi le qat en Somalie) qui lie ensemble la demande royale, les structures locales de la production et les solidarités sociales, ainsi que l'étoffe de la légitimité politique. C'est la composante consommatoire de ce discours politique, et pas seulement la logique brute de l'utilité et du prix, qui rend compte de la pénétration profonde des textiles anglais sur les marchés indiens au XIX<sup>e</sup> siècle. Enfin, dans le mouvement

---

<sup>92</sup> C. Baily, in A. Appadurai (ed.), 1986, pp. 285-322.

<sup>93</sup> Pour un compte-rendu fascinant du rôle des étoffes dans une sociologie rénovée de la connaissance coloniale en Inde, voir Cohn (1989).

nationaliste de la fin du XIX<sup>e</sup> et du début du XX<sup>e</sup> siècle, en particulier dans la rhétorique de Gandhi, les nombreux fils du discours politique sur le vêtement sont reconstitués et redéployés dans ce qui pourrait être un langage de résistance à la marchandise, dans lequel les significations anciennes et plus récentes du vêtement sont dirigées contre l'*imperium* britannique. La contribution de Bayly (qui constitue, entre beaucoup d'autres choses, une application extraordinairement riche des idées de Werner Sombart), en adoptant une perspective longue sur la vie sociale d'une marchandise particulièrement significative, nous livre deux perceptions d'un intérêt comparatif considérable : à savoir, premièrement, que les logiques de consommation coutumière des petites communautés sont intimement liées à des régimes de valeur plus larges définis par de vastes entités politiques ; en second lieu, que le lien entre les processus de « singularisation » et de « marchandisation » (selon les termes de Kopytoff) dans la vie sociale des choses est lui-même dialectique, et (aux mains d'hommes comme Gandhi) sujet à ce que Clifford Geertz appellerait un jeu en profondeur.

La demande se trouve ainsi être l'expression économique de la logique politique de la consommation, et l'on doit par conséquent chercher sa base dans cette logique. En m'inspirant de Veblen, Douglas et Isherwood, et de Baudrillard<sup>94</sup>, je suggérerai que la consommation est éminemment sociale, relationnelle et active plutôt que privée, atomistique et passive. Par rapport à Baudrillard, Douglas a l'avantage de ne pas réduire la consommation à la communication dans la société capitaliste contemporaine, mais de l'étendre à d'autres sociétés. Baudrillard, pour sa part, pense que la logique de la consommation est dominée par les logiques sociales tant de la production que de l'échange – à égalité. Il formule en outre une critique extrêmement efficace de l'utilisation par Marx et ses collègues en économie politique des concepts jumeaux de « besoin » et d'« utilité », enracinés selon Marx dans le substrat primitif, universel et naturel des exigences fondamentales de la vie humaine.

J'incline personnellement à pousser un cran plus loin la déconstruction qu'accomplit Baudrillard des notions de « besoin » et d'« utilité » (et la relocalisation de ces concepts dans la sphère plus englobante de la production et de l'échange), et d'étendre également cette idée aux sociétés non capitalistes. Quelles sont les implications d'une telle notion de la consommation ? Elle signifie que l'on considère la consommation (et la demande qui la rend possible) comme le point focal non seulement de l'*émission* de messages sociaux (comme l'a proposé Douglas), mais tout aussi bien de leur *réception*. Ainsi, la demande recouvre deux rapports *différents* entre consommation et production : 1) d'une part, elle est déterminée par des forces sociales et économiques ; 2) d'autre part, elle peut manipuler, dans une certaine limite, ces forces sociales

---

<sup>94</sup> T. Veblen, 1899 ; M. Douglas et B. Isherwood, 1981 ; J. Baudrillard, 1968, 1972, 1973.

et économiques. Il est important de noter que, d'un point de vue historique, ces deux aspects de la demande peuvent s'affecter l'un l'autre. Prenons l'exemple de la demande *royale*, comme dans le cas de l'Inde prémoderne étudié par Bayly. Ici, la *demande* royale, considérée du point de vue interne à la société indienne du XVIII<sup>e</sup> siècle, est une force qui émet des messages ou qui façonne la production. C'est-à-dire que la demande royale établit les paramètres du bon goût tout autant que de la production à l'intérieur de sa sphère d'influence propre. Mais elle a également la capacité de recevoir des messages, ainsi qu'il apparaît dans son rapport aux styles et produits européens de l'époque. Le goût des élites, en général, joue un rôle de tourniquet, sélectionnant certaines des possibilités offertes à l'extérieur, et fournissant des modèles, tout autant qu'un contrôle politique direct sur les goûts et la production intérieurs.

L'un des mécanismes qui traduit souvent le contrôle politique en demande de consommation est celui des « lois somptuaires » qui caractérisent les sociétés complexes prémodernes mais également les sociétés préindustrielles, sans écriture, et à petite échelle. Partout où le vêtement, la nourriture, l'habitation, la décoration corporelle, le nombre d'épouses et d'esclaves ou tout autre acte visible de consommation sont soumis à des règlements extérieurs, nous constatons que la demande est assujettie à une définition et à un contrôle sociaux. De ce point de vue, la pléthore des « tabous » dans les sociétés primitives, qui prohibent certaines formes de mariage, de consommation alimentaire et d'interaction (tout comme les injonctions positives qui leur sont associées), peut être perçue comme l'analogie moral strict des lois somptuaires explicites et institutionnalisées des sociétés plus complexes et qui utilisent l'écriture. C'est en vertu de ce lien que nous pouvons mieux comprendre la judicieuse analogie établie par Douglas<sup>95</sup> entre les systèmes de rationnement « primitif » et « moderne ».

La mode est aux règlements somptuaires primitifs ce que la monnaie moderne est aux moyens d'échange primitifs. Il y a des similitudes morphologiques évidentes entre les deux, même si le terme de mode suggère une grande vélocité, un renouvellement rapide, l'illusion d'un accès total et d'une convertibilité élevée, la présomption d'une démocratie des consommateurs et des objets de consommation. D'autre part, les media primitifs d'échange, tout comme les lois somptuaires et les tabous primitifs, apparaissent rigides, lents à circuler, faibles dans leur capacité à établir des équivalences, liés à la hiérarchie, à la discrimination et au rang dans la vie sociale. Mais, ainsi que Baudrillard et Bourdieu<sup>96</sup> l'ont si bien montré, les classes dominantes qui contrôlent la mode et le bon goût dans l'Occident contemporain ne sont pas moins efficaces quand il s'agit de limiter la mobilité sociale, de marquer le rang et la

---

<sup>95</sup> M. Douglas, 1967.

<sup>96</sup> J. Baudrillard, 1972 ; P. Bourdieu, 1979.

discrimination, et de placer les consommateurs dans un jeu dont les règles en changement permanent sont fixées par des « faiseurs de bon goût » et par leurs experts patentés qui logent au sommet de la société.

Les consommateurs modernes sont victimes de la vitesse de changement de la mode tout autant que les consommateurs primitifs sont victimes de la stabilité des lois somptuaires. La demande de marchandises est régulée de manière critique par cette variété de mécanisme faiseur de goût, dont l'origine sociale est plus clairement comprise (tant par les consommateurs que par les analystes) dans notre propre société que dans celles qui en sont distantes. Du point de vue de la demande, la différence critique entre les sociétés capitalistes modernes et celles qui reposent sur des formes plus simples de technologie et de travail *ne réside pas* dans le fait que nous disposons d'une économie marchandisée de bout en bout (alors que la leur serait dominée par les activités de subsistance et que l'échange marchand n'y aurait fait que des incursions limitées), mais plutôt que les demandes de consommation des personnes dans notre propre société sont régulées par des critères de renouvellement rapide de ce qui est approprié (la mode), par contraste avec les déplacements moins fréquents de systèmes somptuaires ou coutumiers plus directement soumis à réglementation. Dans les deux cas cependant, la demande est une pulsion socialement engendrée et régulée, non un artefact des fantaisies ou des besoins individuels.

Même dans les sociétés capitalistes modernes, les media et les pulsions d'imitation (au sens de Veblen) ne sont bien sûr pas les seuls moteurs de la demande de consommation. Celle-ci est susceptible d'être manipulée par des appels politiques directs, que ce soit sous la forme spécialisée d'appels à boycotter la laitue cultivée dans de mauvaises conditions de travail ou de formes généralisées de protectionnisme, « officiel » ou « non officiel ». Encore une fois, la manière dont Bayly aborde la manipulation par Gandhi de la signification des étoffes produites localement est un exemple archétypal d'une politisation directe de la demande. Pourtant, cette manipulation à grande échelle de la demande d'étoffes dans l'Inde du XX<sup>e</sup> siècle ne fut possible que parce que le vêtement a été longtemps, au niveau local, un instrument d'émission de messages sociaux subtilement ajustés. Ainsi, nous pouvons poser en règle générale qu'il y a de grandes chances pour que les marchandises dont la consommation est la plus intimement liée à des messages sociaux d'importance critique soient *les moins* susceptibles de répondre à des changements bruts d'offre ou de prix, mais soient en revanche les plus sensibles à la manipulation politique au niveau sociétal.

D'un point de vue social, et sur l'ensemble de l'histoire humaine, les agents qui jouèrent un rôle critique dans l'articulation de l'offre et de la demande des marchandises n'ont pas été

seulement les gouvernants, mais aussi *les marchands*. L'essai monumental que Philip Curtin<sup>97</sup> a consacré au commerce interculturel dans le monde préindustriel suggère que les modèles plus anciens de commerce administré, tel celui de Polanyi, ont sans doute exagéré le contrôle étatique sur les économies complexes prémodernes. Il est clair que les rapports entre les marchands et les Etats ont considérablement varié dans l'espace et dans le temps. Bien que des études comme celle de Curtin mettent en évidence les configurations qui sous-tendent cette diversité, l'élément constitué par la demande dans ces dynamiques marchandes demeure obscur. Les liens historiques très étroits entre gouvernants et marchands (qu'ils soient faits de complicités ou d'antagonismes) pourraient bien s'expliquer par les prétentions de chacune des parties à jouer un rôle-clé dans la régulation sociale de la demande. La politique de la demande gît fréquemment à la racine des tensions entre les marchands et les élites politiques ; alors que les marchands tendent à se constituer en représentants sociaux des équivalences sans contraintes, des marchandises nouvelles et des goûts étranges, les élites politiques se veulent les gardiennes de l'échange restreint, des systèmes marchands fixes, des goûts établis et des coutumes somptuaires. Cet antagonisme entre biens « étrangers » et structures locales somptuaires (et par conséquent politiques) constitue probablement la raison fondamentale de la tendance, fréquemment observée dans les sociétés dites « primitives », à restreindre le commerce à un ensemble limité de marchandises et aux transactions avec des étrangers plutôt qu'avec des parents ou des amis. L'idée que le commerce viole l'esprit du don n'est peut-être dans les sociétés complexes qu'un sous-produit lointain de cet antagonisme plus fondamental. Dans les sociétés prémodernes, par conséquent, la demande de marchandises reflète parfois les dynamiques de niveau étatique, *ou*, comme il en va dans le cas de la kula, la fonction charnière de la compétition statutaire entre les élites masculines dans l'articulation des systèmes d'échanges internes et externes.

C'est le moment de noter les différences importantes qu'il y a entre la *biographie culturelle* et l'*histoire sociale* des choses. Elles sont en rapport avec deux sortes de temporalité, deux formes d'identité de classe, et deux niveaux d'échelle sociale. La perspective de la biographie culturelle formulée par Kopytoff est appropriée à des choses *spécifiques*, à mesure qu'elles passent de main en main, changent de contextes et d'usages, accumulant ainsi une biographie spécifique, ou un ensemble de biographies. Lorsque nous regardons des classes ou des types de choses, cependant, il est important de prendre en compte les réorientations à long terme (affectant souvent la demande) et les dynamiques à grande échelle qui transcendent les biographies de membres donnés de telle classe ou type. Ainsi, une relique est susceptible

---

<sup>97</sup> P. Curtin, 1984, p. 58.

d'avoir une biographie spécifique, mais des types entiers de reliques et, de fait, des classes de choses appelées « reliques » sont elles-mêmes susceptibles d'avoir une histoire de flux et de reflux historiques plus large, au cours de laquelle leur signification est susceptible de changer de manière notable.

La contribution de Colin Renfrew<sup>98</sup> sur « Varna et l'émergence de la richesse en Europe » soulève une série de questions tant méthodologiques que théoriques sur les marchandises considérées dans le temps long. Elle nous rappelle que les marchandises occupent une place centrale dans certains remaniements anciens et fondamentaux de la vie sociale humaine, en particulier le passage de sociétés de chasseurs-récolteurs relativement indifférenciées à des sociétés à Etat plus complexes. Tout d'abord, si l'on observe de tels processus sur le très long terme, on s'engage nécessairement dans des modèles d'inférences reliant la production et la consommation. En second lieu, l'examen des procès de production dans l'humanité ancienne implique la prise en compte du changement technologique. Ici, Renfrew nous montre de manière convaincante que les facteurs décisifs de l'innovation technologique (qui joue un rôle critique dans le développement de nouvelles marchandises) sont souvent de nature sociale et politique plutôt que simplement technique. Une fois que l'on a perçu cela, il s'ensuit, comme Renfrew l'explique clairement, que les considérations de valeur et de demande se révèlent centrales pour l'intelligence de ce qui, à première vue, ressemble à des sauts strictement techniques.

Ainsi, lorsqu'il analyse le rôle de l'or et du cuivre à Varna, ou d'autres objets de « valeur primaire » similaires dans d'autres situations préhistoriques en Europe, Renfrew nous détourne des tentations des approches en termes de « reflets » (dans lesquelles les objets de valeur ne font que refléter le statut élevé de ceux qui en font usage) au profit d'une vision constructiviste plus dynamique, dans laquelle l'usage d'objets de haute technologie joue un rôle critique dans les réorientations qui affectent la structure statutaire. Ce qu'il faut donc expliquer, ce sont les notions changeantes de valeur, qui induisent à leur tour de nouveaux usages des découvertes technologiques et de nouvelles formes de contrôle politique des produits issus de telles innovations. L'argumentation complexe de Renfrew montre que les changements affectant le rôle des objets que l'on exhibe (fondés eux-mêmes sur le contrôle des matériaux précieux) éclairent les changements à long terme affectant la valeur et la demande. En même temps, Renfrew nous rappelle que le rôle culturel des marchandises (bien que ce soit le thème central du présent volume) ne peut être déconnecté en dernier ressort des questions de technologie, de production et de commerce. Pourtant, bien que le détour archéologique serve à mettre en

---

<sup>98</sup> C. Renfrew, in A. Appadurai (ed.), 1986, pp. 141-168.

lumière la complexité et la profondeur historique de la relation entre valeurs, différenciation sociale et changement technique, l'absence de documentation conventionnelle, orale ou écrite, rend la reconstruction des changements de valeur plus difficile que celle du changement social ou technique. La contribution de Renfrew a cependant le mérite d'aller à contre-courant de ce que ses données soutiennent avec le plus de facilité.

Les processus à long terme impliquant le rôle social des marchandises ont été étudiés au cours des dernières décennies dans trois travaux de première importance – deux dus aux historiens Braudel et Curtin, l'un à l'anthropologue Wolf<sup>99</sup>. Chacun possède ses vertus propres, mais il y a entre eux des zones de recouvrement significatives. Le livre de Curtin est une audacieuse étude comparative de ce qu'il appelle les « diasporas marchandes », des communautés de marchands qui déplacent les biens à travers les barrières culturelles, tout au long de l'histoire connue et jusqu'à l'époque de l'expansion industrielle européenne. Il s'emploie à préserver une vision non eurocentrique du commerce mondial antérieur à l'époque industrielle, et, en cela, partage nombre des objectifs du livre d'Eric Wolf. Pourtant, l'étude de Wolf, en partie à cause du point de vue théorique adopté par l'auteur, en partie du fait de son intérêt pour un chapitre de l'histoire des liens récents de l'Europe avec le reste du monde, est beaucoup plus centrée sur l'Europe. Les travaux de Curtin et Wolf contribuent grandement à faire éclater l'idée de flux marchands récents aussi bien qu'exclusivement liés au capitalisme métropolitain, et servent de rappel important des échecs institutionnels et logistiques subis par le commerce à travers les barrières sociales et culturelles. Mais, pour des raisons différentes dans chacun des deux cas, Curtin et Wolf sont moins intéressés par la question de la demande que par le problème connexe de la construction culturelle de la valeur. Dès lors, les essais publiés dans le présent volume<sup>100</sup> complètent et enrichissent le panorama largement institutionnel, technologique et politique des flux de marchandises présentés dans les études de Curtin et Wolf.

Quant à Braudel, c'est une autre affaire. Dans le deuxième volume de son étude magistrale sur le capitalisme et la civilisation matérielle de 1500 à 1700, le formidable doyen de l'école des *Annales* ne se contente pas de nous donner une image dense et dramatique de l'avènement du monde industriel moderne. Dans ce volume (*Les Jeux de l'échange*), Braudel s'intéresse, comme Curtin et Wolf (ainsi, bien sûr, que de nombreux historiens de l'économie et des sociétés), à la nature, à la structure et à la dynamique du commerce dans le monde après 1500. En effet, prises ensemble, ces trois études dressent un tableau étonnant d'un ensemble extrêmement complexe et interconnecté de ce que j'ai appelé des « *ecumene* marchandes », et qui, débutant autour de 1500 de notre ère, relie ensemble de nombreuses et diverses parties du

---

<sup>99</sup> F. Braudel, 1979 ; P. Curtin, 1984 ; E. Wolf, 1982.

<sup>100</sup> A. Appadurai (ed.), 1986.

monde. Il discute brièvement l'aspect « demande » de son grand tableau. Son argument porte sur le rapport entre l'offre et la demande dans le monde capitaliste à ses débuts<sup>101</sup>. Comme toujours, Braudel inscrit les éléments dans une perspective temporelle très vaste, mais, sur les origines et les conséquences des changements affectant la demande, il dit peu de choses qui n'aient été anticipées par Werner Sombart, dont je parlerai plus loin. Cependant, ces trois traitements majeurs des flux de marchandises dans la constitution du système-monde éclairent, et procurent le contexte, de ce que les travaux inclus dans le présent volume visent à accomplir, à savoir mettre en lumière les dynamiques culturelles et sociales des flux marchands. Ce biais en faveur des questions de valeur, de carrière et de classification a bien sûr pour objectif d'enrichir notre compréhension des idiosyncrasies des choses – dimension à laquelle les chercheurs n'ont jusqu'à présent guère accordé d'attention systématique.

L'histoire sociale des choses et leur biographie culturelle ne sont pas des questions entièrement séparées l'une de l'autre, car c'est l'histoire sociale des choses, sur de longues périodes de temps et à des niveaux sociaux de grande extension, qui contraint la forme, la signification et la structure de trajectoires spécifiques, d'extension limitée et à court terme. On constate aussi, bien que cela soit plus difficile à documenter et à prédire, que bien des petites reconfigurations dans la biographie culturelle des choses peuvent, avec le temps, conduire à des réorientations dans l'histoire sociale des choses. Les exemples de ces relations complexes entre trajectoires à petite et à grande échelle et configurations de mouvements d'objets à court et à long terme ne sont pas fréquents dans la littérature, mais nous pouvons commencer à les mettre en regard avec les transformations des systèmes d'échange sous l'impact de la domination coloniale, comme le font Dalton et Strathern<sup>102</sup>, ainsi qu'avec les transformations de la société occidentale ayant conduit à l'émergence des souvenirs, des objets de collection et des mementos<sup>103</sup>. Dans le présent volume<sup>104</sup>, les travaux de Bayly, Geary, Cassanelli et Reddy développent des réflexions particulièrement intéressantes sur les rapports entre ces deux dimensions de la temporalité des choses. Ce n'est pas une coïncidence si ces chercheurs sont tous des spécialistes d'histoire sociale et s'ils s'intéressent aux processus à long terme. Le meilleur traitement général du rapport entre demande, circulation des objets de valeur et changements à long terme dans la production marchande apparaît dans les travaux de Werner Sombart<sup>105</sup>.

---

<sup>101</sup> F. Braudel, 1979, pp. 146-155.

<sup>102</sup> G. Dalton, 1978, pp. 155-165 ; M. Strathern, 1983.

<sup>103</sup> S. Stewart, 1984.

<sup>104</sup> A. Appadurai (ed.), 1986.

<sup>105</sup> W. Sombart, 1967.

Nous devons à Sombart l'intuition historique majeure que de 1300 à 1800, approximativement – période qu'il considère comme le noyau dur du capitalisme ancien –, la principale cause d'expansion en Europe du commerce, de l'industrie et du capital financier fut la demande de marchandises de prix, principalement de la part des *nouveaux riches*, des cours et des aristocraties. Sombart localise la source de cette demande accrue, à son tour, dans une nouvelle compréhension de la vente d'amour « libre », dans le raffinement sensuel, et dans l'économie politique de la séduction au cours de cette période. Cette nouvelle source de demande signifiait que la mode devenait une force gouvernant les classes supérieures, que seules des quantités croissantes et des qualités toujours plus différenciées d'articles de consommation pourraient rassasier. Cette intensification de la demande, sexuelle et politique dans ses origines, donna le signal de la fin d'un style de vie seigneurial en même temps qu'elle stimulait la manufacture capitaliste naissante ainsi que le commerce.

Bien que l'approche générale de Sombart au regard de l'histoire sociale du capitalisme fut de son vivant, et par la suite, légitimement critiquée pour diverses déficiences empiriques et idiosyncrasies méthodologiques, elle demeure une puissante alternative (quoique souterraine) aux vues marxistes aussi bien que wébériennes sur les origines du capitalisme occidental. En focalisant l'attention sur la consommation et la demande, elle s'inscrit dans une tradition d'opposition minoritaire, ainsi que Sombart en était bien conscient. En ce sens, Sombart est un critique précoce de ce que Jean Baudrillard appelle le « miroir de la production », dans lequel l'essentiel de la théorie dominante de l'économie politique s'est contemplé. En soulignant la demande grâce à ses observations-clés sur les politiques de la mode, en plaçant les pulsions économiques dans le contexte des transformations de la sexualité, et enfin en favorisant une vision dialectique de la relation entre le luxe et la nécessité, il anticipe sur les approches sémiotiques récentes du comportement économique, telles celles de Baudrillard, Bourdieu, Kristeva et d'autres.

L'approche de Sombart a été récemment revivifiée dans une étude extrêmement féconde de l'arrière-plan culturel du capitalisme à ses débuts par Chandra Mukerji<sup>106</sup>. L'argument de Mukerji, qui converge en plusieurs points avec le mien, est que, bien loin d'être le *résultat* de la révolution techno-industrielle du XIX<sup>e</sup> siècle, l'émergence d'une culture matérialiste et d'une consommation nouvelle orientée vers les produits et les biens provenant du monde entier était *pré-requise* à la révolution du capitalisme industriel. Dans cette critique audacieuse de l'hypothèse wébérienne sur le rôle joué par l'ascétisme puritain dans l'émergence du contexte

---

<sup>106</sup> C. Mukerji, 1983.

culturel de l'esprit de calcul capitaliste, Mukerji suit Nef<sup>107</sup>, et d'autres. Il dresse un compte-rendu historique complexe du reflux culturel du capitalisme européen à ses débuts, fournissant de nouvelles données et des arguments permettant de placer le goût, la demande et la mode au cœur de l'explication culturelle des origines du capitalisme occidental, et en faveur de la centralité des « choses » dans cette idéologie européenne à la Renaissance<sup>108</sup>.

Pour notre propos, l'intérêt du modèle que propose Sombart du rapport entre le luxe et le capitalisme à ses débuts réside moins dans les spécificités spatiales et temporelles de son argument (qui relève de la compétence des historiens des débuts de l'Europe moderne) que dans la possibilité d'en généraliser la *logique* concernant les bases culturelles de la demande à certaines catégories de marchandises – celles qu'il appelle des biens de luxe.

Je propose que nous considérions les biens de luxe moins par contraste avec les biens de première nécessité (un contraste qui pose de nombreux problèmes) que comme des biens dont l'usage principal est *rhétorique* et *social* – des biens qui sont tout simplement des *signes incarnés*. La nécessité à laquelle *ceux-ci* répondent est fondamentalement politique. Mieux : la plupart des biens de luxe faisant l'objet d'un usage (bien que de manière spéciale et à un coût spécial), il peut s'avérer plus significatif de considérer le luxe comme un « registre » spécial de consommation (par analogie avec le modèle linguistique) plutôt que comme une classe spéciale de choses. Les signes particuliers de ce registre, en rapport avec les marchandises, sont formés par tout ou partie des attributs suivants : 1) la restriction aux élites, que ce soit par le coût ou par la loi ; 2) la complexité des modes d'acquisition, qui est susceptible ou non d'être fonction d'une réelle « rareté » ; 3) la virtuosité sémiotique, c'est-à-dire la capacité d'émettre des messages sociaux complexes (ainsi que le font le poivre dans la cuisine, la soie dans le vêtement, les bijoux dans la parure, et les reliques dans le culte) ; 4) une connaissance spécialisée prérequis pour leur consommation appropriée, c'est-à-dire une régulation par la mode ; 5) un lien fort entre leur consommation d'une part, le corps, la personne et la personnalité de l'autre.

Du point de vue de la consommation, certains aspects de ce registre du luxe peuvent se porter jusqu'à un certain point sur n'importe quelle marchandise, mais certaines marchandises, dans certains contextes, en viennent à devenir exemplaires du registre du luxe, et peuvent être, en gros, décrites comme des biens de luxe. Vues sous cet angle, toutes les sociétés manifestent une certaine demande pour des biens de luxe, et l'on peut faire valoir que ce n'est qu'après 1800 (après l'éclipse des lois somptuaires) que cette demande s'est libérée en Europe de la régulation politique et fut abandonnée au « libre » jeu du marché et de la mode. De ce point de vue, la

---

<sup>107</sup> J. Nef, 1958.

<sup>108</sup> Voir R. Goldwaite, 1983.

mode et la régulation somptuaire occupent des pôles opposés dans la régulation sociale de la demande, en particulier pour les biens à haute valeur discriminante. A certaines époques, le flux de biens de luxe révèle une tension puissante entre ces deux tendances : les derniers siècles de l'Ancien Régime en Europe, par exemple, montrent des tendances dans les deux directions. Presque partout, les premières décennies du contact colonial connaissent aussi cette tension entre de nouvelles modes et les règlements somptuaires existants. La mode, dans ces contextes, trahit une pulsion à imiter les nouveaux pouvoirs, et cette pulsion est souvent intégrée, pour le meilleur et pour le pire, aux impératifs somptuaires traditionnels. Cette tension, au niveau de la demande et de la consommation, est bien sûr liée aux tensions entre systèmes de production et biens indigènes ou exogènes, et entre media d'échange indigènes ou introduits. Un cas extrêmement intéressant de liens complexes entre commerce, mode, lois somptuaires et technologie est fourni par l'étude de Mukerji sur la route du calicot entre l'Angleterre et l'Inde au XVII<sup>e</sup> siècle<sup>109</sup>.

La deuxième question d'importance sur laquelle Sombart attire notre attention est la complexité des liens entre biens de luxe et marchandises plus ordinaires. Dans le cas qui le concerne, les liens affectent principalement le procès de production. Ainsi, dans les débuts de l'Europe moderne, ce que Sombart considère comme des biens de luxe primaires sont conditionnés par des procès de production secondaires et tertiaires : la manufacture de métiers à tisser la soie soutient les centres de tissage de la soie qui, à leur tour, soutiennent la création de vêtements et de mobiliers de luxe ; la scierie produit du bois qui joue un rôle critique dans la production d'ébénisterie ; quand le bois se fait rare, la demande en charbon de l'industrie du verre et d'autres manufactures de luxe augmente ; les fonderies fournissent les tuyaux nécessaires aux jeux d'eau de Versailles<sup>110</sup>. Dans la mesure où un accroissement de la demande de biens de luxe primaires joue un rôle critique dans l'expansion de la production d'instruments de deuxième et troisième ordre, la demande de luxe a des implications économiques d'échelle systémique. Tel est le cas pour les économies complexes, anciennes et modernes.

Mais, dans les économies de structure, d'échelle et d'organisation industrielle différentes, la connexion entre biens de luxe et biens issus d'autres registres d'usage est susceptible d'interférer non seulement sur les formes et les milieux de production complexes, mais aussi, de manière critique, sur les domaines de l'échange et de la consommation. Ainsi, pour faire retour aux systèmes kula d'Océanie, les analyses récentes montrent clairement que le « commerce » d'objets de valeur kula est en rapport, au sein d'une dialectique sociale et stratégique complexe,

---

<sup>109</sup> C. Mukerji, 1983, pp. 166-209.

<sup>110</sup> W. Sombart, 1967, pp. 145-166.

avec des intrants provenant d'autres registres ou contribuant à les alimenter – dialectique pouvant impliquer le mariage, la mort et l'héritage, l'achat et la vente, et ainsi de suite<sup>111</sup>.

Enfin, le commerce de luxe est susceptible de procurer un cadre amical, voire sentimental, et durable à la poursuite d'échanges d'autres biens et sous d'autres modalités : là encore, la présence de *gimwali*, ou échange de style marchand sur un arrière-plan de *kula*, nous offre un exemple primitif pertinent<sup>112</sup>. Un exemple moderne de ce type de rapport entre commerce dans le registre du luxe et commerce dans des registres moins chargés symboliquement nous est fourni par les relations commerciales entre les Etats-Unis et l'Union soviétique<sup>113</sup>. Les négociations sur la limitation des armements stratégiques peuvent y sembler une variété hautement compétitive de commerce de luxe, où le luxe en question est la garantie offerte par la partie opposée d'exercer une certaine retenue en matière nucléaire. Les hauts et les bas de ce commerce sont la condition préalable au mouvement des autres marchandises, telles que les céréales et les biens de haute technologie. C'est précisément ce type de rapport politiquement médiatisé entre différents registres d'échange marchand qui fut agressivement exploité dans la politique américaine du *linkage*, selon lequel l'intransigeance soviétique dans une sphère d'échange était punie dans une autre. Dans des temps et des sociétés plus simples, on pouvait trouver l'équivalent des négociations SALT (*Strategic arms limitation talks*) dans la diplomatie des échanges de dons entre marchands et chefs, ou simplement entre chefs, dont les perturbations étaient susceptibles de faire échouer le commerce dans d'autres registres moins chargés.

Dans toutes ces pratiques, la demande pour les espèces de valeurs que nous appelons le luxe, et ce que j'ai appelé le registre du luxe dans tout flux particulier de marchandises, apparaît intimement liée aux registres quotidiens et à la vitesse de rotation plus rapide que l'on trouve dans le langage des marchandises dans la vie sociale.

C'est le moment de faire le point sur les marchandises dont nous traitons dans le présent volume<sup>114</sup>, qui sont nombreuses à recéler une forte composante de luxe, et constituent ainsi un échantillon plus favorable à une approche culturelle que des marchandises plus banales et produites en masse. Le fait est que la ligne de partage entre le luxe et les biens d'usage quotidien n'est pas objet de variations historiques. De plus, quel que soit le point considéré dans le temps, un article de gros, de qualité homogène et d'envergure sémantique extrêmement limitée peut changer de caractéristiques en cours de distribution et de consommation. Le meilleur exemple d'une marchandise banale dont l'histoire est pleine d'idiosyncrasies

---

<sup>111</sup> Voir en particulier A. Weiner, 1983.

<sup>112</sup> Voir J. P. S. Uberoi, 1962.

<sup>113</sup> Avant la chute du mur de Berlin, NdT.

<sup>114</sup> A. Appadurai (ed.), 1986.

culturelles est sans doute celui du sucre, comme Sidney Mintz et Fernand Braudel<sup>115</sup> l'ont montré, chacun à leur manière. Ainsi, la distinction entre d'humbles marchandises et d'autres plus exotiques n'est pas une différence d'espèce mais plus souvent une différence affectant la demande dans le temps ou, parfois, une différence entre les lieux de production et de consommation. Du point de vue des échelles, du style et de la signification économique, Mukerji a développé un argument éloquent, au moins dans le cas de l'Europe moderne à ses débuts, visant à *ne pas* tracer de lignes de démarcation rigides entre la consommation des masses et celle des élites, les biens de luxe et les autres, les biens de consommation et le capital, ou encore l'esthétique de l'ostentation par opposition au style des dispositifs de production primaire<sup>116</sup>.

Ainsi, la demande n'est ni une réponse mécanique à la structure et au niveau de la production, ni un appétit naturel sans limites. C'est un mécanisme social complexe qui médiatise les configurations de la circulation marchande à court et à long terme. Les stratégies de détournement à court terme (telles celles dont j'ai disserté plus haut) peuvent connaître des réorientations mineures de la demande susceptibles de transformer progressivement les flux marchands à long terme. Cependant, considérés du point de vue de la reproduction de la configuration des flux marchands (plutôt que de leur transformation), les schémas de la demande établis sur le long terme agissent comme des contraintes sur tout ensemble de parcours empruntés par les marchandises. L'une des raisons pour lesquelles ces parcours sont intrinsèquement fragiles, en particulier quand ils impliquent des flux transculturels de marchandises, est qu'ils reposent sur une répartition instable de la connaissance, sujet sur lequel nous allons maintenant nous pencher.

## **Marchandises et connaissance**

La présente section traite des particularités de la connaissance qui accompagne les flux de marchandises relativement complexes, interculturels et à longue distance, bien que, même dans des espaces de flux marchands plus homogènes, à plus petite échelle et de technologie rudimentaire, il existe toujours des possibilités de différenciation des connaissances relatives aux marchandises. Mais, à mesure que les distances augmentent, la négociation de la tension entre connaissance et ignorance devient elle-même un déterminant critique des flux de marchandises.

---

<sup>115</sup> S. Mintz, 1980 ; F. Braudel, 1979, pp. 236-243.

<sup>116</sup> C. Mukerji, 1983, ch. 1.

Les marchandises représentent des formes sociales et des distributions de connaissance très complexes. Tout d'abord, et en gros, ces connaissances peuvent être de deux sortes : la connaissance (technique, sociale, esthétique, etc.) qui entre dans la *production* de la marchandise ; et la connaissance qui entre dans la *consommation* appropriée de la marchandise. La connaissance relative à la production inscrite dans une marchandise est différente du savoir de consommation qui se déchiffre à partir de la marchandise. Bien sûr, ces deux lectures divergeront l'une de l'autre à proportion de la distance sociale, spatiale et temporelle entre producteurs et consommateurs. Comme nous le verrons, il n'est sans doute pas exact de considérer le savoir au site de production d'une marchandise comme exclusivement technique et empirique, et le savoir à l'autre extrémité, celle de la consommation, comme exclusivement idéologique ou lié aux valeurs. Aux deux extrémités, la connaissance possède des composantes techniques, mythologiques et liées aux valeurs, et ces deux pôles sont susceptibles d'entrer en interaction dialectique.

Si nous considérons que certaines marchandises ont des « histoires de vie » ou des « carrières » au sens plein du terme, alors il s'avère utile de porter notre regard sur la répartition des connaissances associées aux différentes étapes de leurs carrières. De telles carrières présentent une homogénéité maximum au pôle de la production, parce qu'il est probable qu'au moment de la production la marchandise en question a eu peu de capacité à accumuler une biographie singulière ou à bénéficier d'une carrière particulière. Ainsi, le site de production des marchandises a toute chance d'être dominé par des recettes de production culturellement standardisées. En conséquence, les usines, les champs, les forges, les mines, les ateliers, et la plupart des autres lieux de production sont les conservatoires, à titre essentiel, de connaissances techniques de production d'une espèce hautement standardisée. Cela dit, même dans ce cas, il vaut la peine de noter que la connaissance technique requise pour la production de biens primaires (grains, métaux, combustibles, corps gras) a toute chance d'être beaucoup plus standardisée que les savoirs requis pour la production de biens secondaires ou de luxe, pour lesquels le goût, le jugement et l'expérience individuelle ont toute chance de créer d'importantes variations de savoir-faire. Pourtant, la poussée qui s'exerce en faveur de la marchandisation au pôle de la production va dans le sens de la standardisation de la connaissance technique (ou du savoir-faire). Bien sûr, pour toutes les marchandises, primaires ou non, la connaissance technique et les présupposés cosmologiques, sociologiques et rituels s'interpénètrent toujours. Ils ont toute chance d'être largement partagés. Les potiers azande d'Evans-Pritchard, les paysans producteurs colombiens de Taussig, les fabricants de canots gawan de Nancy Munn, les producteurs de canne à sucre panaméens de Stephen Gudeman

superposent tous des couches technologiques et cosmologiques dans leurs discours sur la production<sup>117</sup>. Au sein de la plupart des sociétés, de telles connaissances relatives à la production sont sujettes à des discontinuités dans leur distribution sociale, que ce soit selon de simples critères d'âge ou de genre, des critères plus complexes distinguant des maisonnées, des castes ou des villages d'artisans du reste de la société, ou selon une division du travail plus complexe encore distinguant les entrepreneurs et les travailleurs des ménages et des consommateurs en fonction de leurs rôles respectifs, comme dans la plupart des sociétés modernes.

Il existe cependant une autre dimension du savoir-faire productif : celle de la connaissance du marché, du consommateur, et de la destination de la marchandise. Dans les sociétés traditionnelles à petite échelle, une telle connaissance est relativement directe et complète lorsqu'elle a pour objet la consommation interne. Mais elle se révèle plus erratique et incomplète au regard de la demande externe. Dans des contextes précapitalistes, bien entendu, la transmission de la demande externe aux producteurs locaux relève du domaine du marchand et de ses agents, qui font le pont entre des univers de connaissance n'ayant qu'un minimum de contact entre eux à l'article de la logistique et des prix. Ainsi, les habitants traditionnels de la forêt de Borneo n'avaient sans doute qu'une idée vague des usages médicaux et culinaires des nids d'oiseaux qu'ils vendaient aux intermédiaires chinois. Ces passerelles marchandes au-dessus de larges failles de connaissance entre producteurs et consommateurs caractérisent les mouvements de la plupart des marchandises à travers l'histoire, jusqu'à l'époque actuelle. Elles demeurent toujours de nos jours, en raison de failles culturelles impossibles à combler (comme entre les producteurs d'opium d'Asie et du Moyen-Orient et les dealers et usagers de New York), et de la spécialisation sans limites de la production marchande – ou de son contraire, à savoir la distance entre une marchandise de base particulière (disons le cuivre) et les centaines de transformations qu'elle subira avant d'atteindre le consommateur. Notons que des failles d'une telle importance dans la connaissance qu'a le producteur des marchés ultimes sont en général propices à des profits élevés dans le commerce et à la spoliation du pays producteur ou de la classe productrice au bénéfice du consommateur et du marchand<sup>118</sup>.

Les problèmes relatifs à la connaissance, à l'information et à l'ignorance ne se cantonnent pas aux pôles de production et de consommation de la carrière des marchandises, mais caractérisent également le processus de circulation et d'échange lui-même. Dans une puissante analyse culturelle du bazar marocain, Clifford Geertz<sup>119</sup> a placé la recherche d'informations au

---

<sup>117</sup> E. E. Evans-Pritchard, 1937 ; M. Taussig, 1980 ; N. Munn, 1977 ; S. Gudeman, 1983.

<sup>118</sup> Voir B. Spooner, in A. Appadurai (ed.), 1986, pp. 195-235.

<sup>119</sup> C. Geertz, 1979.

cœur de cette institution et montré combien il était difficile pour les acteurs de ce système de se procurer des informations fiables tant au sujet des personnes que des choses. L'essentiel de la structure institutionnelle et de la forme culturelle du bazar est à double tranchant, rendant la connaissance difficile à établir et en même temps facilitant sa recherche. Il est tentant de conclure que des labyrinthes d'information aussi complexes et culturellement organisés sont des caractéristiques spécifiques des économies du même type que le bazar et sont absentes aussi bien des économies plus simples, dépourvues de marché, que des économies industrielles avancées. Pourtant, comme Geertz<sup>120</sup> lui-même le suggère, la catégorie analytique du bazar est susceptible de s'appliquer au marché des voitures d'occasion (mais pas à celui des voitures neuves) dans les économies industrielles contemporaines. Nous pouvons formuler cela sous une forme plus générale : les recherches d'information à la manière du bazar ont toute chance de caractériser n'importe quel cadre d'échange dans lequel la qualité et l'évaluation correcte des biens ne sont pas standardisées, bien que les raisons de ce manque de standardisation, de la volatilité des prix et de l'absence de certification sur la qualité de certaines catégories de choses soient susceptibles de connaître des variations énormes. En effet, les systèmes d'échange d'objets de valeur kula, de voitures d'occasion ou de tapis d'Orient, bien qu'ils appartiennent à des espaces institutionnels et culturels très divers, sont tous susceptibles d'impliquer des économies fondées sur de l'information à la manière du bazar.

Cela dit, les différentiels de connaissance et les difficultés de communication entre producteur et consommateur ne sont pas réellement des obstacles au flux vigoureux des marchandises de gros promises à de multiples transformations industrielles avant d'atteindre le consommateur. Dans le cas de marchandises de cette espèce (parfois appelées biens primaires), une série presque infinie de petits cercles de connaissance se recoupant les uns les autres peut connecter le producteur originel au consommateur final. Mais ce n'est pas le cas des marchandises par destination, qui sont largement « fabriquées », au sens de Nancy Munn<sup>121</sup>, au début de leur carrière. Celles-ci exigent des mécanismes plus directs de négociation satisfaisante du prix, ainsi que l'ajustement des goûts du consommateur aux savoir-faire, aux connaissances et aux traditions du producteur. Les meilleurs exemples de cette communication plus directe se rencontrent sans doute dans le marché international du prêt-à-porter étudié par Swallow et de l'art pour touristes dans ce que Nelson Grabum a nommé le quart-monde<sup>122</sup>.

Chaque fois qu'il existe des discontinuités dans le savoir qui accompagne le mouvement des marchandises, des problèmes d'authenticité et d'expertise font leur apparition. Plusieurs

---

<sup>120</sup> C. Geertz, 1979, p. 224.

<sup>121</sup> N. Munn, 1977.

<sup>122</sup> D. Swallow, 1982 ; N. Grabum, 1976.

chapitres du présent ouvrage<sup>123</sup> relèvent de ces deux débats. Le premier est celui de Brian Spooner sur les tapis d'Orient<sup>124</sup>, qui propose une interprétation anthropologique stimulante d'un problème qui se situe au carrefour de l'histoire de l'art, de l'histoire économique et de l'analyse culturelle. Le sujet de Spooner – les termes de la relation entre producteurs et consommateurs de tapis d'Orient et les changements qui les affectent – focalise l'attention sur un exemple particulièrement frappant d'une marchandise reliant deux univers de significations et de fonctions isolés l'un de l'autre. Échangés originellement par l'intermédiaire d'une série d'entrepôts asiatiques et européens qui, chacun leur tour, imposait des filtres économiques et esthétiques, les tapis d'Orient sont l'objet aujourd'hui d'une négociation bien plus directe entre les goûts des classes moyennes européennes et les tissages de l'Asie centrale. Mais ces réorientations n'impliquent pas seulement des changements de contexte dans la négociation du prix. Ce qui est objet de négociation, ainsi que Spooner le fait remarquer avec saveur, c'est l'authenticité. C'est-à-dire qu'à mesure que le rythme de la mobilité sociale et le surpeuplement au sommet de la société occidentale s'accroissent, et à mesure que la technologie favorise la multiplication des objets de prestige, se développe un dialogue de plus en plus ironique entre le besoin de critères d'authenticité toujours plus changeants en Occident et les motivations économiques des producteurs et des marchands. Le monde des marchands, en outre, tend à se solidariser avec les politiques du monde des connaisseurs et avec la formalisation du folklore du tapis en Occident.

D'une manière générale, on peut estimer qu'avec les marchandises de prix comme les tapis d'Orient, à mesure que diminue la distance entre consommateurs et producteurs, la question de l'*exclusivité* cède le pas à celle de l'*authenticité*. Disons que, dans des conditions prémodernes, le mouvement à longue distance des marchandises de prix entraînait des coûts qui transformaient leur acquisition *elle-même* en un marqueur d'exclusivité et en un instrument de distinction somptuaire. Là où le contrôle de tels objets n'était pas directement soumis à une régulation étatique, il était indirectement réglé par le coût de l'acquisition, de sorte que ces objets restaient aux mains d'une minorité. À mesure que la technologie change, la reproduction en masse de ces objets devient possible, le dialogue entre les consommateurs et la source originale se fait plus direct, et les consommateurs de classe moyenne se révèlent capables (légalement et économiquement) de se disputer ces objets. La seule manière de préserver la fonction de ces marchandises dans les économies de prestige de l'Occident moderne est de compliquer les critères d'authenticité. C'est la compétition elle-même et la collaboration entre « experts » du monde des arts – négociants, producteurs, savants et consommateurs – qui, dans

---

<sup>123</sup> A. Appadurai (ed.), 1986.

<sup>124</sup> B. Spooner, 1986.

leur complexité, participent de l'économie politique du goût dans l'Occident contemporain. Les analyses les meilleures de cette économie politique ont sans doute été produites en France par Baudrillard et Bourdieu<sup>125</sup>.

Un ensemble particulier de débats sur l'authenticité et l'expertise afflige l'Occident moderne. Cet ensemble, qui tourne autour des questions de bon goût, de savoirs d'expert, d'« originalité » et de distinction sociale, est particulièrement apparent dans le domaine de l'art et des objets d'art. Dans son fameux essai sur « L'œuvre d'art à l'âge de la reproduction mécanique », Walter Benjamin<sup>126</sup> reconnaissait que l'aura d'une œuvre d'art authentique est liée à son originalité, et que cette aura, qui fonde son authenticité, est compromise par les technologies modernes de reproduction. En ce sens, les copies, les faux et les contrefaçons, qui sont riches d'une longue histoire, ne menacent pas l'aura de l'original mais cherchent à la partager. Dans une note de bas de page, Benjamin livre la fine observation que voici : « Assurément, à l'époque où elle fut peinte, une image médiévale de la Vierge ne pouvait pas encore être qualifiée d'« authentique ». Elle devint « authentique » seulement au cours des siècles suivants et sans doute de la manière la plus frappante au cours du siècle dernier. » Dans un essai sur le concept de « signature » dans le monde de l'art moderne, Baudrillard<sup>127</sup> pousse ce raisonnement plus loin :

« Jusqu'au XIX<sup>e</sup> siècle, la copie d'une œuvre originale a une valeur propre, c'est une pratique légitime. De nos jours, la copie est illégitime, « inauthentique » : ce n'est plus de l'Art. De même, le concept de faux a changé – ou plutôt il surgit avec la modernité. Jadis les peintres usaient couramment de collaborateurs, ou de nègres : un tel était spécialisé dans les arbres, tel autre dans les animaux. L'acte de peindre, donc la signature non plus ne revêtaient pas la même exigence mythologique d'authenticité – impératif moral auquel est voué l'art moderne, par lequel il devient moderne, depuis que le rapport à l'illusion et donc le sens même de l'objet artistique ont changé en même temps que l'acte de peindre. »

Si l'on garde cela à l'esprit, il est possible de placer la composante consommatoire du processus observé par Spooner dans le contexte de ce que Baudrillard considère comme l'émergence de l'« objet », c'est-à-dire d'une chose qui n'est plus seulement un produit ou une marchandise, mais essentiellement un signe dans un système de marqueurs de statuts. Les objets, dans la perspective de Baudrillard<sup>128</sup>, n'émergent pleinement qu'au cours du XX<sup>e</sup> siècle dans l'Occident moderne, dans le contexte de la formulation théorique du Bauhaus, bien que

---

<sup>125</sup> J. Baudrillard, 1972 ; P. Bourdieu, 1979.

<sup>126</sup> W. Benjamin, 1968 [1936].

<sup>127</sup> J. Baudrillard, 1972, p. 115.

<sup>128</sup> *Ibid.*, p. 229.

l'on ait pu montrer récemment que l'émergence de l'objet dans la culture européenne pouvait être datée au moins de la Renaissance<sup>129</sup>. La mode est le medium culturel dans lequel se déplacent les objets, au sens de Baudrillard.

Pourtant, à l'évidence, les problèmes d'authenticité, d'expertise et d'évaluation des marchandises ne sont pas exclusivement des phénomènes du XX<sup>e</sup> siècle. Nous avons déjà mentionné la publication de Patrick Geary<sup>130</sup> sur le commerce de reliques dans l'Europe carolingienne, qui révèle également un problème crucial au regard de l'authentification, là aussi lié au fait que les reliques circulent sur de longues périodes, entre de nombreuses mains, et sur de longues distances. On y retrouve la même préoccupation des contrefaçons, la même obsession des origines. Mais le régime culturel de l'authentification est, dans ce cas d'espèce, très différent de son équivalent moderne. Bien qu'il existe un petit ensemble de procédures techniques et de prérogatives cléricales concernant l'authentification, celle-ci reste *grosso modo* un domaine dans lequel les préjugés populaires sur l'efficacité rituelle et les critères populaires d'authenticité jouent un rôle central. L'authenticité, ici, n'est pas le domaine réservé des experts et de leurs critères ésotériques, mais celui des vérifications et des confirmations populaires et publiques.

Le problème de la connaissance spécialisée et de l'authenticité prend encore une autre forme dans la fascinante étude de cas présentée par William Reddy<sup>131</sup> sur les changements de cap qui affectèrent l'organisation de l'expertise dans l'industrie textile française avant et après la Révolution. Focalisant son attention sur deux annuaires commerciaux publiés en France vers 1720 et en 1839, Reddy développe l'argument selon lequel, si la Révolution française a semblé détruire en une nuit tout un style de vie, ce ne fut en réalité pas le cas. Le vaste édifice de la connaissance et des pratiques quotidiennes ne se transforma que lentement, de manière incertaine, et à son corps défendant. On peut repérer un exemple de cette vaste crise – c'est-à-dire d'une période au cours de laquelle la connaissance, les pratiques et la politique n'étaient manifestement plus en phase – dans l'univers des connaissances codifiées relatives au négoce des textiles. Dans les systèmes modernes et complexes des flux marchands à leurs débuts, ainsi que nous le montre Reddy, la relation entre le savoir technique, les goûts et la régulation politique ne se modifie que lentement. Les manières de connaître, de juger, de faire du commerce et d'acheter s'avèrent plus difficiles à changer que les idéologies concernant les guildes, les prix ou la production. Il faudra une série très complexe de changements politiques, technologiques et culturels en ordre dispersé et non synchrone, s'étendant sur plus d'un siècle,

---

<sup>129</sup> Voir C. Mukerji, 1983.

<sup>130</sup> P. Geary, 1986.

<sup>131</sup> W. Reddy, in A. Appdurai (ed.), 1986, pp. 261-284.

pour qu'un nouveau cadre épistémologique émerge et permette le classement des produits commerciaux. Dans ce nouveau schéma, nous pourrions dire que les biens ont été redéfinis comme des produits et que le « regard » (au sens de Foucault) du consommateur et du marchand a cédé la place au « regard » du producteur. Les textiles, dans le premier tiers du XIX<sup>e</sup> siècle, en vinrent à être perçus dans le cadre de ce que Baudrillard appelle « le miroir de la production ». L'authenticité, dans ce cadre industriel à ses débuts, n'est plus une question d'expertise de connaisseurs mais de méthodes de production objectivement données. Le savoir du négociant et du financier cède la place à celui de la production industrialisée. L'essai de Reddy nous rappelle que l'histoire sociale des choses, même d'origine humble comme les étoffes, reflète des changements de cap très complexes dans l'organisation de la connaissance et des modes de production. De tels changements recèlent une dimension culturelle qui ne peut être déduite des changements technologiques et économiques ni réduite à ceux-ci.

Un dernier exemple de la relation très complexe qui lie l'authenticité, le goût et les politiques de la relation entre consommateurs et producteurs nous est fourni par ce que l'on a appelé l'art pour touristes ou l'art ethnique. Celui-ci a fait l'objet d'études fines par des anthropologues, et d'un important ouvrage collectif dirigé par Grabum<sup>132</sup>. Bien que les phénomènes décrits sous ce label dressent un inventaire d'objets d'une diversité ahurissante, ainsi que le note Grabum dans son essai introductif, ils offrent sans doute le meilleur exemple de la diversité des goûts, des compréhensions et des usages entre producteurs et consommateurs. Du côté des producteurs, on voit les traditions de fabrication (en suivant à nouveau Munn) changer afin de répondre aux impératifs commerciaux et esthétiques ou aux envies de consommateurs nombreux, et souvent très distants. A l'autre extrémité, on acquiert des souvenirs, mementos et curiosités, objets de collection et d'exposition, ainsi que les éléments de compétition statutaire, d'expertise et de commerce sur lesquels ces objets reposent. Entre les deux, on trouve une série de liens commerciaux et esthétiques, parfois complexes, multiples et indirects, parfois ouverts, peu nombreux et directs. Dans les deux cas, l'art pour touristes constitue un flux commercial spécial, dans lequel les identités de groupe des producteurs sont des garants de la politique statutaire des consommateurs.

Le chapitre d'Alfred Gell dans le présent volume<sup>133</sup> contient quelques observations particulièrement fines sur les réfractions compliquées qui affectent la perception et sont susceptibles d'accompagner l'interaction des petites sociétés de la tradition avec les économies et les systèmes culturels de plus grandes dimensions. Réfléchissant à l'intérêt porté par les

---

<sup>132</sup> N. H. Grabum, 1976.

<sup>133</sup> A. Gell, in A. Appadurai (ed.), 1986, pp. 110-140.

Muria aux articles en laiton produits en dehors de leur région, Gell note que « les Muria, peuple traditionnel dépourvu de tradition locale de production et d'artisanat de prestige, sont en fait beaucoup plus semblables aux Occidentaux, cherchant l'authenticité dans l'exotique, qu'ils ne le sont des sociétés traditionnelles productrices d'art, catégorie à laquelle on les assimile à tort ». Des travaux récents sur les expositions et les musées, menés tant par des anthropologues et des historiens<sup>134</sup> que par des sémioticiens et des théoriciens de la littérature, élargissent et approfondissent notre compréhension du rôle des objets de l'« autre » dans la création des souvenirs, collections, expositions et trophées de l'Occident moderne<sup>135</sup>. D'une manière plus générale, on peut dire qu'à mesure que les voyages institutionnels et géographiques des marchandises se complexifient et que l'aliénation mutuelle des producteurs, négociants et consommateurs augmente, des mythologies culturellement produites portant sur les flux de marchandises ont toute chance de faire leur apparition.

Les idéologies et les récits culturellement construits relatifs aux flux de marchandises sont des lieux communs dans toutes les sociétés. Mais ils acquièrent des résonances particulièrement intenses, nouvelles et frappantes à mesure que grandissent les distances géographiques, cognitives ou institutionnelles entre production, distribution et consommation. De telles distanciations peuvent être institutionnalisées au sein d'une économie complexe unique, ou re-fonctionnalisées selon de nouveaux liens entre des sociétés et des économies jusque-là séparées. Le divorce institutionnalisé (en matière de connaissance, d'intérêt et de rôle) entre les personnes impliquées dans les divers aspects du flux de marchandises donne naissance à des mythologies spécialisées. Dans la présente section, je prendrai en considération trois variations sur de telles mythologies et sur les contextes dans lesquels elles émergent.

– Les mythologies produites par des négociants et des spéculateurs largement indifférents tant aux origines productives qu'à la consommation finale des marchandises, sauf dans la mesure où elles affectent les fluctuations de prix ; les meilleurs exemples de ce type sont les marchés à terme (ou « futurs ») de marchandises non encore produites dans les économies capitalistes, plus spécifiquement la bourse aux grains de Chicago au début du XX<sup>e</sup> siècle.

– Les mythologies produites par des consommateurs (ou consommateurs potentiels) de marchandises-clés, aliénés aux processus de production et de distribution ; ici, les meilleurs exemples viennent des cultes *cargo* d'Océanie.

– Les mythologies produites par des travailleurs engagés dans le processus de production et complètement coupés des logiques de distribution et de consommation des

---

<sup>134</sup> B. Benedict, 1983 ; C. Brekenridge, 1984.

<sup>135</sup> J. Baudrillard, 1968, 1972 ; S. Stewart, 1984. Un excellent exemple de ce processus se trouve dans l'ouvrage de H. Henken (1981).

marchandises qu'ils produisent ; les mineurs d'étain de la Bolivie contemporaine, décrits par Michael Taussig dans *The Devil and Commodity Fetishism in South America*<sup>136</sup>, en fournissent un excellent cas d'étude.

Dans les paragraphes qui suivent, je discuterai brièvement chacune de ces variations, en commençant par les marchés capitalistes.

La sphère des marchandises, dans le système mondial du capitalisme moderne, semble à première vue une vaste machine impersonnelle, gouvernée par des mouvements de prix à large échelle, des intérêts institutionnels complexes, et d'un caractère totalement démystifié, bureaucratique et autorégulateur. Rien, en apparence, ne saurait être plus éloigné des valeurs, des mécanismes et de l'éthique des flux marchands dans les sociétés à petite échelle. Pourtant, cette impression est fallacieuse.

Il semble maintenant clair que le capitalisme ne représente pas simplement un projet techno-économique, mais un système culturel complexe pourvu de l'histoire très particulière de l'Occident moderne. Cette vision des choses, qui a toujours eu des partisans de marque en histoire sociale et économique<sup>137</sup>, a reçu une nouvelle impulsion avec des anthropologues et sociologues de la culture euro-américaine<sup>138</sup>.

L'étude du projet culturel du capitalisme sous sa forme américaine a été entreprise avec vigueur au cours des années 1970 et 1980, et des historiens, des anthropologues et des sociologues ont commencé à dresser un riche tableau de la culture du capitalisme aux Etats-Unis<sup>139</sup>. Bien que ce vaste contexte se situe en dehors des objectifs de la présente discussion, il est tout à fait clair que le capitalisme est lui-même une formation historique et culturelle extrêmement complexe où les marchandises et leurs significations ont joué un rôle déterminant. On trouve un exemple particulièrement frappant des expressions culturelles du capitalisme moderne dans le marché des produits non encore disponibles (marchés à terme ou « futurs ») qui s'est développé aux Etats-Unis au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle et dont l'exemple paradigmatique est la bourse aux grains de Chicago.

Le commerce des produits de base représente toujours une part extrêmement importante du commerce et du système économique mondial<sup>140</sup>, et ce commerce à grande échelle constitue sans doute encore l'espace central où s'observent les contradictions du capitalisme international. Au cœur de ces contradictions, on trouvera celle qui oppose l'idéologie du marché libre du

---

<sup>136</sup> M. Taussig, 1980.

<sup>137</sup> Citons M. Weber, 1978 ; W. Sombart, 1967 ; J. Nef, 1958 ; F. Braudel, 1979 ; R. S. Lopez, 1981 ; J. Thirsk, 1978.

<sup>138</sup> Voir J. Baudrillard, 1972 ; P. Bourdieu, 1979 ; M. Douglas et B. Isherwood, 1981 ; C. Mukerji, 1983 ; M. Sahlins, 1976.

<sup>139</sup> Voir R. Collins, 1979 ; P. DiMaggio, 1982 ; T. J. Lears, 1981 ; G. Marcus, à paraître ; M. Schudson, 1984.

<sup>140</sup> Voir par exemple F. G. Adams et J. R. Behrman, 1982.

capitalisme classique aux diverses formes de protectionnisme, de cartels et d'accords de régulation qui ont été mises en place pour restreindre cette liberté dans l'intérêt de diverses coalitions de producteurs<sup>141</sup>. Les marchés à terme dessinent l'espace institutionnel dans lequel les risques inhérents aux flux nationaux et internationaux de ces marchandises sont négociés par la coopération de certains acteurs, et par la spéculation pure de la part des autres.

Les marchés à terme gravitent autour d'un grand nombre de transactions portant sur des contrats de vente et d'achat de marchandises, à des dates à venir. Ce négoce de contrats est un commerce sur le papier, qui implique rarement un échange effectif des marchandises entre négociants. A l'instar de la bourse des valeurs, ces marchés sont des tournois spéculatifs dans lesquels le jeu des prix, du risque et de l'échange apparaît *totalelement* coupé, aux yeux du spectateur, du processus complet de production, de distribution, de vente et de consommation. On pourrait dire que spéculer sur des marchés à terme opère une séparation drastique entre le prix et la valeur, cette dernière perdant toute pertinence. En ce sens, la logique du négoce de marchandises à terme est, si l'on suit Marx, une sorte de méta-fétichisation dans laquelle la marchandise devient non seulement un substitut pour les relations sociales qui la sous-tendent, mais dans laquelle, de plus, les fluctuations de *prix* s'avèrent un substitut autonome pour le flux des marchandises elles-mêmes.

Bien que ce double degré de retrait par rapport aux relations sociales de production et d'échange fait des marchés à terme quelque chose de très différent de la kula, on peut établir des parallèles intéressants et révélateurs entre les deux. Dans les deux cas, le tournoi se déroule sur une arène spéciale, isolée de la vie économique pratique et sujette à des règles particulières. Dans les deux cas, ce qui s'échange, ce sont des bons sur des valeurs qui ne peuvent être transformés en d'autres media que par une série complexe d'étapes, et seulement dans des circonstances inhabituelles. Dans les deux cas, il existe des pratiques spécifiques par lesquelles la reproduction de l'économie englobante est articulée à la structure de l'économie de tournoi.

Mais, de manière peut-être plus importante encore, dans les deux cas, un ethos agonistique, romantique, individualiste et ludique contraste avec l'ethos du comportement économique quotidien. Le rôle de la participation à la kula dans la construction de la renommée et de la réputation des individus dans l'Océanie insulaire est très clair. Mais le cas est le même pour les marchés à terme. Dans la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, la « corbeille au blé » (la Bourse aux grains) de Chicago était à l'évidence la scène sur laquelle se faisaient et se défaisaient les réputations individuelles, se jouaient des compétitions intenses et obsessionnelles entre individus particuliers, ainsi que des débauches d'hubris de la part de certains hommes pour

---

<sup>141</sup> Voir C. Nappi, 1979.

contrôler le marché<sup>142</sup>. Cet ethos agonistique, obsessionnel et romantique n'a pas disparu des marchés, comme nous le voyons dans le cas des frères Hunt par rapport au marché de l'argent<sup>143</sup>, bien que le cadre moral, institutionnel et politique régissant la spéculation marchande ait considérablement changé depuis le XIX<sup>e</sup> siècle. Il existe certes des différences notables entre la kula et les marchés à terme, au regard de l'échelle, des instruments, du contexte et des objectifs. Mais les similarités sont réelles et, ainsi que je l'ai suggéré plus haut, bien des sociétés créent des arènes spécialisées dans les tournois de valeur, où des bons spéciaux sur les marchandises font l'objet d'un négoce. Un tel négoce, par l'intermédiaire de l'économie du statut, du pouvoir et de la richesse, affecte des flux de marchandises plus ordinaires. Le commerce des reliques, les marchés à terme, la kula, le potlatch et le *buzkashi* d'Asie centrale<sup>144</sup> représentent tous des exemples de tels « tournois de valeur ». Dans chacun de ces cas, nous avons besoin d'examiner plus qu'il n'est possible ici de le faire les modes d'articulation de ces économies de « tournois » avec leurs contextes marchands ordinaires.

La mythologie de la circulation produite par les marchés des biens primaires (aussi bien que, d'une autre manière, par la bourse des valeurs) est une mythologie de rumeur où se mêlent des informations fiables. Les unes et les autres concernent les réserves de marchandises, les réglementations gouvernementales, les variations saisonnières, les paramètres de la consommation, les développements internes des marchés (y compris les rumeurs sur les intentions ou les motivations des autres spéculateurs), et ainsi de suite. Elles constituent un scénario de variables en changement permanent (et potentiellement infini) affectant les prix. En dépit d'améliorations importantes dans les techniques d'analyse du marché des produits de base qui permettent d'y spéculer avec succès, on n'en constate pas moins la permanence d'une recherche quasi magique de la formule (divinatoire plutôt qu'efficace) qui s'avèrera être l'instrument de prévision infaillible des fluctuations de prix<sup>145</sup>. La base structurelle de cette mythologie de circulation des marchandises est le fait qu'elle joue sans aucune limite avec les fluctuations de prix ; qu'elle cherche à épuiser une série inépuisable de variables affectant les prix ; enfin, que sa préoccupation pour les prix est purement de l'ordre de l'*information* et du *signe*, et qu'elle est entièrement coupée de la consommation. Le désir irrationnel de contrôler le marché de certaines marchandises, la recherche de formules magiques se substituant à l'intuition pour prédire les variations de prix, l'hystérie collective contrôlée, tout cela est le résultat de la conversion complète des marchandises en signes<sup>146</sup>, qui est elle-même capable de

---

<sup>142</sup> Voir E. J. Dies, 1925 ; 1975.

<sup>143</sup> Voir G. Marcus, à paraître.

<sup>144</sup> Voir G. W. Azoy, 1982.

<sup>145</sup> Voir M. J. Powers, 1973, p. 47.

<sup>146</sup> Voir J. Baudrillard, 1972.

produire des bénéfices si on la manipule correctement. On trouvera l'équivalent primitif de ce type de mythologie et de construction de marchandises libérées de leur contexte dans un cas classique de l'anthropologie, les cultes du *cargo* qui ont proliféré dans les sociétés acéphales du Pacifique au XX<sup>e</sup> siècle.

Les cultes du cargo sont des mouvements sociaux de caractère millénariste intense, centrés sur la symbolique des biens européens. Ils sont apparus principalement dans le Pacifique avec les premiers contacts coloniaux, mais ont des antécédents précoloniaux et des équivalents dans d'autres sociétés. Ils ont fait l'objet d'analyses poussées par des anthropologues, qui les ont considérés comme des phénomènes psychologiques, religieux, économiques et politiques. Si l'interprétation anthropologique de ces mouvements a connu des variations considérables, la plupart des observateurs s'accordent à dire que l'émergence des cultes du cargo dans les sociétés du Pacifique au début de la colonisation a quelque chose à voir avec la transformation des relations de production dans ce nouveau contexte, l'incapacité des indigènes à se procurer les nouveaux biens européens qu'ils désirent, l'arrivée d'un nouveau système théologique et cosmologique apporté par les missionnaires, et l'ambivalence qui en résulte au regard des formes rituelles indigènes. Il s'ensuit une série de mouvements, répandus à travers toute l'Océanie (et plus tard en Mélanésie), de durée, d'intensité et succès inégaux, qui miment les formes rituelles et sociales des Européens tout en protestant contre elles, et prennent des positions ou bien fortement contestataires, ou bien fortement empreintes de revitalisation au regard de leurs propres mythes et rites de prospérité et d'échange. Dans la symbolique de nombre de ces mouvements, la promesse faite par un leader-prophète de l'arrivée de biens précieux des Européens par avion ou par bateau, et de leur distribution aux vrais croyants du mouvement et au prophète, joue un rôle important.

Il est difficile de mettre en doute l'affirmation de Worsely<sup>147</sup> (et d'autres) selon laquelle la symbolique et l'arrivée mystérieuse des biens européens sont fortement en rapport avec la distorsion des relations d'échange indigènes sous le régime colonial, ainsi qu'avec la perception qu'ont les indigènes de la contradiction apparente entre la richesse des Européens (malgré le peu d'effort qu'ils font pour l'obtenir) et leur propre pauvreté (en dépit du labeur harassant qu'ils fournissent). Etant donné leur soumission soudaine à un système économique international complexe dont ils ne voyaient que des aspects minoritaires et mystérieux, il n'est pas surprenant que leur réaction fût occasionnellement de chercher à produire une réplique de ce qu'ils considéraient comme le mode de production magique de ces biens.

---

<sup>147</sup> Worsely, 1957. (NdT : cette référence est absente de la bibliographie donnée par A. Appadurai.)

Quand on examine la symbolique et la pratique rituelle de ces mouvements, on voit qu'ils ne construisent pas seulement un mythe sur l'origine des marchandises européennes, mais qu'ils constituent aussi une tentative pour produire rituellement une réplique de ce qui est perçu comme les modalités sociales du mode de vie européen. Telle est la signification de l'usage des formes militaires européennes, des tournures de langage, de titres, etc., dans ces mouvements. Bien que souvent ordonnée selon des configurations indigènes, la pratique rituelle des cultes du cargo semble dans bien des cas rien de moins qu'un effort massif pour mimer celles des formes sociales européennes qui semblent les plus propices à la production de biens européens. En vertu d'une sorte de fétichisme inversé, ce qui est reproduit est ce qui est perçu comme les formes sociales et linguistiques européennes les plus puissantes, dans un effort pour accroître la vraisemblance de l'arrivée des marchandises européennes. Mais Glynn Cochrane<sup>148</sup> nous rappelle que, quelles qu'en soient les distorsions, ces cultes sont une recherche non pas de toutes les marchandises européennes, mais de celles qui semblent les plus particulièrement propices à entretenir les discontinuités statutaires dans les sociétés locales. Les cultes du cargo créent une mythologie particulière de production de produits finis européens par des indigènes ligotés par la production de biens primaires pour le marché mondial, associée à un rituel d'imitation et de revitalisation. Les marchandises impliquées dans le cargo, au même titre que les objets de valeur de la kula et les autres formes indigènes d'échange spécialisé, sont vues comme des métonymies de tout un système de pouvoir, de prospérité et de statuts. Les croyances relatives au cargo constituent un exemple extrême des théories qui ont toute chance de proliférer quand des consommateurs sont maintenus dans l'ignorance complète des conditions de production et de distribution des marchandises, et sont incapables de les obtenir librement. Une telle privation crée des mythologies du consommateur aliéné, exactement de la même manière que les marchés du capitalisme moderne ont tissé des mythologies du négociant aliéné.

*In fine*, nous nous tournons maintenant vers la troisième variation, celle qui concerne les mythologies des producteurs travaillant au service de forces de demande et de distribution qui échappent à leur contrôle et se situent au-delà de leur univers de connaissance.

Pour ce type de mythologie, le meilleur témoignage dont nous disposons est l'analyse de Taussig<sup>149</sup> sur les changements affectant la symbolique du démon chez les mineurs d'étain boliviens depuis l'arrivée des Espagnols. En bref, l'histoire est la suivante. Avant la venue des Espagnols, la mine était une activité à petite échelle, qui faisait l'objet d'un monopole d'Etat. Avec les Espagnols, elle devint la clé d'une économie coloniale vorace, qui disloqua

---

<sup>148</sup> G. Cochrane, 1970.

<sup>149</sup> M. Taussig, 1980.

massivement la société des Indiens Aymara de Bolivie et accrut leurs taux de mortalité. L'activité minière avait toujours été associée à des pratiques rituelles et magiques, mais l'esprit du mal ne fit son entrée en scène qu'à la suite de la conquête espagnole. Il fut symbolisé par un personnage appelé Tío (oncle), identifié dans le nouvel idiome chrétien comme le démon, qui était vu comme l'esprit propriétaire des mines. Ce personnage du démon en vint à représenter toutes les forces étrangères de la nouvelle économie capitaliste, que les mineurs craignaient, haïssaient et servaient simultanément, par contraste avec les formes traditionnelles de leur économie de réciprocité. Pris entre le contrôle étatique de la production et le marché international des produits de base d'une part, et le démon de l'autre, ils fabriquèrent un rituel qui traduit les ambiguïtés et les contradictions d'une pratique économique à cheval sur deux mondes incompatibles:

« En fait, la chaîne complète des échanges dans les Andes est la suivante : les paysans échangent des dons avec l'esprit propriétaire ; l'esprit convertit ces dons en métal précieux ; les mineurs extraient ce métal, qu'ils "trouvent" pour autant qu'ils accomplissent les rites d'échange de dons avec l'esprit ; le travail des mineurs, qui est incorporé dans le minerai d'étain, est vendu comme une marchandise aux propriétaires légaux et aux employeurs ; ces derniers vendent le minerai sur le marché international des produits de base. Ainsi, les échanges de dons réciproques se terminent en échange marchand ; se tenant entre le démon et l'Etat, les mineurs médiatisent cette transformation. Ce circuit garantit la stérilité et la mort au lieu de la fertilité et de la prospérité. Il est fondé sur la transformation de la réciprocité en échange marchand<sup>150</sup>. »

Les rites de production dans les mines d'étain de Bolivie et la mythologie qui leur est associée ne sont pas de simples prolongements des rites de production paysans. Ils reflètent les tensions d'une société dans laquelle la marchandisation ne s'est pas encore banalisée, où le fétichisme des marchandises, en raison de son hégémonie incomplète, est considéré comme mauvais et dangereux, et où l'on trouve par conséquent une tentative paradoxale pour envelopper le démon dans des rituels de réciprocité. Cela ne constitue pas un fétichisme de la marchandise au sens marxien classique (où les produits cachent et représentent les relations sociales), mais un fétichisme plus littéral, dans lequel la marchandise, elle-même représentée par l'icône du démon, sert de pivot à un ensemble de transactions rituelles destinées à contrebalancer les risques cosmiques et physiques de l'activité minière. Dans cette mythologie de producteurs/extracteurs aliénés, les sources de contrôle impersonnelles et invisibles (l'Etat) et de la demande (le marché mondial) sont hébergées dans une icône de danger et de convoitise,

---

<sup>150</sup> M. Taussig, 1980, p. 224.

métaphores sociales de l'économie marchande. Bien que le récit qu'en fait Taussig, de même que celui de Gregory et de bien d'autres, tende à exagérer le contraste entre les économies de don et de marché, c'est un compte-rendu convaincant du fétichisme littéral des marchandises qui semble accompagner la production de biens primaires pour des marchés inconnus et incontrôlés.

Dans chacun des exemples que j'ai discutés, marchés à terme, cultes du cargo ou mythologie minière, les compréhensions mythologiques de la circulation des marchandises sont produites en vertu du détachement, de l'indifférence ou de l'ignorance des participants à l'endroit de tous les aspects de la trajectoire économique de la marchandise à l'exception d'un seul. Enclavée dans le lieu de production, du négoce spéculatif, ou de consommation du flux des marchandises, la connaissance technique tend à être rapidement subordonnée à des théories de sous-cultures idiosyncrasiques portant sur les origines et les destinations des choses. Ces exemples illustrent les nombreuses formes prises par le fétichisme des marchandises quand il existe des discontinuités brutales dans la répartition de la connaissance relative à leurs trajectoires de circulation.

Il convient d'établir un dernier point sur la relation entre connaissances et marchandises, qui nous rappelle combien la comparaison entre les sociétés capitalistes et d'autres types de sociétés est une affaire compliquée. Dans les sociétés capitalistes complexes, on n'est pas seulement en présence d'un cas de segmentation de la connaissance (et même de fragmentation) comme il en va entre producteurs, distributeurs, spéculateurs et consommateurs (ainsi qu'entre différentes sous-catégories). Le fait est que la connaissance *sur* les connaissances est elle-même marchandisée de manière croissante. Une telle marchandisation de la connaissance sur les marchandises participe bien sûr du problème plus vaste de l'économie politique de la culture elle-même<sup>151</sup>, dans laquelle l'expertise, la crédibilité et l'esthétisme de classe<sup>152</sup> jouent tous des rôles différents. Ainsi, bien que même dans les économies les plus simples les choses fassent l'objet de trafics complexes, ce n'est qu'avec la différenciation sociale, technique et conceptuelle croissante que se développe ce que nous pouvons appeler un trafic des critères distinguant les choses. Disons que c'est seulement dans cette dernière situation que l'achat et la vente d'expertise des propriétés techniques, sociales ou esthétiques des marchandises deviennent habituelles. Bien entendu, un tel trafic de critères concernant les marchandises ne se limite pas aux sociétés capitalistes, mais un certain nombre de données nous permet d'affirmer que c'est dans de telles sociétés que ce trafic est le plus dense.

---

<sup>151</sup> Voir R. Collins, 1979.

<sup>152</sup> Voir P. Bourdieu, 1979.

De plus, dans les économies capitalistes contemporaines, il est difficile de séparer la marchandisation des biens de la marchandisation des services. En effet, la manière routinière dont on jumelle les biens et les services est elle-même un héritage de l'économie néoclassique. Cela ne veut pas dire que les services (sexuels, professionnels, rituels ou émotionnels) soient complètement hors du champ de la marchandisation dans les sociétés non capitalistes, mais que, dans les économies postindustrielles complexes, les services constituent un aspect dominant, et même essentiel du monde de l'échange marchand. Cependant, une analyse comparative poussée de la dimension tertiaire de la marchandisation dépasse les ambitions d'un collectif tel que celui-ci, qu'il doit se limiter à stimuler.

Le meilleur exemple de la relation entre la connaissance et le contrôle de la demande est sans doute fourni par le rôle de la publicité dans les sociétés capitalistes contemporaines. On a beaucoup écrit sur ce phénomène important et, aux Etats-Unis, des signes indiquent que le débat sur l'efficacité fonctionnelle de la publicité se ravive. Dans une étude qui rencontra un large écho, Michael Schudson<sup>153</sup> a mis en cause les analyses néo-marxistes de la manipulation des consommateurs par la publicité en Amérique. Il propose de considérer les images graphiques et textuelles produites par la machine publicitaire comme une sorte de « réalisme capitaliste », une forme de représentation culturelle des vertus du style de vie capitaliste, plutôt que comme une technique de séduction en vue d'actes de consommation spécifiques. L'enthousiasme avec lequel cet argument a été accueilli par les professionnels de la publicité a de quoi faire naître quelques doutes sur sa valeur. En réalité, toute analyse décisive des effets de la publicité devrait prendre en compte les images de la publicité en tandem avec le changement des idées dans l'art, le design, les styles de vie et la distinction, de manière à démêler le rôle joué par ce « réalisme capitaliste » dans la mobilisation sociale de la demande<sup>154</sup>.

Mais il semble payant de livrer une remarque sur la publicité, qui s'avère pertinente au regard de l'argument présent. Quelle que soit son efficacité pour assurer le succès d'un produit particulier, il est clair que les modes de représentation contemporains à l'œuvre dans la publicité (en particulier à la télévision) ont en commun une certaine stratégie. Celle-ci consiste à choisir des produits très ordinaires, manufacturés en masse, bon marché, de qualité médiocre, et à les présenter comme des biens désirables-et-pourtant-disponibles (au sens de Simmel). Des biens parfaitement ordinaires sont placés ainsi dans une zone pseudo enclavée, *comme s'ils* n'étaient pas disponibles pour quiconque peut en payer le prix. Les images largement sociales qui créent cette illusion d'exclusivité relèveraient plus du fétichisme du consommateur que de la marchandise. Les images de socialité (appartenance, sex-appeal, pouvoir, distinction, santé,

---

<sup>153</sup> M. Schudson, 1984.

<sup>154</sup> Voir D. Hebdidge, 1983 ; P. Bourdieu, 1979.

convivialité, camaraderie) qui sous-tendent une part importante de la publicité se focalisent sur la transformation du consommateur au point que la marchandise particulière proposée à la vente en devient presque une pensée après-coup. Cette double inversion de la relation entre les personnes et les choses peut être considérée comme le mouvement culturel caractéristique du capitalisme avancé.

La relation entre la connaissance et les marchandises possède de nombreuses dimensions qui n'ont pas été discutées ici. Mais le point essentiel de mon propos est celui-ci : à mesure que les marchandises parcourent des distances plus grandes (institutionnelles, spatiales et temporelles), la connaissance que l'on en a tend à devenir partielle, contradictoire et différenciée. Mais une telle différenciation est elle-même susceptible de conduire à l'intensification de la demande (par l'opération des mécanismes de tournois de valeur, d'authentification, ou de frustration du désir). Si nous regardons le monde des marchandises comme une série changeante d'itinéraires marchands localisés (et culturellement régulés), nous pouvons voir que les politiques de détournement tout autant que d'enclavement sont souvent liées à la possibilité ou au fait d'échanger des marchandises avec d'autres systèmes plus distants. A chaque niveau d'interaction entre un système plus petit et un système plus large, le jeu entre la connaissance et l'ignorance sert de tourniquet, facilitant le passage de certaines choses, entravant le mouvement des autres. En ce sens, même les *ecumene* marchandes les plus vastes sont le produit d'interactions complexes entre des systèmes de demande locaux, politiquement médiatisés.

### **Conclusion : politique et valeur**

Mis à part le bénéfice de se pencher sur des faits modérément inhabituels et de les observer d'un point de vue légèrement non conventionnel, tire-t-on quelque profit à considérer la vie sociale des marchandises de la manière dont je l'ai fait dans cet essai ? Que nous enseigne cette perspective sur la valeur et l'échange dans la vie sociale que nous ne sachions déjà, ou que nous aurions pu découvrir d'une manière moins contournée ? Y a-t-il quelque raison d'adopter la position heuristique selon laquelle les marchandises existent partout et que l'esprit de l'échange marchand n'est pas totalement coupé de l'esprit d'autres formes de l'échange ?

En répondant à ces questions, je ne me livrerai pas à une récapitulation fastidieuse des observations principales livrées au fil de ces pages, mais irai directement à la substantifique moelle de ma proposition. Cet essai a pris son point de départ dans la vue de Simmel selon laquelle l'échange est la source de la valeur et non l'inverse. Les chapitres de ce travail collectif

nous permettent d'ajouter une dimension critique à l'intuition plutôt abstraite de Simmel sur la genèse sociale de la valeur.

Le politique (au sens large des relations, présupposés et rivalités appartenant à l'espace du pouvoir) est ce qui opère le lien entre la valeur et l'échange dans la vie sociale des marchandises. Dans les échanges quotidiens et à petite échelle des choses de la vie ordinaire, ce fait n'est pas visible, car l'échange revêt l'apparence routinière et conventionnelle du comportement coutumier. Mais ces nombreuses transactions ordinaires ne seraient pas possibles s'il n'existait un large ensemble de conventions définissant ce qui est désirable, ce que comporte un « échange de sacrifices » raisonnable, et les personnes autorisées à exercer tel ou tel type de demande effective et dans telles circonstances. Ce qui est politique, dans ce processus, ce n'est pas seulement le fait qu'il signifie et constitue des relations de privilège et de contrôle social. Ce qui est politique, en l'occurrence, c'est la tension constante entre les cadres existants (de prix, de marchandage, etc.) et la tendance des marchandises à les briser. Cette tension elle-même prend sa source dans le fait que toutes les parties en présence ne partagent pas les mêmes *intérêts* au regard d'un régime de valeur spécifique, et que les intérêts des deux parties dans un échange donné ne sont pas identiques.

Au sommet de nombreuses sociétés, nous avons la politique des tournois de valeur et des détournements calculés, qui peuvent aboutir à l'ouverture de nouveaux parcours de flux marchands. En tant qu'expressions des intérêts des élites par rapport aux gens du commun, nous trouvons les politiques de la mode, des lois somptuaires et des interdits, qui toutes régulent la demande. Pourtant, les marchandises débordant constamment des frontières des cultures spécifiques (et ainsi des régimes spécifiques de la valeur), un tel contrôle politique de la demande est toujours susceptible d'être perturbé. Dans un spectre de sociétés étonnamment étendu, on constate souvent la présence d'un paradoxe très commun, à savoir qu'il est de l'intérêt des individus au pouvoir de geler complètement le flux des marchandises en créant un univers de marchandises clos sur lui-même et un ensemble de règles rigides fixant la manière dont elles doivent circuler. Pourtant, la nature même des rivalités entre ceux qui sont au pouvoir (ou ceux qui aspirent à un pouvoir encore plus grand) tend à susciter un desserrement de ces règles et une expansion du flux de marchandises. Cet aspect de la politique des élites constitue en général le cheval de Troie des déplacements de valeur. Pour ce qui est des marchandises, la source du politique est la tension entre ces deux tendances.

Nous avons vu que cette variété du politique pouvait prendre bien des formes politiques de détournement et d'exhibition ; politiques de l'authenticité et de l'authentification ; politiques d'expertise et de contrôle somptuaire ; politiques de connaisseurs ou de mobilisation délibérée

de la demande. Les hauts et les bas des relations internes à ces diverses dimensions du politique et entre elles rendent compte des divagations de la demande. C'est en ce sens que le politique constitue le lien entre des régimes de valeur et des flux spécifiques de marchandises. Depuis Marx et les premiers théoriciens de l'économie politique, il n'y a jamais eu beaucoup de mystère sur la relation entre politique et production. Nous sommes maintenant en meilleure position pour démystifier la composante de la vie économique qu'est la demande.

### **Note**

Cet article fut écrit en 1984-1985 alors que son auteur était *fellow* au Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences (Stanford, Californie). Je remercie la National Science Foundation pour son soutien financier pendant cette période (bourse n° BNS 8011494 attribuée au centre), et l'université de Pennsylvanie pour la bourse sabbatique qu'elle m'a accordée.

En faisant le plan de cet essai et en l'écrivant, j'ai accumulé de nombreuses dettes, dont j'ai le plaisir de faire état ici. Outre les auteurs qui ont contribué au présent volume, les personnes suivantes ont fait des communications sur le thème de la marchandise à l'université de Pennsylvanie en 1983-1984, lesquelles m'ont donné matière à réflexion : Marcello Carmagnani, Philip Curtin, Mary Douglas, Richard Goldthwaite, Stephen Gudeman, George Marcus, Jane Schneider, Anthony Wallace et Annette Weiner. Les participants et les commentateurs des différentes sessions de l'atelier d'ethnohistoire de l'université de Pennsylvanie en 1983-1984 et du symposium sur « Marchandises et culture » en mai 1984 ont enrichi mes analyses. La contribution d'Igor Kopytoff dans le présent volume est la plus récente d'une longue série de réflexions qu'il a consacrées à mes idées sur les marchandises.

Des versions préliminaires de cet essai ont été présentées au Center for Advanced Studies et au département d'anthropologie de l'université de Stanford. Au sein de ces institutions, les personnes dont les noms suivent m'ont aidé de leurs critiques et suggestions : Paul DiMaggio, Donald Donham, Michael Epelbaum, Ulf Hannertz, Virginia Held, David Hollinger, Mary Ryan, G. William Skinner, Burton Stein, Dennis Thompson, Pierre van den Berghe, et Aram Yegoyan. Enfin, comme toujours, Carol A. Breckenridge a apporté bon sens, stimulation, et un regard critique aiguisé.

### **BIBLIOGRAPHIE**

- ADAMS, P. O., et J. R. BEHRMAN, *Commodity Exports and Economic Development*, Lexington, Mass., Lexington Books, 1982.
- ALSOP, J., *The Rare Art Tradition : a History of Art Collecting and Its Linked Phenomena*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1981.

- AZOY, G. W., *Buzkashi : Game and Power in Afghanistan*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1982.
- BAUDRILLARD, J., *Le Système des objets*, Paris, Gallimard, 1968 ; *Pour une critique de l'économie politique du signe*, Paris, Gallimard, 1972 ; *Le Miroir de la production*, Paris, Casterman, 1973.
- BAILY, C. A., « The origins of swadeshi (home industry) : cloth and Indian society, 1700-1930 », in A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things*, Cambridge, CUP, 1986, pp. 285-222.
- BENEDICT, B., *The Anthropology of World's Fairs : San Francisco's Panama Pacific International Exposition of 1915*, Londres, Scolar Press, 1983.
- BENJAMIN, W., « The work of art in the age of mechanical reproduction », in H. Arendt (ed.), *Illuminations* (trad. Zohn), New York, Harcourt, Brace, 1968 [1936], pp. 219-223.
- BOHANNAN, P., « Some principles of exchange and investment among the Tiv », *American Anthropologist*, 57, 1955, pp. 60-70.
- BOURDIEU, P., *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de Trois études d'ethnologie kabyle*, Paris, Genève, Droz, 1972 ; *La Distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Minuit, 1979.
- BRAUDEL, F., *Les Jeux de l'échange*, Paris, Armand Colin, 1979.
- BRECKENRIDGE, C., « The subject of objects : the making of a colonial high culture », non publié, 1984.
- CAMPBELL, S. F., « Kula in Vakuta : the mechanics of Keda », in J. W. Leach et E. Leach (eds), *The Kula New Perspectives in Massim Exchange*, 1983, Cambridge, CUP, pp. 201-227.
- CASSADY, Jr., R., *Exchange by Private Treaty*, Austin, University of Texas Bureau of Business Research, 1974.
- CASSANELLI, L. V., « Qat : changes in the production and consumption of a quasilegal commodity in northeast Africa », in A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things*, Cambridge, CUP, 1986, pp. 236-260.
- CHAPMAN, A., « Barter as a universal mode of exchange », *L'Homme*, 20 (3), pp. 33-83, juillet-septembre 1980.
- COCHRANE, G., *Big Men and Cargo Cults*, Oxford, Clarendon Press, 1970.
- COHN, B. S., « Cloth, clothes, and colonialism : India in the nineteenth century », in A. B. Weiner et J. Schneider (eds), *Cloth and Human Experience*, Washington, Smithsonian, 1989.
- COLLINS, R., *The Credential Society : a Historical Sociology of Education and Stratification*, New York, Academic Press, 1979.

- CURTIN, P., *Cross-Cultural Trade in World History*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.
- DALTON, G., « The impact of colonization on aboriginal economics in stateless societies », in G. Dalton (ed.), *Research in Economic Anthropology*, 1, Greenwood, Conn., JAI Press, 1978, pp. 131-84.
- DAMON, E. H., « What moves the kula : opening and closing gifts on Woodlark island », in J. W. Leach et E. Leach (eds), *The Kula : New Perspectives on Massim Exchange*, 1983, Cambridge, CUP, pp. 309-342.
- Davenport, W., « Two kinds of value in the Eastern Solomon Islands », in A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things*, Cambridge, CUP, 1986, pp. 95-108.
- DIES, E. J., *The Wheat Pit*, Chicago, Argyle Press, 1925 ; *The Plunger : a Tale of the Wheat Pit*, New York, Arno Press, 1975 [1929].
- DIMAGGIO, P., « Cultural entrepreneurship in nineteenth-century Boston : the creation of an organizational base for high culture in America », *Media Culture and Society*, 4, pp. 33-50 et 303-322.
- Douglas, M., « Primitive rationing : a study in controlled exchange », in R. Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*, Londres, Tavistock, 1967, pp. 119-147.
- Douglas, M., et B. Isherwood, *The World of Goods*, New York, Basic Books, 1981.
- Dumont, L., « On value » (Radcliffe-Brown Lecture), *Proceedings of the British Academy* LXVI, Londres, Oxford University Press, 1980, pp. 207-241.
- EVANS-PRITCHARD, E. E., *Witchcraft, Oracles and Magic among the Azande*, Oxford, Clarendon Press, 1937.
- FIRTH, R., « Magnitudes and values in Kula exchange », in J. W. Leach et E. Leach (eds), *The Kula : New Perspectives in Massim Exchange*, Cambridge, CUP, 1983, pp. 89-102.
- GEARY, P., « Sacred commodities : the circulation of medieval relics », in A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things*, Cambridge, CUP, 1986, pp. 169-194.
- GEERTZ, C., « Suq : the bazaar economy in Sefrou », in C. Geertz, H. Geertz et L. Rosen, *Meaning and Order in Moroccan Society*, Cambridge, CUP, 1979, pp. 123-310 ; « Ports of trade in nineteenth-century Bali », in G. Dalton (ed.), *Research in Economic Anthropology*, 5, Greenwich, Conn., JAI Press, 1980 [1943].
- GELL, A., « Newcomers to the world of goods : consumption among the Muria Gonds », in A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things*, Cambridge, CUP, 1986, pp. 110-140.
- GLUCKMAN, M., « Essays on Lozi land and royal property », in G. Dalton (ed.), *Research in Economic Anthropology*, 5, Greenwich, Conn., JAI Press, 1983 [1943], pp. 1-94.

- GOLDTHWAITE, R., « The empire of things : consumer culture in Italy », communication présentée à l'atelier d'ethnohistoire de l'université de Pennsylvanie, 10 novembre 1983.
- GRABURN, N. H. (ed.), *Ethnic and Tourist Art*, Berkeley, University of California Press, 1976.
- GRAY, J. N., « Lamb auctions on the borders », *European Journal of Sociology*, 25 (1), 1976, pp. 59-82.
- GREGORY, C. A., *Gifts and Commodities*, Londres, Academic Press, 1982.
- GUDEMAN, S., « Rice and sugar in Panama : local models of change », communication présentée à l'atelier d'ethnohistoire de l'université de Pennsylvanie, 6 octobre 1983.
- HART, K., « On commoditization », in Ether Goody (ed.), *From Craft to Industry the Ethnography of Proto-Industrial Cloth Production*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.
- HEBDIGE, D., « Travelling light : one route into material culture », *RAIN (Royal Anthropological Institute News)*, 59, décembre 1983, pp. 11-13.
- HENCKEN, H., « How the Peabody Museum acquired the Mecklenburg Collection », *Symbols*, 2-3, Peabody Museum, Harvard University, Fall, 1981.
- HODGSON, M., *The Venture of Islam : Conscience and History in World Civilization*, 3 vol., Chicago, University of Chicago Press, 1974.
- HYDE, L., *The Gift : Imagination and the Erotic Life of Property*, New York, Random House, 1979.
- LEACH, E., « The kula : an alternative view », in J. W. Leach et E. Leach (eds), *The Kula : New Perspectives on Massim Exchange*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983, pp. 529-538.
- LEACH, J. W., et LEACH, E. (eds), *The Kula : New Perspectives on Massim Exchange*, Cambridge, CUP, 1983.
- LEARS, T. J., *No Place of Grace : Anti-Modernism and the Transformation of American Culture, 1880-1920*, New York, Pantheon, 1981.
- LOPEZ, R. S., *The Commercial Revolution of the Middle Ages 950-1350*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1971.
- MALINOWSKI, B., *Argonauts of the Western Pacific*, Londres, Routledge, 1922.
- MARCUS, G., « Spending : the Hunts, silver, and dynastic families in America », *European Journal of Sociology*, sous presse.
- MARRIOTT, M., « Caste-ranking and food transactions : a matrix analysis », in M. Singer et B. S. Cohn (eds), *Structure and Change in Indian Society*, Chicago, Aldine, 1968, pp. 133-171.

- MARX, K., « Introduction générale à la critique de l'économie-politique », in *Œuvres, Economie I*, Paris, Gallimard, La Pléiade, pp. 235-268, 1965a [ms. de 1857 : « Grûndrisse »] ; « Le Capital, L. I », *ibid.*, 1965b [1867], pp. 543-1408 ; *Capital*, vol. I, *A Critical Analysis of Capitalist Production*, Moscou, Progress Publishers, 1971.
- MAUSS, M., « Essai sur le don, forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », *Année sociologique*, seconde série, t. I, 1923, repris dans M. Mauss, *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, 1950, pp. 141-282.
- MEDICK, H., et D. SABEAN (eds), *Interest and Emotion. Essays on the Study of Family and Kinship*, Cambridge, Cambridge University Press, Paris, MSH, 1984.
- Miller, D. (ed.), « Things ain't what they used to be », numéro special de *RAIN (Royal Anthropological Institute News)*, 59 décembre 1983, pp. 5-7.
- MINTZ, Sidney W., « Time, sugar, and sweetness », *Marxist Perspectives*, 2 (4), hiver 1980, pp. 56-73.
- MUKERJI, C., *From Graven Images : Patterns of Modern Materialism*, New York, Columbia University Press, 1983.
- MUNN, N. D., « The spatiotemporal transformation of Gawa canoes », *Journal de la société des océanistes*, 33 (54-55), mars-juin 1977, pp. 39-53 ; « Gawan kula : spatiotemporal control and the symbolism of influence », in J. W. Leach et E. Leach (eds), *The Kula : New Perspectives on Massim Exchange*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983, pp. 277-308.
- NAPPI, C., *Commodity Market Controls : a Historical Review*, Lexington, Mass., Lexington Books, 1979.
- NEF, J., *Cultural Foundations of Industrial Civilization*, New York, Harper, 1958.
- PERLIN, F., « Proto-industrialisation and pre-colonial South Asia », *Past and Present*, 98, 1983, pp. 30-94.
- POWERS, M. J., *Getting Started in Commodity Futures Trading*, Columbia, Md., Inversor Publications, 1973.
- Price, J. A., « The silent trade », in G. Dalton (ed.), *Research in Economic Anthropology*, 3, Greenwich, Conn., JAI Press, 1980, pp. 75-96.
- REDDY, W. M., « The structure of a cultural crisis : thinking about cloth in France before and after the Revolution », in A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things*, Cambridge, CUP, 1986, pp. 261-284.
- RENFREW, C., « Varna and the emergence of wealth in prehistoric Europe », in A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things*, Cambridge CUP, 1986, pp. 141-168.

SAHLINS, M., *Stone Age Economies*, New York, Aldine, 1972 ; *Culture and Practical Reason*, Chicago, University of Chicago Press, 1976 ; *Historical Metaphors and Mythical Realities : Structure in the Early History of the Sandwich Islands Kingdom*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1981.

SCHMIDT, A., *The Concept of Nature in Marx*, Londres, NLB, 1971.

SCHUDSON, M., *Advertising, the Uneasy Persuasion : Its Dubious Impact on American Society*, New York, Basic Books, 1984.

SEDDON, D. (ed.), *Relations of Production : Marxist Approaches to Economic Anthropology*, Londres, Frank Cass, 1978.

SIMMEL, G., « Fashion », *American Journal of Sociology*, LXIJ/6, 1957, pp. 541-558 ; *Philosophie de l'argent*, Paris, PUP, 1987 [1900].

SOMBART, W., *Luxury and Capitalism*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1967.

SPOONER, B., « Weavers and dealers : the authenticity of an oriental carpet », in A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things*, Cambridge, CUP, 1986, pp. 195-234.

STRAFFA, P., *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, CUP, 1960.

STEWART, S., *On Longing : Narratives of the Miniature, the Gigantic, the Souvenir, the Collection*, Baltimore, John Hopkins University Press, 1984.

STRATHERN, A. J., « The kula in comparative perspective », in J. W. Leach et E. Leach (eds), *The Kula : New Perspectives on Massim Exchange*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983, pp. 73-88.

SWALLOW, D., « Production and control in the Indian garment export industry », in E. Goody, (ed.), *From Craft to Industry : the Ethnography of Proto-Industrial Cloth Production*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982, pp. 133-165.

TAMBIAH, S. J., « The buddhist saints of the forest and the cult of amulets », *Culture, Medicine et Psychiatry*, 9 (4), décembre 1985.

TAUSSIG, M. T., *The Devil and Commodity Fetishism in South America*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1980.

THIRSK, J., *Economic Policy and Projects*, Oxford, Clarendon Press, 1978.

THOMPSON, M., *Rubbish Theory*, Oxford, Oxford University Press, 1976.

UBEROI, J. P. S., *Politics of the Kula Ring*, Manchester, Manchester University Press, 1962.

WEBER, M., *L'Ethique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon 1967 [d'après l'édition allemande Tübingen, Mohr, 1947] ; « Class, status groups and parties », in W. G. Runciman (ed.), *Max Weber : Selections in Translations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, pp. 43-61.

WEINER, A. B., « A world of made is not a world of born : doing kula on Kiriwana », in J. W. Leach et E. Leach (eds), *The Kula : New Perspectives on Massim Exchange*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 147-170.

WOLF, E., *Europe and the People without History*, Berkeley, University of California Press, 1982.