



HAL
open science

Confiance et réseaux marchands au coeur de l'économie informelle

Pascale Trompette, Céline Cholez

► **To cite this version:**

Pascale Trompette, Céline Cholez. Confiance et réseaux marchands au coeur de l'économie informelle. Roulleau-Berger L.; Shiding L. Sociologies économiques française et chinoise, ENS Editions, pp.327-343, 2014, De l'Orient à l'Occident, 978-2-84788-537-8. hal-01612437

HAL Id: hal-01612437

<https://hal.science/hal-01612437>

Submitted on 6 Oct 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Titre : Confiance et réseaux marchands au cœur de l'économie informelle

Auteurs : Pascale Trompette et Céline Cholez

Introduction

Incertitude de l'échange, risque d'opportunisme et émergence de la coopération dans les transactions marchandes constituent un ensemble de questionnements majeurs de la littérature en sciences sociales consacrée à l'analyse du fonctionnement des marchés (Bernoux & Servet, 1997; Bidault, 1998; Mangematin & Thuderoy, 2003). La confiance, comme support d'organisation des transactions, y tient une place controversée : pour certains, la catégorie de la confiance constitue un leurre, au sens où elle masquerait des principes d'action interprétables dans le cadre d'une « pure » rationalité économique. Pour d'autres, elle est cette « institution invisible » qui devient le ciment indispensable à la résolution des tensions ou même « dilemmes » générés par des échanges incertains et l'un des fondements de la coopération (Cordonnier, 1997). En arrière-plan, c'est la question de l'échange marchand, indissociable de la référence à l'institution du marché concurrentiel, qui est discutée, que ce soit dans le cadre d'une représentation formelle et théorique ou à partir de l'analyse des échanges économiques au sein des sociétés de marché.

Dans ce chapitre, nous nous déplaçons vers des univers marchands qui ont encore été peu investigués sous l'angle de la confiance, notamment du fait de leur faible institutionnalisation. Nous proposons en effet d'analyser l'organisation des échanges entre petits producteurs et détaillants dans le contexte de marchés locaux connectant places rurales et urbaines de Madagascar. L'étude de ces circuits économiques appartenant à l'économie informelle nous situe dans des contextes de transaction particulièrement incertains, dans la mesure où ces filières s'organisent indépendamment de tout cadre réglementaire et administratif. Les échanges n'y sont jamais encadrés par des institutions formelles qui permettraient d'organiser et gérer les engagements, de définir les propriétés des produits échangés et les normes de qualité, de régler les différends en cas de litige. On ne trouve pas ici la fonction de tiers-garant que peut jouer l'appareil judiciaire pour contrôler l'application des règles et sanctionner les écarts. Et au-delà d'un appareillage juridique et administratif, les arrangements de gré à gré, l'engagement oral et la transaction en espèces dominent le jeu des échanges. Comment, dans un tel contexte, les participants parviennent-

ils à maintenir la fluidité des échanges ? Quels sont les moyens qu'ils mobilisent à l'appui du développement de relations de coopération ?

Une approche ethnographique des marchés informels locaux

L'analyse s'appuie sur une enquête qualitative réalisée dans le cadre d'un programme de recherche s'intéressant aux innovations visant les populations pauvres des pays émergents et parmi celles-ci à des initiatives destinées à soutenir l'activité économique des petits producteurs (Karnani, 2009; Simanis & Hart, 2006). Le travail empirique visait à comprendre la façon dont fonctionnent ces mondes de la petite production et des micro-réseaux marchands, dans la mesure où cette connaissance préalable est souvent absente dans la conception des dispositifs publics ou privés de soutien et « d'inclusion » des producteurs locaux aux marchés urbains. La recherche s'est donc consacrée à l'examen des rationalités économiques « indigènes » et des configurations relationnelles qui caractérisent ces circuits économiques (Dufy & Weber, 2007) : comment les acteurs s'associent et quelles sont les bases de leur coopération ? Comment « calculent-ils » et fixent les termes de l'échange ? Quelles sont les relations d'interdépendance et comment est gérée l'incertitude ou le désaccord ?

Le travail d'enquête à partir duquel sera développée l'analyse qui suit porte principalement sur deux filières d'activité qui prennent place entre la ville de Tamatave, sur la côte Est de Madagascar et les villages côtiers distants de cinq à cent km. La filière du poisson relie des pêcheurs des villages côtiers aux marchés urbains locaux. La filière de la batterie concerne la vente, la réparation et la recharge de batteries de voiture, batteries massivement utilisées pour le stockage et le transport de l'électricité dans les zones rurales non connectées au réseau national. L'ensemble du matériau (76 interviews, observations et films, documents) a été essentiellement collecté au cours de deux phases successives de terrain réalisées à deux ans d'intervalle (2009 – 2011). Parmi ces matériaux, 17 entretiens portent plus spécifiquement sur les filières poissons et batterie, 26 concernent plus largement la vie matérielle et économique des foyers touchant à d'autres filières (artisanat, agriculture, petit commerce type gargote, épicerie, etc.), 14 renvoient pour tout ou partie à des représentants d'institutions politiques administratives ou traditionnelles (leaders politiques, chefs traditionnels et religieux, représentants d'association), des porteurs de projets de lutte contre la pauvreté (membres du gouvernement, ONG), des acteurs de la micro-finance. Les interviews et les observations, incluant une série de photos et vidéos, ont été enregistrées, traduites et retranscrites avant d'être codées et traitées pour une analyse thématique à l'aide d'un logiciel de traitement de données qualitatives (Nvivo).

Dans les développements qui suivent, nous reviendrons tout d'abord sur la littérature consacrée à la problématique de la confiance dans les échanges marchands. Nous nous attacherons ensuite à situer les propriétés spécifiques des circuits économiques étudiés, qui ont trait à la fois à leur appartenance à l'économie informelle, mais aussi et plus largement à l'économie de survie et à la précarité des infrastructures. De là, nous examinerons différentes

formes « d'agencements sociotechniques marchands » (Callon, 1998) en mettant au centre de l'analyse les questions d'incertitudes, de négociation ou d'ajustement des termes de l'échange et de la confiance.

Confiance et échanges marchands

Le recours à la catégorie de la confiance pour raisonner l'incertitude des échanges marchands a donné lieu à d'importants débats théoriques, tant en économie (Kreps, 1990; Williamson, 1993) qu'en sociologie (Granovetter, 2000; Karpik, 1998; Luhmann, 2001). On peut même considérer que la question de la confiance active très fortement les paradigmes d'analyse de la relation marchande et les frontières entre les disciplines (Orléan, 1993). Un premier ensemble de travaux construit et raisonne la problématique de l'incertitude et de la confiance sur le plan théorique, à partir de modèles de l'action et de situations idéales-typiques. Un second ensemble de travaux nourrit la discussion à partir de travaux empiriques consacrés à différents types de relations marchandes, tels que le contrat de sous-traitance (Baudry, 1994), la relation d'emploi (Garnier, 1986; Paradeise & Porcher, 1991) la relation client-fournisseur (Neuville, 1997), les marchés de biens singuliers (Karpik, 1996), les partenariats en R&D (Estades, Joly, & Mangematin, 1996), les relations de coopération au sein des grandes organisations (Cihuelo, 2009), les districts industriels (Saglio, 1991), etc. Le questionnement central est cependant commun aux deux traditions : comment sortir de l'impasse que constitue un échange incertain, exposé au risque d'opportunisme des partenaires de la transaction ? Que l'on raisonne sur les « principes » d'action ou sur les « dispositifs » de confiance, il s'agit chaque fois d'explorer les moyens que mettent en œuvre ces partenaires pour faire advenir une issue qui leur soit favorable, voire mutuellement favorable (Cordonnier, 1997).

Le débat sur le rôle de la confiance dans les échanges marchands s'est déployé de façon dominante autour de l'opposition entre institution sociale et calcul économique en interrogeant le recours, nécessaire ou non, à des institutions « exogènes » à la stricte rationalité économique. Du côté des économistes notamment, on trouve des modèles dans lesquels la solution à l'échange incertain passe uniquement par le calcul (au sens mathématique du terme) : l'échange est risqué – exposé à l'opportunisme du partenaire motivé par la maximisation de son utilité – mais le risque peut être mesuré et donc intégré au calcul économique (Williamson, 1993). Dans le contexte le plus répandu d'échanges répétés, la dimension cumulative et temporelle de l'échange avec un ensemble de partenaires tendrait « naturellement » à optimiser le ratio risque/avantage par le biais de la constitution d'un capital réputationnel (Kreps, 1990). Dans cette lecture, le primat du calcul permet d'endogénéiser le principe d'action qui supporte l'engagement dans l'échange et de faire disparaître de l'analyse le recours à des institutions non économiques telles que le droit (le contrat), le réseau social ou la confiance, alors dénoncée comme « illusion ».

La critique de cette thèse est défendue tout autant par des économistes que par des sociologues, et en premier lieu à partir d'argumentations théoriques et formelles qui

remettent en cause certains présupposés implicites des raisonnements précédents¹ (Karpik, 1998; Orléan, 1993). Ces lectures établissent l'existence de mécanismes alternatifs, exogènes à la « pure » rationalité économique et d'ordre institutionnel : l'appartenance à la communauté², la pluralité des principes de jugement dans les transactions et l'omniprésence d'une confiance qui passe par une relation de délégation à des dispositifs de médiation personnels (réseau, signaux qualités) et impersonnels (label, normes, profession, etc.). La figure du réseau, associée à l'encastrement des échanges dans les relations interpersonnelles, devient centrale chez M. Granovetter (Granovetter, 1985) : le réseau permet à la fois de nourrir une information beaucoup plus complète sur l'identité du partenaire mais également, via la confiance, de faire l'économie d'arrangements institutionnels lourds³. Sur la base de travaux empiriques appréhendant une variété de relations marchandes, une vaste littérature en sociologie de la confiance a contribué à identifier et qualifier l'ensemble de ces dispositifs personnels ou impersonnels par lesquels les parties évaluent la fiabilité du partenaire ou la qualité du bien, sans pour autant réduire l'opération à un stricte calcul économique⁴ (Bernoux & Servet, 1997; Laufer & Orillard, 2000; Mangematin & Thuderoz, 2003).

Dans cette entreprise qui vise à rétablir l'importance de la confiance dans la réalisation des échanges marchands, on peut considérer qu'ont plutôt dominé jusqu'à présent des approches dans lesquelles la confiance est mobilisée dans une perspective quasi « fonctionnaliste ». La confiance est rapportée à des formes institutionnelles qui ont une existence stabilisée (réseau), voire réifiée dans des normes ou conventions (droit, labels, etc.) et ont vocation à réduire l'incertitude (Quéré, 2001). Même si on trouve ici des approches dynamiques attentives à la façon dont ces dispositifs de confiance sont construits, entretenus, mobilisés par les acteurs, ils sont souvent considérés comme précédant l'engagement dans la transaction avec une visée supplétive palliant au déficit de connaissance.

Sans nous départir totalement de cette perspective, nous voudrions envisager une autre grammaire de la confiance attentive à la dimension processuelle des échanges. Il s'agit de porter attention à l'expérience même de la confiance, aux moments « d'épreuve » et aux opérations de validation (autour de la qualité des biens et/ou de la fiabilité du partenaire), au déroulement des activités ordinaires et à la pluralité des médiations plus ou moins formalisées et stabilisées qui participent à l'accomplissement des transactions. Cette approche nous conduira à identifier des circuits économiques à la fois stabilisés sur la base de partenariats réguliers et simultanément ouverts à la flexibilité et à la multidimensionalité

¹ Hypothèse d'une « calculabilité généralisée » chez Williamson, lien entre réputation et appartenance à la communauté chez Orléan.

² Pour A. Orléan, la valeur du capital réputationnel pour l'acteur est indissociable de son attachement à la communauté de partenaires avec lesquels il échange. Elle ne peut donc être traitée comme exogène : « Ce qui est mis en gage, c'est l'ensemble des liens sociaux qu'a accumulés B et qui constituent son identité sociale. Ces liens sociaux (voisinage, parenté, métier, ...) parce qu'ils ne procèdent pas des valeurs économiques peuvent constituer un gage dont la valeur échappe à la spécularité stratégique ».

³ Pour autant, la confiance ne résout pas mécaniquement le risque d'opportunisme, et peut même aboutir au résultat contraire, c'est à dire que l'un des protagonistes l'utilise contre son partenaire, avec des gains bien supérieurs à ceux qu'il aurait obtenu sans le bénéfice de la confiance.

⁴ Au sens d'un calcul mathématique de la probabilité du risque rapportée à l'analyse coût/bénéfice de la transaction.

des échanges. Nous en viendrons à considérer l'importance des supports personnels et matériels d'intermédiation au sein des réseaux marchands. Nous verrons également que cette dimension processuelle s'accomplit à travers d'incessants arrangements entre les acteurs dans l'ajustement des termes de l'échange.

Les marchés informels locaux : quelles propriétés ?

L'étude que nous présentons ici porte sur deux filières ou circuits économiques spécifiques relevant de l'économie informelle : d'une part la filière des batteries de voiture destinées à l'éclairage, la télévision, et la recharge de piles ou téléphones portables et d'autre part la filière du poisson de mer et d'eau douce, pêché sur la côte Est de Madagascar et destiné soit à la consommation courante soit à la restauration professionnelle (tourisme et restaurants d'entreprise). Avant d'aller plus en avant dans la description du fonctionnement de ces marchés, il convient d'en préciser quelques propriétés qui permettent déjà d'en saisir les singularités.

En premier lieu, ces deux filières reposent sur de petits entrepreneurs locaux qui travaillent et produisent généralement à partir de l'unité familiale (seul, avec l'épouse ou le mari, parfois avec un enfant ou un parent). Leurs activités de fabrication ou de vente s'intègrent dans un schéma de pluriactivité qui peut combiner variablement de l'artisanat (bois, vannerie, couture), des services multiples (réparation mécanique, transport, chargement de batteries), du petit commerce local (gargote, épicerie), du travail salarié intermittent, etc. Dans les villages, l'activité de production s'inscrit au sein d'une économie paysanne dont l'orientation dominante est l'autoconsommation (riz, manioc mais aussi cultures maraîchères, petit élevage, fabrication du charbon de bois). Les priorités en termes de production sont souvent réajustées en fonction des nécessités de ces différentes activités.

Quelle que soit la filière, on constate que c'est l'offre, soumise à d'importants aléas qui « tire » le marché (disponibilité du produit, prix, volumes, etc.). Ainsi la vente de batteries d'occasions ou de téléphones portables est conditionnée par les arrivages plus ou moins clandestins de marchandises en provenance des marchés occidentaux. Dans les villages, la production marchande fluctue en fonction du temps de travail agricole et des besoins d'autoconsommation notamment. Elle est généralement intermittente, organisée sur le court-terme, « tirée » par des besoins monétaires limités ou ponctuels : satisfaire quelques dépenses courantes, faire face à une dépense d'écolage⁵, participer à une fête familiale, etc. font partie des obligations qui « forcent » la production et la vente à court terme sur les marchés urbains selon des rythmes et volumes indexés aux niveaux et délai de paiement.

⁵ « L'écolage » correspond aux frais liés à la prise en charge par les familles des coûts de fonctionnement (salaire d'un instituteur, matériel pédagogique) des écoles primaires et secondaires dans un contexte où l'Etat ne parvient pas à assumer l'ensemble des dépenses.

Les quantités en circulation sont donc relativement limitées. Pour les produits frais comme le poisson⁶, l'écoulement est en flux tendu : on ne stocke pas. Le poisson pêché est vendu sur le marché le jour même, au plus tard le lendemain matin. Les transactions monétaires se font toujours en espèces et se règlent généralement « au coup par coup », nous n'avons, pour ces marchés, observé aucun système de paiement « par avance » ou par forfait. Pourtant, les principaux partenaires de la transaction, souvent éloignés géographiquement, ne se rencontrent pas toujours. Dans la filière poisson, détaillants (collecteurs) et pêcheurs ne communiquent que par téléphone ou pas l'intermédiaires de carnets circulant dans les paniers de pêche. Dans la filière électrique, il est fréquent que la personne qui récupère la batterie chargée soit différente de celle qui l'a déposée (pour les villages très éloignés, ce peut être un taxi par exemple).

Aucun de ces marchés ou de ces filières n'est bien sûr réglementé : les produits qui circulent ne font l'objet d'aucune norme. Dans le cas des circuits de seconde main, comme la batterie, on peut distinguer les produits selon leur origine (les batteries européennes sont réputées meilleures que les batteries chinoises) mais sur la base de connaissances tacites. Leur principale caractéristique est donc d'échapper à toute sorte d'arrangement institutionnel : les accords se font de gré à gré, il n'y a aucun contrat ou support qui pourrait se constituer comme preuve ou épreuve en cas de litige.

Enfin, pour raisonner les formes de la confiance dans ces filières informelles, il nous semble nécessaire de prendre en compte, le fait que ces échanges se construisent dans des modes de vie qui routinisent l'absence de fiabilité et l'incertitude quant à la capacité des différents acteurs (institutionnels ou pas) à l'endiguer : la qualité des poissons est soumise à d'incontrôlables aléas climatiques, le réseau électrique ne fonctionne pas régulièrement, la batterie s'use prématurément...

C'est dans ce contexte qu'il peut être intéressant de questionner la problématique de la confiance : comment se résout la possibilité des transactions dans un contexte exposé à une grande variabilité des volumes et de la qualité, à de multiples aléas plus ou moins normalisés, à l'absence de tout recours possible à un tiers juridique ou administratif et à la dominante des échanges en espèce.

Des « partenaires-alliés » : de la famille à la communauté de sort

L'un des premiers ressorts des associations marchandes est la communauté sous toutes ses formes. Elle commence par la parenté, au point que les frontières entre l'économie familiale et le réseau marchand reliant le producteur au détaillant, le vendeur et le client final, se recouvrent très souvent. « *Traducteur* » : en fait, ces collecteurs⁷ là, ils ont des liens familiaux

⁶ Nous l'avons également constaté pour d'autres produits comme les pâtes fraîches.

⁷ Le terme de collecteur désigne les intermédiaires de marché qui achètent le poisson. Il existe des collecteurs-détaillants qui assurent la vente sur le marché final (généralement) mais aussi des « collecteurs ruraux » qui achètent les poissons dans leur village et les revendent ensuite à des collecteurs-détaillants avec lesquels il sont

avec tout le village du canal, (...) ils ont des familles qui leur donnent des faveurs, c'est pour cela qu'il est beaucoup plus difficile pour quelqu'un d'autre qui n'est pas originaire de là-bas » (Entretien avec un collecteur de poisson de Tamatave). « *Traducteur*: Ses clients, en fait, ce sont des gens qui le connaissent, de la famille ou des amis » (Entretien avec un petit rechargeur de batteries de voitures d'occasion, Tamatave).

Il n'est ainsi pas rare que les circuits économiques associent, au moins aux extrémités de la chaîne, des personnes d'une même famille et ce rôle des réseaux de parenté est d'autant plus étendu que l'unité de référence ne se réduit pas à la famille nucléaire mais renvoie au cercle familial élargi couvrant parfois une partie du village et ses environs (« tout le monde est plus ou moins parent »): « *Enquêteur*: - Et là qui sont ses fournisseurs? - son frère qui est pêcheur et aussi son beau-fils qui habite aussi dans le village » (Entretien avec un vendeur de poisson de Tamatave). Lorsqu'ils ne sont pas parents, les entrepreneurs mobilisent de façon privilégiée des relations de connaissance dans le choix de partenaires: « *Traducteur*: ils ont du passé avec le village, ils ont des camarades, ils ont des familles » (Entretien avec un collecteur de poisson de Tamatave). Sur ces circuits relativement courts, l'interconnaissance à l'échelle du village véhicule des informations sur l'identité des partenaires en même temps qu'elle entretient un certain contrôle social sur les pratiques. Un transporteur nous relate ainsi une cause possible de dispute avec un détaillant: quand un membre de la famille du collecteur [pêcheur] s'associe avec un autre transporteur et « met la glace ailleurs ».

Cette observation est au fond cohérente avec toute la tradition d'analyse de l'encastrement des relations économiques dans des relations personnelles (Granovetter, 2000; Grossetti, 2000; Lazega, 2004). Il n'est pas rare qu'un fils, une sœur ou un parent contribue à l'apport de ressources (acquérir une patente sur le marché, un premier équipement, etc), sous la forme de prêts familiaux ou d'achat direct, permettant à une personne de lancer son petit commerce. Ces relations familiales ou affinitaires se retrouvent ultérieurement dans l'organisation des réseaux relativement stabilisés entre producteurs, intermédiaires (les « collecteurs » ruraux) et vendeurs sur les marchés. Et elles sont aussi déterminantes dans la formation de la clientèle, qui bénéficiera au besoin de certaines facilités, telles que « faire crédit ».

Le lien entre association marchande et parenté précède généralement le développement d'un petit business familial, mais il peut aussi être activé sur un registre rhétorique ou quasi performatif comme dans cet exemple où une collecteuse de Tamatave écrit au pêcheur du village d'Andevorante (100km), avec lequel elle s'est associée: « *Traducteur*: « mon papa et maman, Salam », parce qu'elle considère comme sa maman et son papa les personnes ». De fait, certaines filières comme celle du poisson peuvent être plus exposées que d'autres à la relative concurrence entre les intermédiaires de marché. Il n'est pas rare que les collecteurs investissent financièrement (achat de filet de pêche, de glacières, voire de pirogue) auprès des pêcheurs pour espérer les fidéliser. On peut alors faire l'hypothèse qu'invoquer une « pseudo » relation de parenté permet de soutenir le développement d'un régime de

associés. Dans cet article nous parlerons de collecteurs pour parler indifféremment des intermédiaires ruraux ou urbains et de détaillants quand nous évoquerons les vendeurs au marché final.

confiance dans un cycle d'échanges à long terme, les collecteurs étant en permanence soumis au risque de rupture d'approvisionnement.

L'expression de la communauté dans la construction de la confiance ne se joue pas uniquement à travers les liens familiaux ou affinitaires mais également à travers la création d'enjeux communs. On pallie aux difficultés de transport des marchandises en utilisant le déplacement d'un des partenaires pour faire des courses. On pallie à l'absence momentanée de liquidité par de multiples petits emprunts et crédits réguliers et croisés entre parents mais aussi avec l'épicier ou la gargote locale. On pallie aux difficultés momentanées par des échanges de service. Ces différentes formes d'échange s'enchevêtrent en permanence avec les circuits marchands plus réguliers. « *Traducteur* : en fait, le *tsikalakalam-bola* veut dire ceci : quand vous êtes un épicier, j'achète du riz, auprès de toi par exemple, et demain j'achète encore du pétrole chez toi. Et quand j'achète du pétrole, je ne pars pas porter de l'argent, mais je vous demande de me faire crédit. Et demain, quand je n'ai pas encore payé le crédit, tu étais venue chez moi pour prêter une somme d'argent, qui est supérieure au crédit que j'ai demandé. Et le lendemain, ton fils était venu chez moi pour me prêter dix mille francs ! Et après demain, c'est ton mari ! Finalement, on voit le chevauchement de l'argent ! » (Focus groupe sur le thème de l'argent dans un village 10km de Tamatave).

Au fond, tout se passe comme si cet entremêlement de circuits réguliers entre alliés avec la multiplicité d'échanges de service opportunistes et aléatoires, entretenait une densité de (micro-)flux d'argent et de marchandises constituant un marqueur fort d'une « économie de la débrouille » à travers laquelle s'active en permanence le lien communautaire. Il n'est en effet pas exclu que certains prêts ne soient jamais honorés ou que l'équilibre des contreparties ne soit pas totalement respecté⁸. Mais on préfère effacer la dette plutôt que de réclamer à l'emprunteur, attitude qui pourrait manquer de « grandeur » et conduire au conflit : « *Traducteur* : il se peut que l'on me doive de l'argent. Il est toujours difficile d'aller à l'encontre de ces personnes et leur réclamer en face ce qu'ils nous doivent. Alors, par honte et pour éviter la perte de temps, mais surtout afin de préserver les liens amicaux et sociaux, je préfère oublier ce qu'ils me doivent » (Focus groupe sur le thème de l'argent dans un village à 10km de Tamatave). La confiance se tisse donc à partir d'obligations attachées aux liens de parenté, mais aussi de relations de proximité et d'une certaine communauté de sort.

De fait, au fil de l'enquête, les manifestations de défiance dans les discours se révéleront beaucoup plus fortement concentrées vers le monde de l'économie formelle. Attachée à des pouvoirs politiques instables, parfois traversés par des liens de clientélisme voire de corruption. L'administration et les services locaux n'apparaissent pas comme des acteurs fiables, et encore moins des institutions dont on peut attendre des ressources pour développer son activité. Les services publics locaux – notamment la fourniture d'électricité – sont souvent défaillants ; mais surtout, des variations incompréhensibles dans le montant des factures mensuelles à payer entretiennent le soupçon vis à vis de l'entreprise et des agents

⁸ A propos de ce proverbe, on nous explique : « *Parce qu'on veut tout régler les comptes alors que, le fils a prêté, le l'autre lui a rendu, à la fin on ne sait plus qui a donné qui à quoi et après il est peut-être mieux... d'oublier que de perdre la parenté* ».

qui font les relevés. Enfin, cette économie informelle, et plus encore de la débrouille, se tient assez radicalement à distance des banques qui n'offrent pas la même flexibilité que les arrangements « entre soi ». Même le micro-crédit est souvent associé à la menace d'une hypothèque des quelques biens que l'on possède. Alors que l'on a coutume de raisonner l'économie informelle comme le règne des relations népotiques et clientélistes, l'approche de ces marchés locaux nous livre au contraire une lecture inversée : le soupçon et la défiance dominant la sphère de l'économie formelle, là où la communauté de proximité et de sort se sédimente à partir de l'entremêlement des échanges marchands et sociaux.

Des dispositifs personnels et matériels stabilisés qui coordonnent une chaîne d'interdépendance

Tout au long des filières que nous étudions, se révèlent de fortes interdépendances entre les producteurs, les intermédiaires éventuels et les vendeurs au détail. Eloignés des places de marchés urbaines aux débouchés plus réguliers, souvent privés de moyens de transport rapides⁹, déconnectés des réseaux d'énergie, pêcheurs et petits rechargeurs d'appareils électriques (piles, téléphones) ont besoin d'alliés pour faire vivre leur activité que ce soit par la distribution de leurs produits ou par la fourniture de ressources essentielles comme la glace de conservation ou l'électricité. Mais comme nous l'avons vu plus haut, les détaillants eux-mêmes, par leur positionnement en bout de chaîne, sont soumis à un très grand nombre d'aléas tant sur plan des produits que de leur acheminement.

Pour réduire ces incertitudes, la circulation des marchandises entre les villages côtiers et le centre urbain de Tamatave repose sur un système très organisé qui relie les producteurs aux vendeurs urbains via les deux principaux intermédiaires que sont les « collecteurs » (ruraux et urbains) et les transporteurs. Si l'on suit par exemple la filière poisson, les transporteurs constituent un canal central vers lequel convergent dès le matin les multiples circuits d'approvisionnement en poisson de pêcheurs et collecteurs ruraux. Ces circuits divergeront à nouveau à partir de la gare routière ou du port vers les détaillants et marchés urbains. Les supports d'intermédiation au sein de ces circuits sont tout autant constitués de personnes que d'éléments matériels : les transporteurs récupèrent les denrées et l'argent, les paniers et glacières véhiculent les produits, informations et paiement en espèces qui leur sont attachés. Ces dispositifs constituent des courroies d'information voire de négociation essentielles entre les pêcheurs et les détaillants qui discutent des termes de l'échange par leur intermédiaire sans communiquer directement.

Au-delà de l'alliance pêcheur-collecteur décrite plus haut, la relation entre transporteurs et collecteurs est tout aussi fondamentale. Chaque collecteur a « son » transporteur et les négociations portent moins sur les prix que sur les volumes transportés, sur la place disponible. Centraux dans le flux des marchandises (glaces et poissons), les déplacements des

⁹ Un vendeur de pâtes fraîches effectue l'ensemble de ses livraisons en vélo ce qui limite ses capacités en terme d'offre, un pêcheur nous dit avoir préféré arrêter la vente de poissons aux villages avoisinants car il s'est épuisé du transport à pied.

transporteurs et des paniers viennent apporter par leur régularité une forme de sécurité au système d'échange. « *Traducteur*: Tous les chauffeurs sont des amis des collecteurs. (...) C'est un choix de collecteur de choisir telle ou telle coopérative comme partenaire pour pouvoir avoir une relation étroite et de la confiance pour éviter que le poisson ne soit pas pourri ». (Entretien avec un transporteur). Interdépendance, réseaux et échanges de service jouent de concert en permanence pour maintenir la fluidité des circuits : les collecteurs de poisson peuvent par exemple être mobilisés par les transporteurs pour apporter l'essence nécessaire au voyage retour, dont ils ont avancé le paiement.

Dans cette configuration, c'est l'ensemble du dispositif –bateaux, carnets et paniers (ou glacières) – qui contribue à l'établissement et au maintien de la confiance entre les partenaires. « *Traducteur*: La confiance, c'est une organisation avec le bateau (...) en fait, le carnet et tout cela, (...) avec toute cette organisation, ils ont confiance même si ce n'est pas leur famille, ils ont confiance parce que c'est bien organisé. » (Entretien collecteur Tamatave).

La filière poisson est relativement exemplaire de cette forte structuration sociotechnique des échanges. Mais ces constats peuvent s'étendre à d'autres filières comme la batterie. En amont du marché de détail urbain, l'approvisionnement en batteries d'occasion repose sur deux filières complètement informelles mais très organisées : l'importation illégale associée au commerce de voitures d'occasion en provenance des pays voisins et l'achat à bas prix de batteries détériorées auprès de conducteurs et de transporteurs locaux. Les deux flux sont complémentaires. Des « coups » d'importation reposant sur l'interconnaissance entre partenaires commerciaux bien identifiés permettent aux professionnels de constituer un stock important régulièrement¹⁰. Les conducteurs et les transporteurs représentent quant à eux un flux plus réduit d'opportunités, que le chauffeur se présente directement à l'atelier de réparation ou qu'il donne sa batterie à des petits démarcheurs en porte-à-porte qui jouent un rôle d'intermédiaire. Dans tous les cas, les modalités de la transaction (lieux, formes et rituels des échanges, modalités de calcul des prix et de formation des lots) reposent sur des règles connues et stables que peuvent énoncer chacun des acteurs. En aval, à la réputation des partenaires, s'ajoutent des dispositifs matériels de fiabilisation de la relation d'achat qui cadrent les échanges et donnent à voir une relative stabilité des agencements du marché. Dans les ateliers, les prix de vente et de recharge sont affichés, la vente est assortie d'une garantie de trois à six mois, la circulation des batteries à recharger est sécurisée par un système de ticket précisant la date, la puissance de l'appareil et le nom du client.

Régler les termes de l'échange: permanence des arrangements et ajustements au coeur des circuits économiques

Nous venons d'évoquer la manière dont bateaux et carnets assuraient la continuité nécessaire aux transactions. Au rythme de leur circulation, s'élaborent de multiples

¹⁰ Environ 8 fois par an pour des approvisionnements de 10 à 30 batteries par professionnel.

ajustements à la marge dont la répétition et la réciprocité soutiennent un équilibre à terme de l'échange.

Ces ajustements se manifestent à différents niveaux mais en premier lieu à travers la façon dont les gens règlent leurs transactions à l'intérieur de la filière. Suivons un vendeur de pâtes qui distribuent ses produits à des gargotes en bord de routes : l'approvisionnement des gargotes est très régulier (tous les jours ou deux jours), le petit producteur dispose donc d'un réseau de détaillants relativement stable qui lui passe commande très régulièrement. Les arrangements peuvent s'instaurer à de multiples niveaux : en premier lieu, assumer le coût de la commande (coût d'un appel téléphonique, qui n'est pas une somme modeste dans ces environnements) en appelant ses clients s'ils ne le font pas directement ; ensuite en différant le paiement des marchandises à l'après vente : « *Traducteur* : Les gens paient toujours en espèce. Certains ne paient que quand ils ont eux mêmes vendus la soupe : souvent il y retourne l'après-midi vers 17h pour récupérer l'argent. Il peut leur laisser une marge de 2 jours mais pas plus » (Entretien avec un fabricant de pâtes fraîches, village environnant Tamatave). Les limites de tels arrangements sont éprouvées en permanence dans le cours des transactions : le même producteur pourra alerter son client s'il abuse de sa tolérance : « Pour les mauvais payeurs : « *Traducteur* : il ne les ravitaille plus au titre de punition »¹¹. Ce rappel à l'équilibre des transactions sanctionne le maintien ou non du partenariat.

Au sein de la filière poisson, la régulation des transactions entre producteurs et vendeurs sur les marchés finaux révèle une réelle flexibilité des acteurs qui acceptent de réviser les termes de l'échange en fonction du cours du marché : prix de telle ou telle espèce, volumes et qualités envoyées. Ainsi, en fonction de la variation du prix de vente sur le marché final, le détaillant peut demander au pêcheur ou au collecteur rural de réviser son prix. Il peut lui demander de moduler, dans les prochains envois, la quantité de poissons parfois jugée insuffisante (par rapport au poids annoncé) ou au contraire trop importante (selon ses capacités d'investissement). Soulignons que l'ensemble de ces arrangements se déroule de gré à gré mais surtout qu'ils sont rarement instantanés : on reporte le nouveaux prix sur les transactions suivantes, ce qui ne constitue jamais une menace directe sur la transaction en cours. Ce processus engage d'une certaine façon un cycle d'ajustements dans lequel les deux parties seront amenées à éprouver régulièrement leur capacité à concéder une certaine perte immédiate au bénéfice de leur partenaire, dans l'espoir que celle-ci pourra être compensée par des bénéfices partagés sur des transactions futures.

De même, dans la filière batterie et plus généralement autour de la fourniture d'énergie, on rencontre ces formes structurelles d'arrangements. Les rechargeurs décrivent par exemple des résolutions différées des problèmes de qualité du chargement. Rares sont ceux qui testent sur place leur batterie au moment où ils viennent la reprendre. C'est surtout à l'usage que les clients découvrent si la batterie a été suffisamment chargée ou pas (qualité ex-post). Dans ce cas, que se passe-t-il ? « *Traducteur* : le client revient pour demander de faire

¹¹ Ce fabricant de pâtes estime à 2/10 le nombre de clients mauvais payeurs.

recharger. Il ne demande pas de dommage mais demande à ce que ce soit mieux chargé la fois suivante » (Entretien avec un petit rechargeur de batteries de voitures d'occasion, Tamatave). Les contraintes associées au transport de la batterie du village à Tamatave peuvent conduire à une déconnexion entre le dépôt de l'appareil pour rechargement (profiter du passage d'un taxi) et la capacité de paiement de son propriétaire. Il n'est alors pas rare que les batteries soient « déposées » chez le rechargeur et stockées (parfois un mois durant) en attendant une rentrée d'argent.

Cette structure des échanges qui incorpore des paiements différés, une flexibilité relative des termes des transactions et un partage des bénéfices à terme nous semble constitutive de la confiance à travers l'expérience que font les partenaires du jeu de réciprocité.

Conclusion

Les marchés de l'économie informelle se caractérisent par des contextes d'aléas et d'incertitude permanents. D'un côté, ces circuits économiques ne sont pas couverts par des régulations formelles à même d'encadrer et d'organiser les transactions, que ce soit sur des bases juridiques ou sous toute autre forme institutionnelle produisant des règles du jeu stabilisées *via* l'existence d'un tiers garant. De l'autre, ils sont plus que d'autres exposés à la précarité d'accès aux ressources (matières premières, apport financier, développement technique, etc.) et donc à la concurrence potentielle pour des ressources rares. Dans un tel contexte, la question de l'émergence de réseaux économiques stabilisés et organisés devient une énigme au sein de laquelle la confiance est un enjeu clé.

La perspective d'analyse que nous avons adoptée consistait à interroger la confiance en étant attentif à la dimension processuelle des échanges dans le cours ordinaire des interactions au sein des circuits économiques. L'observation a révélé toutes sortes de phénomènes dans lesquels la confiance surgit davantage comme un pari assumé que comme un risque calculé. Elle renvoie tout d'abord à une série de médiations d'ordre communautaire et institutionnel qui participent à l'accomplissement des transactions. La référence plus ou moins explicite à des liens communautaires (parenté, proximité) et aux systèmes d'obligations qui leur sont propres s'inscrit plus largement dans l'appartenance commune à un univers dans lequel la débrouille, l'arrangement permanent avec l'absence de ressources mais aussi la défiance envers les institutions formelles constituent des enjeux partagés. Au sein des filières, la gestion des aléas et contraintes (variations de la production, transport, etc.) produit des relations d'interdépendance fortes qui sont gérées à partir de réseaux sociotechniques structurés par des éléments matériels (paniers et carnet) et des organisations intermédiaires (transport). Ces dispositifs de confiance ne sont cependant que transitoires et orientent continuellement vers des moments d'épreuve dans lesquels le problème de l'incertitude n'est jamais totalement résolu. Il faut alors entrer dans la dynamique propre de l'échange, qui incorpore du paiement différé, des micro-ajustements des termes de l'échange, de la flexibilité des partenaires pour comprendre l'émergence d'alliances stabilisées. Comme dans l'échange social (Blau, 1964), la confiance, par laquelle est déléguée au partenaire un certain

pouvoir dans l'échange, accompagne le pari d'une réciprocité à terme, ouverte à la multidimensionalité des transactions : tout ce qui circule n'est pas totalement spécifié *a priori*, mais la réciprocité à terme est la condition même du maintien de l'alliance. La quête d'équilibre des intérêts ne se confond jamais avec une stricte et immédiate commensurabilité mais assure régulièrement que les partenaires respectent ce jeu de la réciprocité.

Dans cette perspective, on peut s'interroger sur la rencontre de ces formes de régulations locales des marchés avec les initiatives récemment apparues fondées sur l'utilisation de nouvelles technologies de la communication pour informer quasiment en temps réel les petits producteurs sur les prix de marché sur les places urbaines locales et nationales. Basées sur une hypothèse de déséquilibre d'intérêts entre producteurs et intermédiaires de marché, elle se propose d'augmenter leur pouvoir de négociation grâce à ces informations. Nos observations, mettant en avant à la fois la complexité des relations entre les partenaires et la pluralité des arrangements et des formes de réciprocité, engage véritablement à étudier la manière dont ces dispositifs peuvent concrètement s'intégrer dans les marchés informels.

- Baudry, B. (1994), "De la confiance dans les relations de sous-traitance", *Sociologie du travail*, Vol. 36 No. 1, pp. 43-61.
- Bernoux, P. and Servet, J.-M. (1997), "La construction sociale de la confiance", in Société, F. e. (Ed.). Association d'Économie Financière, Paris.
- Bidault, F. (1998), "Comprendre la confiance: la nécessité d'une nouvelle problématique", *Economies et Sociétés*, Vol. 32 No. séries SG n°8-9, pp. 33-46.
- Blau, P. M. (1964), *Exchange and power in social life*, Wiley, New York.
- Callon, M. (1998), "The laws of the markets", in *The Sociological Review*. Blackwell Publishers, Oxford, pp. 278.
- Cihuelo, J. (2009), *La dynamique sociale de la confiance au coeur du projet*, Harmattan, Paris.
- Cordonnier, L. (1997), *Coopération et réciprocité*, Presses universitaires de France, Paris.
- Dufy, C. and Weber, F. (2007), *Ethnographie économique*, La Découverte, Paris.
- Estades, J., Joly, P.-B. and Mangematin, V. (1996), "Dynamique des relations industrielles dans les laboratoires d'un grand organisme public de recherche: coordination, apprentissage, réputation et confiance. Les scientifiques au travail et l'évaluation du travail scientifique", *Sociologie du travail*, Vol. 38 No. 3, pp. 391-407.
- Garnier, O. (1986), "La théorie néo-classique face au contrat de travail : de la "main invisible" à la poignée de main invisible", in Salais, R. and Thévenot, L. (Eds.), *Le travail : marché, règles, conventions*. Economica, Paris, pp. 313-331.
- Granovetter, M. (1985), "Economic action and social structure : The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91 No. 3, pp. 481-510.
- Granovetter, M. (2000), *Le marché autrement*, Desclée de Brouwer, Paris.
- Grossetti, M. (2000), "Les effets de proximité spatiale dans les relations entre organisations: une question d'encastrement", *Espace et Sociétés* No. 101-102.
- Karnani, A. (2009), "Romanticising the poor harms the poor", *Journal of International Development*, Vol. 21 No. 1, pp. 76-86.
- Karpik, L. (1996), "Dispositifs de confiance et engagements crédibles", *Sociologie du travail*, Vol. 38 No. 4, pp. 527-550.
- Karpik, L. (1998), "La confiance: réalité ou illusion? Examen critique d'une thèse de Williamson", *Revue Economique*, pp. 1043-1056.

- Kreps, D. M. (1990), "Corporate culture and economic theory", *Perspectives on positive political economy*, Vol. 90, pp. 109-110.
- Laufer, R. and Orillard, M. (2000), *La confiance en question*, Editions L'Harmattan.
- Lazega, E. (2004), "Conflits d'intérêts dans les cabinets américains d'avocats d'affaires: concurrence et auto-régulation", *Sociologie du travail*, Vol. 38 No. 2.
- Luhmann, N. (2001), "Confiance et familiarité", *Réseaux* No. 4, pp. 15-35.
- Mangematin, V. and Thuderoz, C. (2003), "Des mondes de confiance", in. CNRS, Paris.
- Neuville, J.-P. (1997), "La stratégie de la confiance. Le partenariat industriel observé depuis le fournisseur", *Sociologie du travail*, Vol. 39 No. 3, pp. 297-319.
- Orléan, A. (1993), "La théorie économique de la confiance et ses limites", *Journal of Law and Economics*, Vol. 36, pp. 453-486.
- Paradeise, C. and Porcher, P. (1991), "Le contrat ou la confiance dans la relation salariale", *Travail et emploi*, Vol. 50, pp. 5-13.
- Quéré, L. (2001), "La structure cognitive et normative de la confiance.", *Réseaux*, Vol. 19 No. 108, pp. 127-152.
- Saglio, J. (1991), "Echange social et identité collective dans les systèmes industriels", *Sociologie du travail*, Vol. 33 No. 4, pp. 529-544.
- Simanis, E. and Hart, S. (2006), "Expanding Possibilities at the Base of the Pyramid", *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, Vol. 1 No. 1, pp. 43-51.
- Williamson, O. E. (1993), "Calculativeness, trust, and economic organization", *Journal of Law and Economics*, Vol. 36, pp. 453.