

MINISTERE DE LA CULTURE  
ET DE LA COMMUNICATION

Direction du Patrimoine  
Ethnologique

LE PECHEUR RENCONTRE

L'ECONOMIE

Février 1989

Paul JORION



## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Avertissement

"A l'intérieur du cadre d'une théorie de l'action, la science économique n'est définie qu'en tant qu'elle est une des branches des sciences sociales: la science qui étudie les conséquences de l'action économique rationnelle. Une fois reconnu que la science économique est une discipline abstraite, et qu'elle ne réclame pas le monopole du savoir portant sur la société, la sociologie peut émerger en tant que discipline qui étudie les conséquences de l'action non-rationnelle et de l'action orientée vers des finalités autres qu'économiques, discipline qui tient compte de l'orientation normative de l'action et qui du coup resitue la science économique au sein d'une théorie de l'action volontariste". Simon Clarke, 1982.

Le texte que l'on va lire s'intitule Le pêcheur rencontre l'économie et non, comme initialement prévu, Structure de la consommation des ménages dans la pêche artisanale. Je pourrais sans sourciller prétendre qu'il s'agit là d'un titre plus élégant pour le même objet; ma mauvaise foi serait cependant patente.

Il est normal sans doute qu'un objet d'étude se redéfinisse au fur et à mesure qu'on s'en rapproche; deux redéfinitions successives - dont on pourra lire les péripéties dans le texte lui-même - ont eu lieu cette fois et il est impossible de les ignorer simplement, il faut s'en expliquer. Déplacement de l'accent de la consommation à la distribution puis de celle-ci aux fondements des catégories de l'analyse économique.

De la consommation à la distribution et aux conditions sociales de la production qui influent sur la distribution. Parce qu'il faut reconnaître (\*) que la "classe-moyenn-isation" de la consommation a bien eu lieu en France. Avec vingt ou trente ans de retard sur les Etats-Unis sans doute, mais elle a eu lieu. Et l'examen de la consommation des ménages de pêcheurs par lequel la présente recherche s'est effectivement inaugurée, a rapidement révélé que la structure de leur consommation n'avait plus, comme cela avait été le cas autrefois, aucune spécificité.

Pour découvrir aux ménages de pêcheurs une spécificité, il fallait remonter en aval, retourner aux conditions-mêmes des

-----

\*) cf "Hommes, femmes et l'intérêt supérieur du ménage à la petite pêche", Terrains, numéro consacré à la consommation, à paraître.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

disponibilités financières de ces ménages: aux conditions de la distribution des salaires et des profits, aux conditions du partage du surplus dégagé par l'économie entre les partenaires commerciaux: matelots, patrons-armateurs et mareyeurs. D'où l'émergence d'un objet remodelé.

Cet objet amena avec lui une déconvenue de taille: ni la science économique, ni l'anthropologie économique n'avaient à m'offrir les outils qui m'étaient nécessaires pour poursuivre. Le travail était largement à refaire, et devait porter aussi sur les fondements-mêmes de l'analyse économique. Ceci fut donc entrepris, et aboutit pour moi à une constatation douce au coeur de l'anthropologue: le pêcheur était mieux à même de comprendre l'économie que l'économiste ne l'était de comprendre la pêche. Si bien qu'il faut entendre en écho à "le pêcheur rencontre l'économie", "l'économiste rencontre la pêche", à savoir comme un os qui dépasse et dont la rencontre brutale peut blesser.

En fait, le déplacement d'objet qui parcourt la présente recherche peut se caractériser comme un glissement d'attention des qualités de l'objet à l'objet lui-même, ou encore, des accidents de l'objet à son essence. C'est dire que la méthode pour procéder ne constitue pas une innovation dans l'histoire de la recherche: il s'agit de rien moins que de la première méthode qui nous ait jamais été recommandée pour diriger la pensée: à savoir la méthode socratique. On pourra lire dans les pages qui suivent l'influence d'une tradition critique dont quelques noms-phares pour le XXème siècle sont ceux de Duhem, Adorno, Kojève et Bourdieu.

Les personnes qui m'ont entretenu de la pêche au cours des années sont si nombreuses que je ne pourrais envisager de mentionner leur nom à chacune. J'ai à coeur de rappeler cependant quelques noms, ceux de Cyriaque Atti Mama, Jean-Pierre Auxière, Maurice Benoish, le très regretté Jacob Black-Michaud, Mme Chellet-Chacun, Ned Coackley, Roger Cougot, Garba Guidiglo, Edouard Guyardeau, Charles Le Berre, Jean-Marie Le Huédé, Joseph Le Hyaric-Chuiton et Joseph Le Hyaric-Kermorvant, René le Draper, Jean-Yves Le Nezet, Jean-Michel et Raphaël Le Roux, Bernard Le Solleu, Pierre Mollo, Pierre Padelec, Henri et Raphaël Perron, Marina Raïs. Ceux qui n'apparaissent pas dans cette courte liste voudront bien m'en pardonner: il s'agit d'un simple oubli.

J'ajoute que je n'aurais jamais eu la témérité de penser pouvoir contribuer valablement à une réflexion sur les fondements de l'analyse économique s'il n'y avait eu au fil des années tant de conversations avec Chris Gregory.

Je remercie la Direction du Patrimoine Ethnologique du

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

Ministère de la Culture et de la Communication de s'être aventurée dans les eaux poisonneuses mais remplies d'écueils de l'économie, en me permettant de me consacrer durant neuf mois à cette passionnante enquête.

Enfin, je remercie la Fédération Régionale pour la Culture Maritime, dont la contribution à notre connaissance de la culture associée au milieu de la pêche est reconnue internationalement, de m'avoir aussi chaleureusement accueilli.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

Tables des matières

I. L'économie des pêches artisanales	4
II. Bateaux et ménages	6-10
III. Le métier de la mer	11-19
IV. Femmes et hommes	20-24
V. Représentations de l'économique	25-28
VI. La science économique	29-35
VII. La vente du poisson	36-55
VIII. La loi de l'offre et de la demande	56-64
IX. Perspectives de lecture de l'économique	65-67
X. La détermination de l'économique par le social	68-80
XI. Le prix du poisson	81-90
XII. Les accords sur les prix	91-97
XIII. Antagonismes et solidarités	98-104
XIV. Le partage du surplus	105-118
XV. Les statuts réciproques	119-125
XVI. Le mécanisme de la formation des prix	126-140
XVII. Conclusion	141-143

## I. L'économie des pêches artisanales

"Longtemps, un idéal d'objectivité issu des sciences physiques a dominé et divisé les sciences. Une science, pour être digne de ce titre, devait 'définir son objet', déterminer les variables en fonction desquelles les comportements observés pourraient être expliqués, voire prévus. Aujourd'hui, une nouvelle conception de l'objectivité scientifique' est en train de naître, qui met en lumière le caractère complémentaire et non contradictoire des sciences expérimentales, qui créent et manipulent leurs objets, et des sciences narratives, qui ont pour problème les histoires qui se construisent en créant leur propre sens."

I. Prigogine et I. Stengers. Entre le temps et l'éternité, 1988.

Mes compagnons de voyage m'avaient abandonné pour quelques jours au motel d'Elmina sur le littoral ghanéen, et plutôt que de poursuivre la lecture de Proust à laquelle ils me croyaient condamné, je m'aventurai le long de la côte rocheuse à la recherche d'un campement de pêcheurs. Je n'eus pas très loin à aller, à deux cents mètres à peine se trouvait un hameau de paillettes en palmes de cocotiers tressées où des femmes fumaient le poisson sur des fours faits de barrils de fioul déroulés à grands renforts de coups de maillet. On me conduisit selon la coutume auprès du doyen qui se trouvait battre le carton avec des jeunes gens. Quand se furent terminées les présentations d'usage, il m'apprit que tous étaient pêcheurs "Kéta", originaires d'Anlogan, à plusieurs centaines de kilomètres plus à l'Est et non loin de la frontière togolaise. Il m'apprit aussi qu'il avait été lui-même fonctionnaire des pêches et qu'il en connaissait un bout sur la question.

Nous nous revîmes plusieurs fois dans les jours qui suivirent. Nous parlions de la pêche et des migrations nombreuses des pêcheurs Kéta qui les conduisent quelquefois jusqu'aux confins de la Sierra Leone, où j'en avais rencontré en effet quelques semaines auparavant: pauvres forçats de la senne de plage sans grand espoir de retour. Il m'annonça bientôt qu'il pouvait me révéler un secret: tout au long de ces années, il avait réfléchi aux raisons profondes des difficultés de la pêche piroguière au Ghana et aujourd'hui, il les connaissait. Je compris que l'exposé promis méritait un décor plus approprié à la

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### L'économie des pêches artisanales

révélation d'un savoir inédit et je l'invitai pour le lendemain à prendre un verre à la terrasse de l'Elmina Motel.

Tandis qu'en fond sonore Alpha Blondy adjurait très judicieusement le peuple américain de faire connaître aux partisans de l'apartheid, le sort qu'il avait réservé autrefois aux Nazis, le vieil homme entreprit de me transmettre la teneur de ses conclusions et il se mit à me décrire en détail le système "à la part", ce système de partage des recettes pratiqué à la petite pêche, où chacun se voit allouer un certain nombre de parts déterminé par sa contribution à l'effort commun: autant pour qui fait partie de l'équipage, autant pour qui possède la pirogue, autant pour le propriétaire du moteur ou des filets, et ainsi de suite. Voilà quelles étaient - dans ce système infâmes causes profondes de la déchéance de la pêche au Ghana.

Les faits qu'il croyait me révéler ne m'apprenaient hélas rien car j'avais collationné les détails de ces diverses proportions depuis plusieurs années, et ce qu'il ignorait en sus, c'était que les mêmes pratiques se rencontrent non seulement sur la côte africaine de Nouadhibou en Mauritanie à Pointe-Noire au Congo, mais aussi de Saint Jean de Terre-Neuve jusqu'aux rives du Bosphore, et, à ma connaissance, à peu près partout dans le monde où se pratique une pêche artisanale.

Non, les malheurs du Ghana ne pouvaient pas provenir de là et mon vieil homme avait pris pour des conditions particulières un des traits communs de la pêche à l'échelle de la planète. Il pouvait se rassurer, car il n'était pas seul: combien d'anthropologues qui étudièrent trois kilomètres de côte n'ont-ils pas attribués les caractéristiques du système à la part, qui, à l'âme africaine, qui, à l'esprit du protestantisme voire au fier tempérament des indigènes des îles Orcades !

La petite pêche pourrait apparaître en effet comme l'ultime refuge des partisans d'un déterminisme naïf de l'économique par la rencontre de l'écologique et de technologies nécessairement limitées dans l'éventail de leurs manifestations. De la même manière que certains voient dans le système à la part l'expression d'un esprit national ou même tribal, d'autres y voient à l'envi la manifestation d'une survivance de l'économie féodale, l'expression d'une transition vers le capitalisme ou, contraints par les faits, forcés d'admettre qu'il s'agit là d'un système florissant dans la société capitaliste et loin d'y lancer ses derniers feux.

L'analyste des pêches se voit alors coincé entre deux perspectives théoriques peu alléchantes: invoquer l'existence de

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
L'économie des pêches artisanales

déterminismes particuliers dont l'action est démentie par les faits ou bien celle d'un déterminisme unique dont la perspective "monolithique" apparaît nécessairement surannée. C'est ce choix impossible qui explique sans doute l'inexistence d'une quelconque théorisation globale de la micro-économie des pêches artisanales, et la supposition concomitante qu'il doit sans doute en être là comme ailleurs, à savoir que la science économique générale rend compte des faits, et que l'on peut toujours s'y reporter par défaut si la nécessité s'en fait sentir.

Ce fut là mon point de départ et l'ouvrage que l'on a sous les yeux peut se lire comme une tentative personnelle de réconcilier contre vents et marées - expression appropriée en la circonstance - ce que j'ai pu apprendre au long de quinze années consacrées à l'économie de la pêche artisanale, ce que j'ai pu en apprendre en m'en entretenant avec des pêcheurs et en la pratiquant moi-même, et ce que les économistes en disent. Si dans cette aventure ces derniers en sortent étrillés, je le regrette pour eux, et je leur accorderai que mes conclusions ne portent que sur la petite pêche et sur elle seule et que la valeur de leurs théorisations demeure peut-être entière pour l'ensemble des autres domaines sur lesquels elles portent. J'ajoute cependant que si quelqu'autre analyste s'avisait de montrer que la science économique fait aussi pauvre figure dans d'autres domaines de son application, je n'en serais pas exagérément surpris.

Mon étonnement grandissant devant l'incapacité de la science économique à rendre compte des faits dont elle s'occupe n'a pas tellement pour origine le système particulier de rémunération que j'ai déjà évoqué, le système dit "à la part", que le fossé infranchissable existant entre ce que la science économique dit du mécanisme de la formation des prix à la pêche et ce que l'observateur peut constater. Les occasions avaient été nombreuses qui m'avaient conduit à ne pas faire confiance a priori à un scientifique sur la foi qu'il se dise tel, et j'en étais venu à faire mienne la pratique de, systématiquement, "refaire le calcul", lorsque l'on voulait trop maladroitement me faire prendre des vessies pour des lanternes. J'ai voulu continuer à croire à ce que Foucault appelait une certaine positivité de la science économique jusqu'à ce que la conclusion s'impose à moi que dans aucune discipline que j'ai pu fréquenter assiduellement, de la psychanalyse à l'intelligence artificielle, en passant par la logique et la linguistique, sans parler de l'anthropologie, que dans aucune de ces disciplines la théorie ne faillit aussi uniment et aussi ingénument à rendre compte des faits qu'elle considère les siens, et ceci, j'aimerais ajouter, dans une aussi totale impunité. Dans aucune discipline non plus, l'édifice théorique n'est à ce point construit autour de la

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
L'économie des pêches artisanales

préoccupation de se prémunir contre ce que Popper appelle "falsification", c'est-à-dire la mise à l'épreuve des faits.

On pourra dire que j'ai querelle avec les économistes mais je vois les choses autrement: pour moi ce sont eux qui ont querelle avec les faits économiques et dans la mesure où je m'occupe de ces derniers, ce sont bien les économistes qui ont querelle avec moi. Voilà comment l'on en vient à vouloir parler de l'économie de la petite pêche de manière générale. De cette pêche artisanale je ne sais pas tout: j'ai vu, j'ai pensé et j'ai lu. Je connais la façade atlantique française comme l'on dit, j'ai quelques connaissances sur le monde de la pêche britannique, et j'ai parcouru la côte africaine du Sierra Leone au Congo. Je suis donc loin d'avoir tout vu et si l'on me dit que j'ignore des faits capitaux portant sur les Iles Maldives, j'admettrai bien volontiers que j'ignore les faits des Iles Maldives et j'ajouterai que j'aimerais les connaître pour juger si oui ou non ils sont bien capitaux.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Bateaux et ménages

#### II. Bateaux et ménages

Il existe en France comme dans la plupart des pays industrialisés des règlements administratifs - d'ailleurs régulièrement actualisés - définissant très précisément ce qu'il convient d'entendre d'une part par "petite pêche" ou par "pêche artisanale" et d'autre part par "grande pêche" ou "pêche industrielle". La distinction n'opère toutefois pas une dichotomie authentique et l'on est obligé alors d'envisager un domaine hybride de "pêche semi-industrielle", intermédiaire entre les deux "grands". Pour ce qui m'occupe ici, admettons assez librement que je n'envisage pour la France que ces unités de pêche dont les embarcations font en général moins de 20 mètres, dont les équipages font en général moins de 10 hommes et sont rémunérés selon le système de métayage dit "à la part", dont les marées, les sorties en mer, sont en général de moins de dix jours, et dont les armateurs, les propriétaires (en titre sinon de fait), sont en général embarqués au titre de membre d'équipage et le plus souvent en qualité de patron. Les règlements administratifs font référence aussi à la jauge et à la puissance des moteurs. La jauge s'exprime à l'ancienne en tonneaux et mesure la capacité intérieure du bateau augmentée multiplicativement par divers indices relatifs à son équipement. La puissance des moteurs est dans le long terme une valeur peu fiable étant donnée son inflation constante: toujours plus puissant, pour aller et venir plus rapidement sur les lieux de pêche, et pour tracter des chaluts de plus en plus vastes.

En l'Afrique, la petite pêche s'identifie clairement à la pêche piroguière, celle qui se pratique à partir d'embarcations dont la partie centrale est monoxyle, constituée d'un tronc d'arbre creusé, complété éventuellement de francs-bords et de divers autres accessoires construits en planches. La petite pêche maritime en France s'est motorisée à partir d'embarcations jusque-là essentiellement à voiles, la petite pêche maritime africaine n'est que partiellement motorisée à l'aide de moteurs hors-bords, la principale source motrice étant encore souvent l'homme maniant une pagaie.

Mais il ne s'agit là que de caractères extérieurs, de ce que Hegel aurait appelé "les os"; ce qui m'intéresse davantage ici, c'est que, pour reprendre des catégories économiques élémentaires, la petite pêche est fondée sur le ménage alors que la pêche industrielle est fondée sur la firme. Mieux dit encore, la petite pêche est fondée sur une représentation subjective de l'économie alors que la grande pêche est fondée sur une représentation objective de l'économie. Je n'attribue pas bien

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Bateaux et ménages

entendu aux mots objectif et subjectif leur sens néo-kantien respectif de "référant à la Réalité-Objective" et "entâché de jugements de valeur" mais leur sens propre, soit respectivement "centré sur des objets" et "centré sur des sujets". La petite pêche se caractérise en effet dans ses représentations par son renvoi à des hommes appelés Pierre, Jacques ou Paul et à des embarcations appelées Karl Marx, Trois frères ou Pax Christi, la grande pêche, par son renvoi à des facteurs génériques appelés armement, commandement, quantités débarquées. Autrement dit, la petite pêche est essentiellement le domaine des individualités singulières, et la grande, celui des fonctions universelles.

Petite pêche fondée sur le ménage, sur l'entreprise familiale, où se retrouvent côte-à-côte pour un effort quotidien, un capitaliste à petite échelle (1), l'armateur embarqué, et des prolétaires d'un genre un peu particulier, l'équipage de matelots, métayers rémunérés au prorata du chiffre d'affaires, sans garantie aucune du versement d'un salaire. Sans garantie aucune d'une somme minimale qui viendra récompenser les efforts au bout du mois - du moins en principe. A chaque homme embarqué une "part d'équipage" (ou une fraction de part pour le mousse) et des fractions, des quarts de part, des demis parts, des doubles parts, selon la répartition des responsabilités à bord: patron, mécanicien, matelot. Et au propriétaire de l'embarcation, des engins de pêche, du moteur, une ou souvent l'ensemble des "parts du bateau". Aujourd'hui en Bretagne fonctionne en général le système dit "cinquante-cinquante", moitié pour l'équipage, moitié pour l'armement, une fois les frais généraux ("frais du total") soustraits du montant brut des ventes.

---

1) Autrefois en France, disons jusqu'aux années quarante, le patron-armateur pouvait être considéré comme étant à proprement parler un "capitaliste", puisque l'embarcation et son équipement lui appartenaient pleinement: il en avait réglé entièrement le montant, et le plus souvent en argent liquide. Aujourd'hui, le patron-armateur ne verse en général au départ qu'une proportion très modeste du prix de son bateau (les 10 % d'apport personnel statutaires s'il est membre d'un Groupement), le reste étant couvert par des prêts dont il paie les intérêts et rembourse le capital. On pourrait dire du coup qu'il "devient" capitaliste au cours de sa carrière étant de plus en plus authentiquement propriétaire de ses bateaux. Au départ, il est donc davantage entrepreneur au sens des économistes classiques que capitaliste: c'est lui qui rassemble en ses mains les facteurs de production, capital d'une part, force de travail de l'autre.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Bateaux et ménages

A la petite pêche, la combinaison optimale du point de vue du revenu, c'est celle du ménage: les hommes en mer et les femmes à terre, le père en mer avec ses fils encore célibataires, pas de système à la part qui tienne ici, tout l'argent qui rentre se retrouve dans la caisse commune: la bourse du ménage. Jusqu'à ce que le passage du temps conduise le père à sa retraite et que les frères perpétuent l'équipe en espérant le moment où pourra se reconstituer à partir de chacun d'eux, l'unité idéale. Le pseudo-Aristote écrivait que "l'Economique doit (...) avoir pour objet à la fois la fondation d'un ménage et la façon d'en assurer le fonctionnement" (Les Economiques, I, i, 9). C'est là une chose bien comprise à la pêche artisanale, jusque dans ce que Malthus appelait les "lois de la population", puisque nous (Delbos & Jorion 1984) avons pu montrer que dans l'île de Houat au début des années 1970, tout se passait comme si la taille des familles était stratégiquement définie par le désir d'avoir trois fils, soit, en comptant le père, la taille idéale d'un équipage pour un caseyeur, c'est-à-dire un bateau dont l'activité principale consiste à piéger dans des "casiers" appâtés, "boëtés", des gros crustacés: homard, crabe tourteau, araignée de mer, langouste, crevette bouquet (1984: 79).

Lorsque j'étais à Houat, en 1973 et 1974, lors de la première année j'avais constitué la liste de ceux dont on me disait qu'ils étaient de bons pêcheurs et j'avais enregistré à quel ensemble de qualités correspondait une telle étiquette, elle s'appliquait à ceux qui "avaient du pif", "savaient attendre", "avaient du pot" et "avaient de la résistance" (Jorion 1976, 1983: 75-81). Vers le milieu de la deuxième année j'avais recueilli suffisamment de données pour pouvoir établir la comptabilité complète d'une douzaine de bateaux. J'avais alors constaté une anomalie: le bateau de l'un des patrons dont on m'assurait qu'il était un "bon pêcheur" avait fait une performance très médiocre et se classait avant-dernier sur les douze, moins bien classé que certaines unités dont on disait pudiquement du patron qu'il "n'avait pas de chance".

Je découvrais à cette époque les travaux de Chayanov et je m'avisai alors de comparer le comparable avec le comparable, à savoir un nombre de producteurs avec un nombre de producteurs et un nombre de consommateurs avec un nombre de consommateurs. L'équipage qui m'avait semblé représenter une anomalie était composé de la manière suivante: le père, alors âgé de 47 ans, un fils de 18 ans, un autre de 17 ans, un autre enfin âgé de 14 ans. Les autres membres du ménage étaient la mère âgée de 51 ans et sa fille âgée de 22 ans. Il était clair que le bateau ne réalisait une performance médiocre qu'en raison de la faible technicité de son équipage dont deux représentants au moins pouvaient en effet

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Bateaux et ménages

être raisonnablement considérés comme mousses. Mais tout le profit de la pêche se retrouvait en fin de compte dans la même bourse. Le revenu annuel net obtenu par chacun des producteurs de ce bateau était de 23.800 Francs. Les deux meilleurs bateaux de ma liste obtenaient respectivement des revenus de 48.400 Francs et 50.200 Francs. Si l'on établissait cependant pour ces trois bateaux des indices de Chayanov rapportant le nombre de consommateurs au nombre de producteurs (chacun pondéré par l'âge), notre bateau obtenait une valeur d'indice de 1,53 et les deux meilleurs de la liste, respectivement, 2,78 et 2,68, reflétant l'un et l'autre la dépendance pour un seul bateau de trois ménages comptant chacun un nombre important d'enfants en bas âge.

Si l'on examinait alors, non plus le revenu par producteur mais celui par consommateur, on constatait que notre bateau rapportait 18.600 Francs par consommateur, et les deux meilleurs de ma liste, respectivement 17.400 Francs et 13.700 Francs. Cette fois notre bateau se classait au quatrième rang sur douze. Encore que, dans cette nouvelle perspective, les revenus obtenus par consommateur pour chacun des bateaux étaient à ce point regroupés qu'il paraissait possible de dire que tout se passait comme s'il existait une stratégie implicite pour les équipages visant - en dépit de toutes les variations de surface - à assurer à chaque consommateur de la petite communauté un niveau égal de consommation, soit la confirmation d'une des implications des hypothèses de Chayanov relatives à l'économie paysanne (cf. Jorion 1984).

La preuve paraissait faite que l'essence de la petite pêche est bien en effet le ménage, mais il existe pour cela d'autres faits concordants venus eux d'ailleurs. J'ai dû lire au fil des années une dizaine de rapports relatifs à la micro-économie de la pêche piroguière en Afrique, tous aboutissent à la même désespérante conclusion: la petite pêche en Afrique Occidentale est déficitaire. Voici un rapport parmi les plus sérieux que j'aie pu consulter, rédigé par Georg Walter-Dehnert à propos de la pêche à Tombo, Sierra Leone en 1981. Tombo est située sur la presque île montagneuse dite "The Colony" du fait qu'il s'agissait de la partie du pays qui jouissait authentiquement du statut de colonie. Tombo est une bourgade en matériaux provisoires serrée dans un vallon de forêt-galerie descendant vers la mer. Bien que la population se dise musulmane, les passages entre les maisons retentissent en permanence du bruit du tam-tam qui monte des "couvents" Bundu où les petites filles apprennent à devenir des femmes.

Walter-Dehnert a examiné deux types de pêche et il est

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Bateaux et ménages

parvenu chaque fois à la même conclusion désespérante: la pêche ne paie pas. Il constate par exemple que

"Comme pour la pêche au hareng (sardinelle), on ne peut envisager pour la pêche au "bunga" à Tombo qu'elle puisse opérer profitablement sous sa forme présente (...) Il est possible que la situation critique de la pêche motorisée soit mal connue en raison de l'absence de comptabilité et d'évaluation du chiffre d'affaires par les propriétaires de bateaux (...) Sauf si d'autres sources de revenus de l'économie familiale venaient à compenser les pertes, la pêche elle-même pourrait connaître le temps où il faudra que les propriétaires de bateaux interrompent leurs activités" (Walter-Dehnert 1981: 22-24).

Et ainsi tout au long de la côte africaine où des milliers de pêcheurs piroguiers mènent génération après génération la même activité non-rentable promise par les analystes à une faillite prochaine. Pourtant certains pêcheurs s'enrichissent et j'en ai connu un au Bénin qui avait pu au fil du temps s'acheter cocotiers et palmiers à huile et pouvait s'enorgueillir d'un petit troupeau de vaches. Alors comment cela est-il possible ? La réponse, le lecteur la devine: un patron-pêcheur africain ne représente pas une firme mais un ménage.

La raison pour laquelle toute pirogue africaine frôle la banqueroute de manière permanente, chacun peut vous la dire, mais personne ne veut en tirer les conclusions qui s'imposent: toute pirogue est en faillite parce que le patron-pêcheur vend par priorité son poisson à ses propres épouses et à celles de ses membres d'équipage, et qu'il leur vend à perte. Pourquoi fait-il cela ? Serait-ce comme le suggère Walter-Dehnert parce que la science comptable n'a pas encore atteint les rivages de la Nigritie ? Serait-ce parce que la rationalité économique - qui demanderait que le pêcheur vende à profit à d'autres femmes plutôt qu'à perte aux siennes propres - a épargné le Noir africain ? Non, c'est précisément parce qu'une pirogue n'est pas une firme mais un ménage. Que font les femmes du pêcheur à qui leur mari a vendu à perte ? Eh bien, figurez-vous qu'elles revendent à profit. Le même poisson frais peut être revendu aussitôt sur la plage par la femme du pêcheur à la marchande avec une augmentation qui peut être de moitié, ou bien, le poisson sera fumé et revendu plus tard avec une marge bénéficiaire dont le montant n'a rien à envier à ceux pratiqués en Europe.

Le ménage, lui, et heureusement dans la grande majorité des cas, n'est pas déficitaire. Le fait qu'il existe entre mari et femmes de constantes transactions monétaires, ne fait pas d'eux des firmes distinctes, comme ce serait sans doute le cas chez

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Bateaux et ménages

nous, il signifie simplement que de l'argent circule à l'intérieur des ménages. Et pas dans un seul sens d'ailleurs. Car lorsque le mari - qui, envisagé seul, fonctionne effectivement à perte - a besoin d'argent frais pour racheter selon l'occasion un moteur, un filet ou une embarcation, ce seront bien ses femmes qui lui avanceront l'argent nécessaire, sans réchigner et ... sans réclamer d'intérêt bien entendu, puisque tout cela se passe en famille.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le métier de la mer

III. Le métier de la mer

Des ménages, mais pas nécessairement pareils aux autres:

"Dans notre métier, la femme et l'homme ne vivent pas ensemble. Le pêcheur ne connaît pas ses enfants: les petits ça change tous les quinze jours, on les suit pas. Et quand on rentre, on a d'abord envie de se reposer. Le père rentre à la maison, et pour lui, c'est comme si les choses reprenaient leur cours normal. Mais ce n'est pas vrai: il est un intrus dans sa propre maison. C'est quand il n'est pas là que les choses suivent leur cours normal. Il décide de ce qu'on va regarder à la télé, mais les enfants ont leurs habitudes: il y a une émission qu'ils regardent toujours ce jour-là. Ils ne disent rien mais il y a un malaise. Il dit, "il est l'heure d'aller se coucher". Mais ce n'est pas à cette heure là que les enfants vont au lit quand il n'est pas là. Il est un intrus dans un ménage qui fonctionne bien quand il n'est pas là. Alors ce qui se passe, c'est qu'avant qu'il ne rentre, la mère dit aux enfants: "Vous ne dites rien, vous faites tout ce qu'il dit. S'il y a quelque chose qui ne va pas, vous ne lui répondez pas, vous venez me le dire à moi", et la femme et les enfants attendent que le père reparte pour que les choses rentrent dans l'ordre. C'est pas l'idéal. Parfois quand on comprend ça, on a envie d'arrêter, de trouver un métier à terre. Mais on a pas le choix."

C'est la voix nouée par le ressentiment qu'un pêcheur vous rapportera les propos d'un vacancier embarqué un beau jour du mois d'août: "Vous en avez de la chance de faire un métier comme celui-là ! Pensez que moi je passe cinq jours par semaine enfermé dans un bureau à Paris !". Ces cinq jours d'enfer, le pêcheur les échangerait volontiers contre son enfer à lui, pas la balade de l'été mais les déferlantes du mois de janvier, la mer qui brise à blanc, les creux de sept mètres, la vague qui recouvre le bateau, le couche et le laisse désespéré jusqu'à la prochaine embardée et les hommes emportés comme des bouchons dans l'eau qui fait deux degrés et qui se raccrochent à un filin, du moins ceux qui ont trouvé quelque chose à quoi s'accrocher.

"Et, malgré la vitesse accrue, le gouvernail demeurait impuissant, le navire continuait d'abattre. Les lames, qui maintenant l'attaquaient de flanc, pilonnaient toute sa surface. Elles fusaient, plus hautes que les mâts de charge, et le Tenax s'encadrait d'immenses gerbes blanches, comme une épave devenue la cible d'une escadre (...)

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

Le métier de la mer

- Attention à celle-là...

Jaillie par le travers, une lame sourde déferlait en plein sur le spardeck et au plus mauvais moment, dans une abattée du navire. Le capitaine et le second s'étaient couchés sur la main courante. La trombe s'abattit comme un toit sur leur dos, sur leur nuque, en leur écrasant la poitrine contre la rampe. Puis l'élan irrésistible de l'eau en fuite les aspira. Le second céda, s'en allait; Rochard l'empoigna. De l'autre bras, il se nouait à la barre de fer. Quand la cataracte fut passée, il constata:

- Je vous l'avais bien dit, qu'on se ferait rincer !"

Roger Vercel, Au large de l'Eden, Albin Michel 1932  
(pp. 32-34).

Un bateau à la pêche a toujours dix mille bonnes raisons pour aller par le fond. N'en déplaise à la presse qui titre quelquefois - quand elle daigne en parler - sur un "chalutier qui coule sans raison apparente". Le vieux qu'un journaliste faisant son métier interroge alors sur le port se contente de hocher la tête et dit que "C'est un dur métier...", un métier qu'il faut faire, même si c'est le dernier. Les hommes le savent, les femmes aussi, qui prient pour que les hommes reviennent, même celles qui ne croient à rien.

FR3 nous présentait l'autre soir à Thalassa un reportage sur un chalutier-usine. On y voyait ce que je viens de dire; on voyait aussi le travail en bas: éviscération, filetage pendant que ça cognait dehors; on voyait enfin un jeune homme, à son premier voyage, téléphonant à sa mère: "Allo Maman, oui, c'est super !" Super, comme s'il avait choisi ! Parfois, par distraction, ou pour répondre à l'aimable pression des témoins qui l'entourent, l'ethnologue se surprend à poser la question super-idiote: "Pourquoi êtes-vous devenu pêcheur ?". Quand elle n'est pas banalement "J'ai commencé avec mon père...", la réponse est toujours la même et elle demande à ce que l'on baisse la voix et les yeux: "Je ne réussissais pas tellement à l'école...": même réponse de Pointe-Noire, Congo, où on me la fit effectivement à Cape Cod, Massachussetts, probablement.

Beaucoup de choses ont changé récemment à la petite pêche en Bretagne, dont l'une est précisément la disparition des équipages essentiellement familiaux. Sur ces embarcations comme les pinasses où l'équipage est de trois à cinq "bon'hommes", il était en effet envisageable qu'un bateau corresponde à un ménage. Pour la pêche à la sardine à la bolinche (filet tournant "encerclant") qui s'interrompt au début des années 1960 et où l'on était une dizaine à bord, il était bien entendu exclu qu'il en soit ainsi. De même pour ces "équipages" qui comprennent aujourd'hui deux

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le métier de la mer

bateaux pêchant au filet pélagique "en boeuf", c'est-à-dire tracté entre les deux chalutiers. Bien rares sont aujourd'hui les régions où les familles comptent suffisamment de fils - séparés seulement par quelques années - pour que l'on puisse penser armer un bateau sur la base du ménage.

Un pêcheur gavais m'a récemment reproché d'avoir présenté dans Pêcheurs de Houat (publié en 1983 mais portant sur un terrain effectué en 1973-74) l'équipage familial, dont les deux phases sont le père avec ses fils puis l'équipage de frères, comme la norme commune: il n'avait pas le souvenir que ce fut le cas à Port-Louis dont il est originaire. La littérature portant sur la petite pêche de part et d'autre de l'Atlantique-Nord, révèle cependant cette formule comme la norme, qu'il s'agisse de Terre-Neuve (Faris 1966) ou de la Suède (Loefgren 1972), avec cette précision toutefois qu'il s'agit de la norme dans le contexte villageois. Dans le contexte des ports urbains où se pratique la petite pêche, il était sans doute bien rare - même en imaginant que les familles comptent un nombre suffisant de fils - qu'ils se retrouvent tous à la pêche; c'est dans ce même contexte urbain que jouait essentiellement la règle qui faisait de la pêche un de ces métiers sous-qualifiés où se retrouvaient ceux qui rataient leurs études.

La famille nombreuse, c'est un fait bien connu, constitue une formule économique rentable essentiellement dans l'environnement rural où, comme nous le soulignons dans La transmission des savoirs, il existe toujours dans le processus de travail une "distance" suffisante entre les différents acteurs pour qu'il soit payant d'introduire entre eux un enfant - d'un âge variable selon les tâches - qui les déleste d'une partie de leur travail. Dans un environnement urbain il en va tout autrement.

Si l'on pense au cas de La Turballe en Loire-Atlantique dont Boursier (1981) a pu montrer que la plupart des pêcheurs artisans sont issus du milieu saulnier et paludier, il s'agit probablement d'un milieu familial semblable à celui que nous avons pu décrire pour Saint-Molf (à une dizaine de kilomètres de La Turballe). C'est-à-dire d'un milieu où la stratégie payante pour ce qui touche à la taille des ménages est celle du fils unique indispensable à la transmission du marais indivisible (d'où ces ménages se caractérisant par une série de filles et se terminant par un fils unique: la suite de filles nous avait frappée avant que nous ne notions que le fait significatif était au contraire l'achèvement de la famille à la naissance du fils... salvateur !).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le métier de la mer

Le fait est qu'à Houat en 1973, treize des dix-huit bateaux ayant trois ou quatre hommes d'équipage répondaient à la norme père/fils ou ensemble de frères, et que quatre des cinq bateaux restants avaient pour noyau une paire de beaux-frères. En 1981, il n'en restait plus que sept suivant la norme du ménage. Entretemps, le type de pêche pratiqué par les Houatais avait considérablement évolué puisque l'on comptait désormais vingt bateaux sur quarante à un ou deux hommes d'équipage contre huit sur vingt-six en 1973, le problème de la constitution de l'équipage s'évanouissant bien entendu lorsque le patron est seul à bord.

J'ai déjà signalé que le système à la part, ce contrat de métayage qui lie le patron-propriétaire du bateau à son équipage ne s'exerce authentiquement que lorsque la norme familiale n'est pas d'application: lorsque tous les membres d'équipage père et ses jeunes fils appartiennent au même ménage, les rentrées vont à la caisse commune, les fils ne recevant guère plus que de l'argent de poche, et lorsque les frères sont ensemble, le plus souvent l'on "s'arrange" aussi, à savoir que, le navire appartenant conjointement à la fratrie, chacun obtient une rétribution proportionnelle à ses besoins perçus: selon que l'on est marié ou célibataire et que l'on a des enfants ou non, le père retraité contribuant encore à définir les besoins respectifs.

La constitution des équipages où aucun lien de parenté proche ne lie patron et matelots se fait sur une base contractuelle classique dont le prototype est donc le système "cinquante/cinquante", à savoir qu'une fois les frais du total et les taxes de port retranchés du chiffre net des ventes, le reste est divisé par deux, une moitié dite "part du bateau" revenant au (ou aux) armateur(s) et l'autre, dite "part de l'équipage" revenant à celui-ci et étant divisée en autant de parts qu'il y a d'équipiers (avec certains aménagements).

Soit, et à titre d'exemple, le compte d'exploitation sur le premier semestre d'un chalutier-langoustinier gâvrais de 15,5 mètres.

Ventes brutes	100.0 %
Frais communs	26.2 %
(Ventes nettes)	73.8 % (100.0 %)
Equipage	42.5 % (57.5 %)
Armement	31.3 % (42.5 %)

Ici le partage n'est pas exactement 50% / 50% entre équipage et armement mais 57.5 % / 42.5 %; le patron ayant cependant droit

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le métier de la mer

a une part et demie d'équipage et le mécanicien à une part et un quart.

Les Frais Communs se ventilent sur les postes suivants (par ordre d'importance): gazoil, sécurité sociale: "Invalides", divers, Toran (système de guidage), vivres, taxes criée, radio et sondeur, allocations familiales, mutuelles, huile, glace, taxe de port.

Sur la part d'armement du patron, 56 % (soit 23.8 % des ventes nettes) ont été épongés pour ce semestre là en dépenses: achat de matériel de pêche, assurances, intérêts d'un prêt, entretien du bateau, divers.

Soit en définitive et dans ce cas précis, pour le patron-proprétaire, sur les ventes nettes:

$$42.5 \% + ( 1.5 \times ( 57.5 \% : 5.75 ) ) = 57.5 \%$$

et 42.5 % pour l'équipage moins le patron.

Et dans le cas plus commun dit "cinquante-cinquante":

$$50 \% + ( 1 \times ( 50 \% : 5 ) ) = 60 \%$$

J'ai évoqué plus haut l'existence de chiffres tout à fait comparables pour la pêche piroguière africaine, je crois qu'il est éclairant de les mentionner ici, et plus particulièrement du fait que la croyance survit - même parmi les spécialistes - que le partage des rentrées s'opère dans cette pêche sur une base arbitraire, voire fantaisiste.

Je prends le cas d'une pirogue motorisée (moteur hors-bord) dite "watcha" de 15 mètres faisant la pêche au filet tournant ou au filet maillant à sardinelles en 1986 (pêche pratiquée par les ethnies Fanté, Evé et Xwla au Libéria, Ghana, Togo, Bénin, Gabon et Congo).

1) Système cinquante / cinquante

Ventes brutes	100.0 %
Frais communs	9.0 %
(Ventes nettes)	91.0 % (100.0 %)
Equipage	45.5 % (50.0 %)
Armement	45.5 % (50.0 %)

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le métier de la mer

2) Système dit des quatre parts

Ventes brutes	100.0 %
Frais communs	9.0 %
(Ventes nettes)	91.0 % (100.0 %)
Equipage	49.7 % (54.6 %)
Armement	41.3 % (45.4 %)

3) Système dit des six parts

Ventes brutes	100.0 %
Frais communs	9.0 %
(Ventes nettes)	91.0 % (100.0 %)
Equipage	46.0 % (50.6 %)
Armement	45.0 % (49.4 %)

Les frais communs comprennent le fioul (mélange deux temps), les vivres et diverses primes (de 2 à 2.5 % des ventes brutes pour divers "spécialistes" embarqués). Pour une embarcation de ce type, qui contient douze hommes, on compte environ vingt membres d'équipage, comprenant par exemple, outre les membres embarqués effectivement, cinq membres de rechange et trois "retraités", généralement anciens patrons, plus une part d'équipage allant à l'équipe des ramendeurs qui réparent sur la plage les filets déchirés (retraités, malades, invalides).

Dans le cas du système "cinquante / cinquante", le calcul est simple. Dans les cas dits "quatre" et "six parts", le calcul est plus compliqué: le patron aura droit à 35 % des ventes nettes, à quoi s'ajouteront quatre ou six parts des 65 % restant. Soit dans le cas de 21 membres d'équipage,

$$(65 \% : (21 + 4)) \times 4$$

ou  $(65 \% : (21 + 6)) \times 6,$

plus une part en tant que membre d'équipage.

Donc, sur les ventes nettes, le patron-propriétaire recevra

1) Système cinquante / cinquante

$$50 \% + 2.5 \% + (50 \% : 21) = 54.9 \%$$

2) Système des quatre parts

$$35 \% + 2.5 \% + ((65 \% : 25) \times (4 + 1)) = 50.5 \%$$

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le métier de la mer

#### 3) Système des six parts

$$35 \% + 2.5 \% + ((65 \% : 27) \times (6 + 1)) = 54.35 \%$$

On le voit, les systèmes de rétribution africains ne sont pas moins complexes que les systèmes européens, pour en arriver à des résultats étonnamment semblables. La seule différence notable pour l'observateur est dans le comptage qui préside au partage puisqu'il ne présente pas le caractère "algorithmique" que je lui attribue involontairement en l'écrivant sous forme de formule: il s'énonce toujours d'une manière plus pragmatique: "Si tu as 1000 Fr, tu mets 350 Fr pour le bozoun et 25 Fr pour lui comme prime, etc...".

Le recrutement d'un équipage de pêche artisanale dont la composition n'est pas essentiellement familiale se fait en général par le bouche à oreille. Il arrive rarement qu'un équipage doive être constitué de toutes pièces étant donnée la logique de la transmission. Le remplacement d'un équipier partant à la retraite est connu de tous longtemps à l'avance, quant aux conflits qui préludent aux licenciements d'un matelot, ils sont en général de notoriété publique et permettent à celui qui envisage de changer d'embarquement d'opérer des approches en temps utile. Il existait cependant autrefois dans certains ports un jour réservé au recrutement et aux changements d'équipage; ainsi au Croisic, la Coquaneu qui se déroulait le lundi de Paques, et qui constituait une sorte de foire à l'embauche.

Dans la région côtière qui m'est la plus familière, celle qui s'étend de Lorient à Saint-Nazaire, la petite pêche a constitué jusqu'aux années vingt une activité essentiellement saisonnière qui venait compléter le travail de la ferme ou du marais. Seuls les "Finistériens" de Douarnenez et d'Audierne - souvent appelés tout simplement "Bretons" dans les ports qu'ils visitaient - constituaient un authentique "peuple de la mer", se déplaçant saisonnièrement d'Ouest en Est à la poursuite de la sardine, les hommes pechant et vendant leurs marchandises dans les ports de relâche, les femmes trouvant de l'embauche dans les "usines" ou "confiseries" comme l'on disait alors: dans les conserveries. Un processus de mouvement saisonnier dont les déplacements des pêcheurs Fanté au Sierra Leone, au Libéria, au tout au long de la côte ghanéenne elle-même, constituent aujourd'hui le strict équivalent (cf Jorion 1988b).

Le recrutement de la profession pouvait donc s'opérer par tradition familiale non sans que des efforts considérables ne soient faits par les pères pour que leurs fils échappent aux contraintes de ce qui était vécu par eux comme le "dernier des

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le métier de la mer

métiers". La finalité d'une vie de pêcheur peut se résumer à un double souhait: pouvoir acheter une maison à chacun de ses enfants, et offrir par les études la possibilité à chacun des fils d'éviter une vie de pêcheur. "Les parents disaient, 'mes enfants, ils iront pas pêcheurs'. Dès qu'ils ont eu un peu d'argent, ils les ont mis aux études, ils en ont fait des chefs de gare, des maîtres d'école", me disait un vieux pêcheur croisicais. La désaffection à l'égard des Ecoles d'Apprentissage Maritime au cours des vingt dernières années a participé de ce mouvement: mettre son fils au lycée, c'était poser le premier geste qui lui permettrait ensuite d'échapper au dur métier de la pêche.

On devenait donc pêcheur pour de multiples raisons, mais toujours en quelque sorte "par défaut": parce que le père l'était et que l'on n'avait pas été capable en tant qu'individu d'échapper à la fatalité du recrutement familial, ou bien parce que la profession du père ne permettait plus sa propre reproduction, ainsi de ces saulniers ou paludiers dont la poursuite de l'activité devenait impossible lorsque s'était présentée une suite défavorable d'années pluvieuses, ou pour les fils de saulniers, lorsque le marché du sel tout entier se réorganisa. Ou plus simplement, lorsqu'apparaissaient de meilleures opportunités sur le marché local du travail: dans les zones d'influence de Lorient et de Saint-Nazaire, les marchés du recrutement à la pêche sont déterminés négativement par le marché de l'embauche et le niveau de la paie sur les chantiers, les arsenaux, voire dans les usines. La crise qui débuta en 1974 à l'occasion du choc pétrolier a rendu le marché du recrutement à la petite pêche comparativement favorable, et l'on a constaté depuis une embauche plus dynamique. Ce sont aujourd'hui les fils des petites fermes condamnées par une agriculture qui a cessé d'être nationale pour devenir communautaire qui se présentent aux portes de la petite pêche. Ils constituent autant de recrues peu attractives pour les patrons: mousses sans tradition familiale à la pêche: "Ils ne sont pas intéressants: ils ne parlent que de patates", disent les patrons. La pêche peut cesser de manière conjoncturelle d'être le dernier des métiers: devenue l'avant-dernier, elle recrute chez ceux qui sont encore moins bien lotis.

L'attraction exercée par des activités concurrentes et plus lucratives s'est manifestée de manière encore plus dramatique en Afrique occidentale. Lorsque l'activité de pêche maritime se développe parmi les Fanté, Evé et Popo dans les années 1910-20, les observateurs croient assister à la naissance d'une nouvelle industrie: voilà des populations qui ne pêchaient pas et qui se mettent à pêcher. Pourtant les récits des voyageurs des XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles ne laissent aucun doute à ce sujet: ils observent

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le métier de la mer

déjà les centaines de pirogues que l'on voit aujourd'hui parquées sur les plages de Cape Coast, Winneba ou Komenda. Où donc ont-elles pu disparaître entretemps, et plus particulièrement au XIX<sup>e</sup> siècle ? Elles se sont mises d'abord au service du débarquement des navires de commerce (dont les navires négriers) en raison de l'absence de ports en eau profonde sur toute la côte du Golfe de Guinée s'étendant du Libéria au Dahomey qui oblige au transbordement sur les pirogues en vue du passage souvent risqué de la barre (trois ou quatre grosses déferlantes qui viennent s'écraser sur des plages à la pente souvent abrupte). Ensuite, elles se sont mises au service de la construction des wharfs qui permirent à terme de se passer des pirogues. Si bien qu'en 1920, Fanté, Evé et Popo étaient à nouveau disponibles pour la pêche en mer qui redevint comparativement attractive.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Femmes et hommes

IV. Femmes et hommes

Les femmes considèrent en général la fin des équipages familiaux comme une évolution positive: les relations entre belles-soeurs unies au sort d'un même bateau - rançon des équipages de frères - étaient tendues en raison même de la solidarité forcée, et plus particulièrement, comme j'ai pu le montrer (Jorion 1983: 66-71; Delbos & Jorion 1984: 73-96), dans les derniers temps d'un tel équipage, ceux qui préluèrent à la séparation définitive des frères: c'est-à-dire quand les grands enfants encore improductifs s'additionnaient dans les ménages et coûtaient de plus en plus cher sans rien rapporter. "On a moins de jalousie dans les familles quand les hommes (d'équipage) ne sont pas parents", dit une femme de pêcheur, et d'ajouter, "ce n'est déjà pas si simple même avec des étrangers".

Car quelle que soit l'entente apparente au sein des équipages, les femmes se retrouvent entre elles à terre pendant que les hommes sont en mer et, se rencontrant par hasard devant le comptoir des mêmes boutiques, comparent leurs revenus ou plutôt, la part que chacune a le talent de divertir - au nom de l'intérêt supérieur du ménage - sur ce que gagne le mari. Car si une première hiérarchie s'établit entre patrons et matelots, et une seconde entre bons bateaux et bateaux peu chanceux, une troisième, et non la moindre, s'établit de ménage à ménage quant à celui qui en son sein, porte comme on dit, la culotte. Les abus ne manquent pas, ni dans un sens ni dans l'autre, car si les cas sont nombreux de pêcheurs qui dilapident leurs revenus dans la boisson et "la vie", d'autres cas se rencontrent aussi d'épouses qui détournent vers fourrures et bijoux l'argent gagné durement, puisqu'il s'agit de la pêche - par un "faible", voire qui le détournent de manière plus indirecte vers l'achat de salons et de salles à manger dispendieuses visant à suggérer aux yeux du monde un train de vie plus élevé que celui qu'autorisent les revenus effectifs.

"Qu'est-ce qu'on entendait chez le boulanger ? 'Ils ont fait une bonne semaine', disait la femme d'un matelot, 'Tu trouves, toi ?' répondait une autre... Vous savez, moi je n'achetais pas de la brioche à mes enfants devant certaines bonnes femmes. Les chèques ont bien changé les choses."

Oui, les chèques, surtout quand ils apparurent avec le développement des groupements de gestion. Avant, c'est-à-dire il y a dix ou quinze ans, le patron comme ses matelots revenait chez lui après le partage, la poche bourrée de billets de banque. Et le chemin qui menait à la maison pouvait connaître bien des

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Femmes et hommes

détours. Plus le rapport de la vente était élevé, plus la tentation était forte: "A la grande pêche, quand on rentrait et qu'on avait reçu l'argent, on allait dans les magasins à Lorient et on achetait les plus belles choses."

Le montant de sa part tel qu'il l'annoncerait à sa femme, le pêcheur était seul à en décider. C'est ici que les choses variaient énormément de ménage à ménage: selon que le mari mentait un peu, beaucoup ou pas du tout, ou, si l'on veut, selon le degré variable de vérité que l'épouse pouvait exiger des dires de son conjoint. Or si l'argent liquide peut aisément se dilapider, le montant d'un chèque lui ne s'effrite pas sur le chemin qui mène du quai à la maison: un chèque se montre tel quel ou bien il se cache.

Ce sont les Groupements de Gestion qui répandirent l'usage du chèque. Au tout début des années soixante (2), sous l'influence de la CGT, puis de la CFDT, apparurent les Groupements de pêcheurs, qui assurèrent dorénavant sous forme coopérative le traitement commun de la comptabilité et les achats groupés, formule déjà testée dans les Coopératives d'Avitaillement qui fournissaient le petit matériel (accastillage, engins, vareuses et pulls, etc.) à prix réduit. Contre 1% de son chiffre d'affaires, le patron voyait sa comptabilité établie pour lui: désormais le partage se faisait au Groupement et chacun, patron comme matelot, allait tout simplement après les ventes réclamer son enveloppe et repartait chez lui avec son chèque. "Avant les Groupements, presque tous les paiements étaient en espèces", fait remarquer un patron, "on allait tout mettre sur le compte au Crédit Maritime, et le ménage tapait dedans. On ne savait pas ce qu'on avait".

Le Groupement présentait de nombreux avantages, parmi eux la plus grande régularité des rentrées du fait de l'étalement planifié des différents types de remboursements et d'amortissements (hypothèques sur la maison et sur le bateau, reconstitution de la "part personnelle" lors de la mise en chantier d'une nouvelle embarcation, etc.). Avant cela, l'effort journalier était bien souvent influencé par les échéances: "Tous les quinze de chaque début de trimestre, il fallait rembourser le Crédit Maritime. Juste avant, on voyait les équipages qui 'crochaient' (en mettaient un coup)". De même, dans un texte paru dans Le Chasse Marée, Joël Perrot évoque la pression qui vient

---

2) Le premier Groupement, calqué sur ceux qui existaient dans l'agriculture, fut créé à Gâvres en 1962.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Femmes et hommes

avec les échéances, et les risques excessifs: "... tous les patrons raisonnent comme moi. C'est quand les tempêtes se succèdent sans interruption et qu'on ne pêche rien qu'on risque d'aller trop loin, quitte à perdre un chalut en forçant le temps ou en faisant un trait de trop" (Perrot 1983: 33).

La nouvelle technique s'accompagna cependant de pressions nouvelles: il fallut désormais que chaque équipage se montre "sérieux" dans la gestion de sa saison de pêche: le Groupement dépendait désormais pour son fonds de roulement du "1%" versé par les bateaux, et il n'était plus question pour un patron d'aller en mer ou de rester à terre selon sa fantaisie, plus question par exemple pour les équipages de relâcher pour l'entretien, pour "la peinture", tous au même moment. Chacun s'accorde aussi à reconnaître que l'éloignement psychologique de la comptabilité, calculée désormais en-dehors des ménages, ainsi que la plus grande régularité des rentrées contribuèrent à "déresponsabiliser" le patron comme son équipage, dont le rapport à l'argent se "fonctionnarisa".

Le Groupement de gestion, c'était aussi l'occasion désormais offerte aux femmes d'aller consulter les comptes calculés par des spécialistes. A Gâvres où fut donc créé le premier Groupement de pêcheurs, la soustraction de la comptabilité aux femmes était conçue non seulement comme une rationalisation, mais aussi comme un assainissement: les choses étaient devenues trop compliquées et les femmes ne s'y retrouvaient plus, affirme-t-on. Argument qui provoque aujourd'hui encore chez celles-ci, quelques ricanements: selon elles, il s'agissait pour leurs maris de reprendre un peu de ce pouvoir sur l'argent de la pêche qu'ils avaient perdu au fil des années. En témoigne selon elles le fait qu'il leur fut interdit - tout comme d'ailleurs aux matelots - d'aller encaisser les chèques relatifs au bateau: la transparence était pour les hommes une chose souhaitable, mais il ne fallait pas qu'elle s'étende indument à la mainmise sur l'argent liquide ! Les femmes comme les matelots avaient cependant accès aux comptes, et l'emprise des premières sur la comptabilité au sein même des Groupements ne fit qu'augmenter dans les années qui suivirent. Les hommes qui observèrent le processus n'hésitent d'ailleurs pas à affirmer aujourd'hui que "les Groupements tombèrent aux mains des femmes".

Si l'on suit l'évolution de la petite pêche sur disons un siècle, on pourrait même considérer l'emprise grandissante des femmes sur l'argent comme une tendance inéluctable: j'avais été frappé lors de mon séjour à Houat par la rapidité d'une prise de pouvoir (Jorion 1977): en février 1973, le petit bâtiment en matériel provisoire dit "Cabane du groupement" - et qui

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Femmes et hommes

représentait sur le mode symbolique la création d'un Groupement de Pêcheurs - était fréquenté par les hommes seuls pour leurs réunions; en octobre, les premières femmes apparurent au sein de cet espace pour opérer la cuisson de la crevette bouquet qui allait se faire désormais là, tandis que les hommes dirigeaient les opérations et géraient la vente. En octobre 1974, les femmes prirent la direction des opérations, et les hommes disparurent de la Cabane du Groupement; leur élimination avait eu lieu de manière progressive et en douceur, elle n'en était pas moins effective.

Toute modification dans l'économie de la petite pêche, en Europe comme en Afrique occidentale, a de façon immédiate ses répercussions sur un plan proprement politique, et pour ce qui nous occupe plus précisément ici, a ses conséquences quant au rapport de force qui règle les relations entre les hommes et les femmes. Les hommes ont pour eux d'être les collecteurs de la ressource et ceux qui la monnaient en situation de marché, et contre eux, la discontinuité de leur présence à terre. Les femmes ont pour elles de représenter l'intérêt supérieur du ménage face à des hommes enclins à la dépense égoïste du produit des ventes, elles ont contre elles d'être absentes lorsque ces ventes ont effectivement lieu.

On pourrait dire que toute modification technique dans la pêche ou dans sa commercialisation est mise à profit par l'ensemble des parties en présence - et en particulier par les hommes et les femmes confrontés - pour tenter de modifier le rapport de force en sa faveur pour ce qui touche au contrôle de l'argent dégagé. Ainsi, avant que n'apparaissent les Groupements de gestion, la comptabilité particulière des bateaux relevait du monde féminin: elle était, selon les ménages, entre les mains des épouses ou des filles aînées. Phénomène bien connu par ailleurs en milieu rural et dû à l'accession plus rapide des femmes aux facteurs de modernisation: le temps plus long passé à l'école permit aux femmes de maîtriser les opérations d'une comptabilité de plus en plus complexe, bien mieux que ne pouvaient le faire des hommes embarqués à la pêche dès l'âge de treize ou quatorze ans.

Mais les calculs - aussi exacts soient-ils - ne pouvaient jamais porter que sur les chiffres communiqués par le patron/mari dont la parole faisait nécessairement foi. On l'a vu, l'introduction des Groupements de gestion, fut d'abord l'occasion pour les hommes de reprendre une surveillance qu. leur semblait leur revenir de droit: c'est à eux, connaissant déjà de première main les montants des ventes, que seraient directement communiqués les revenus, et eux seuls seraient à même d'encaisser

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Femmes et hommes

les chèques relatifs au bateau en tant qu'entreprise. "Ca n'allait plus", dit un patron qui rationalise la décision de soustraire la comptabilité du contrôle des femmes, "la comptabilité était devenue trop compliquée pour elles". Un autre patron, de la génération suivante, a le courage de reconnaître: "Maintenant les ménages sont mieux gérés: les femmes sont plus au courant de la comptabilité exacte du bateau". Le fait que les femmes de matelots connaissent aujourd'hui le montant exact de la part de leur mari est même considéré par certains comme favorable de manière générale à la bonne conduite des équipages: l'argent qui disparaissait autrefois quand l'homme était "en piste", à boire ou à faire la vie, est désormais visible à l'oeil de la mère de famille, et les hommes étant obligés de mieux se conduire, la productivité des équipages s'en voit en fin de compte augmentée.

Les pressions moins directes exercées par les femmes sur la bonne conduite des équipages n'ont pas disparu pour autant. Pressions de la femme du patron sur celui-ci pour qu'il recrute un équipage plus performant, ou pour qu'il se tourne vers des "métiers" (techniques de pêche) plus rentables ou vers de nouveaux types d'embarcation: "Ma femme m'a dit alors: 'Tu gagneras plus avec un pélagique'"; pressions de la femme du matelot pour qu'il se trouve un meilleur embarquement, problème classique lorsqu'un patron en fin de carrière devient poussif, moins aventureux, moins disposé à sortir par n'importe quel temps, alors que les ménages qui dépendent de ce bateau pour leurs revenus ont eux leurs besoins qui augmentent et que le matelot se voit retenu par la loyauté qui le lie à celui qui fut autrefois, lorsqu'il était dans la force de son âge, un "bon patron". Comme l'exprime l'un: "Des équipages ont débarqué parce que c'était trop dur, mais d'autres parce que le bateau ne travaillait plus assez: les familles étaient derrière à pousser". Hommes et femmes affrontés dans la maîtrise d'une ressource rare, l'argent, au nom d'un savoir portant sur les nécessités du ménage et sur la nécessité pour sa survie propre en tant que personne, d'un certain superflu: le ricard et la maîtresse pour l'un, les robes et l'"intérieur qui en met plein la vue", pour l'autre.

V. Représentations de l'économie

Une façon d'aborder la dimension économique de la petite pêche, c'est d'étudier la manière dont le pêcheur artisan se représente les faits et les processus que je qualifie en tant qu'observateur ou en tant qu'analyste de "prises de décisions économiques". Mais si j'exerce mon arbitraire de chercheur partageant les conventions d'une discipline, en qualifiant certains faits d'"économiques" et non certains autres, j'exerce une autre violence sur ces faits en les qualifiant de "prises de décision", affirmant par là que le pêcheur qui pose certains actes les pose après en avoir décidé. Le contexte dans lequel, suivant l'usage spontané de la langue, je lis des décisions prises, interdit précisément au pêcheur qu'il les perçoive comme des "prises de décision". Et ceci dans la mesure où la plupart de ces choix, de ces bifurcations entre voies alternatives, interviennent à la suite d'un processus essentiellement "souterrain", mobilisant sans doute un grand nombre de considérations intuitives, mais qui ne sont jamais authentiquement mises à plat, conceptualisées, explicitées par le pêcheur lui-même, et qui interdisent du coup de parler de "décision", même si elles permettent éventuellement de parler de "coups de tête", sinon d'"amour de la nécessité".

C'est Pierre Bourdieu qui, le premier, a attiré l'attention des sociologues et des ethnologues sur l'artificialité des conceptualisations qui répondent à des demandes péremptoires d'explicitation émanant d'une source extérieure (Bourdieu 1972, 1980): la littérature anthropologique est aujourd'hui pleine de ces "taxonomies populaires" nées dans la tête seule de leur inventeur savant à partir de modélisations partielles et ad hoc produites, selon l'expression de Bourdieu, pour l'ethnologue. Dans ce sens, les conceptions qu'entretient le pêcheur sur l'économie ne peuvent pas être considérées sans impropriété de langage comme une théorie et ne sont mises en parallèle avec la théorie économique que par une démarche "volontariste" de la part de celui qui s'assigne comme tâche d'analyser ces conceptions.

C'est pourquoi la réflexion que je mène ici passe par l'explicitation de représentations qui demeurent à l'état latent dans la conscience des pêcheurs alors même qu'elles seraient opérantes dans un processus que je qualifie quant à moi de "prise de décision". L'expression "état latent" fait toutefois tout aussitôt problème: qu'est-ce qui me prouve que quelque chose existe là à l'état latent? En fait, rien. Et c'est pourquoi, je devrais dire virtuellement plutôt qu'"à l'état latent", pour

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Représentations de l'économie

souligner qu'il s'agit de quelque chose que je vois, moi témoin extérieur, sans qu'il soit certain que ce soit là. Que je vois, et que je peux faire apparaître. Je m'explique.

Une conséquence de la manière dont je procède sur ces questions, c'est-à-dire en apprenant ce qu'il y a à apprendre au fil des conversations, est que mes interlocuteurs se mettent à penser avec moi, pour ainsi dire "de conserve", les questions que j'évoque avec eux, et prennent conscience de manière de plus en plus précise, tandis que nos discussions progressent, des modalités "sous-terraines" de ce que je lis - mais non nécessairement eux - comme des prises de décision. Il n'est pas rare par exemple qu'une certaine hésitation dans l'explication lors d'un entretien conduise la fois suivante à une remarque du type "J'ai repensé à ce que nous avons dit l'autre jour...", suivie cette fois d'une explicitation équivalant à une authentique mise à plat d'éléments jusque-là simplement intuitifs, voire même comme je viens de le dire, simplement virtuels. Ce n'est pas à un familier de la psychanalyse qu'il faudra rappeler tout ce qui peut passer là de ce qu'on appelle le transfert, soit les leurres de l'énamoration et les confusions de l'identification spéculaire, mais enfin, c'est avec cela qu'il faut faire !

La vente du produit de sa pêche se révèle rapidement dans les conversations comme l'objet central qui permet à un petit pêcheur d'évoquer l'économie et ceci dans la mesure où il la conçoit comme le moment essentiel de l'acte économique, sinon de la prise de décision; elle rétroagit selon lui sur l'ensemble des autres actes de même nature qu'il est conduit à poser, comme étant celui qui leur donne rétrospectivement leur sens. Il sait aussi que c'est par rapport à la compréhension du mécanisme qui règle la vente que sa compréhension des processus économiques sera essentiellement jugée par des tiers.

Si l'on veut être plus précis, on peut affirmer que les modélisations partielles et incomplètes dont dispose le pêcheur pour ce qui touche à l'économie présentent certaines caractéristiques qui reflètent la familiarité, mais essentiellement une familiarité de praticien qui connaît les choses "de l'intérieur" et non comme un analyste extérieur. Ainsi, sur ces questions, le pêcheur apparaît comme l'opposé exact de l'économiste des pêches "classique" dont la familiarité avec les processus économiques de la pêche est, au contraire, tout entière analytique et extérieure. Les qualités et les défauts de la conception spontanée et pratique du processus économique par le pêcheur, s'opposent à ceux que présente l'analyse posée par l'économiste des pêches: si le premier a

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Représentations de l'économie

tendance, par exemple, à souligner l'importance du facteur subjectif, le second aura tendance à le gommer.

Les caractéristiques des modélisation incomplètes des faits et processus économiques par le pêcheur sont en fait communes à toute représentation produite par un non-spécialiste dans un domaine de compétence particulier qui s'applique au sien, mais qui n'est pas à proprement parler le sien. Ces caractéristiques peuvent être résumées de la manière suivante,

1) le pêcheur dispose d'une représentation globale bien qu'incomplète de type macro-économique, rendant compte du domaine de l'économie en général,

2) le pêcheur dispose aussi de sous-modélisations portant sur des perspectives de lecture micro-économique ou intermédiaires entre micro- et macro-économique,

3) le pêcheur ne dispose pas, ou seulement de manière très incomplète, de règles de correspondance permettant la traduction entre eux de modèles construits dans des perspectives de lecture distinctes de l'économie,

4) le pêcheur renvoie à l'opinion d'un expert supposé lorsqu'il s'agit de rendre compte de manière précise de la manière dont diverses perspectives de lecture, voire diverses modélisations, rendent compte des données empiriques,

5) le pêcheur dispose d'un type de modélisation par défaut qui permet de suppléer à l'articulation manquante entre diverses sous-modélisations disjointes; type de modélisation que l'on peut appeler - pour reprendre l'expression consacrée- "thèse du complot",

6) il existe une incompatibilité flagrante entre d'une part les explications de type macro-économique fournies par le pêcheur qui nient, en les gommant, l'influence possible des actes individuels - et qui sont invoquées par lui dès qu'il s'agit de rendre compte du comportement des autres acteurs en présence - et ses explications de type micro-économique qui soulignent au contraire l'influence possible de l'individu - invoquées dès qu'il s'agit pour le pêcheur de rendre compte de son propre comportement. Cette dernière caractéristique va de pair avec une certaine tendance manifestée par lui à considérer comme exceptionnelles, "hors normes", toutes les circonstances singulières qu'il a eu l'occasion de rencontrer personnellement au cours de sa carrière,

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Représentations de l'économie

7) le pêcheur refuse de rendre compte de certains mécanismes macro-économiques autrement que comme somme de comportements individuels dictés par des qualités personnelles et devant être jugés comme tels, c'est-à-dire en classant les personnes selon des critères d'ordre purement moral. Ainsi, sont considérées comme dictées par l'amitié (ou inversement, par la malveillance) des stratégies qui s'expliquent aussi bien, sinon mieux, par la simple poursuite de l'intérêt personnel.

Sur toutes ces caractéristiques il faudra que je revienne, et parfois m'étende.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La science économique

VI. La science économique

"Le marginalisme évita soigneusement les questions majeures relatives aux relations entre classes sociales et à l'ordre constitutionnel des sociétés pour poser des questions sur l'utilité, les rendements et la formation des prix. Le marginalisme restreignit donc le champ des sciences économiques, en fit une discipline technique plutôt que politique et posa des questions inoffensives en même temps qu'il proposait une justification naturaliste aux relations sociales capitalistes". Simon Clarke, 1982.

Etudier la conception que se fait du processus économique le pêcheur artisan, c'est nécessairement produire une évaluation de ses représentations. Autrement dit, pour qu'un modèle construit à partir de l'analyse des propos tenus par des pêcheurs puisse être jugé dans ses parties et dans ses articulations en termes de validité ou d'invalidité de la modélisation du monde empirique qu'il propose (aussi incomplète soit-elle), il faut qu'il soit comparé à un autre modèle dont la qualité soit tenue pour établie. Je n'entrerai cependant pas ici dans une discussion approfondie sur ce qui fait le mérite d'un modèle par rapport à un autre, je dirai simplement que je souscris à l'énoncé des qualités communément admises en cette matière, de simplicité, d'élégance et de manière générale du caractère "non - ad hoc" de sa construction et de la bonne qualité des prévisions qu'il autorise.

Et puisqu'il s'agit d'économie, où se tourner - du moins dans un premier temps - sinon vers les théories produites par les économistes, et vers quelle modélisation se tourner d'entrée de jeu, sinon vers la modélisation la plus généralement admise au sein des sciences économiques, celle qui vaut pour le commun comme l'économie des économistes, à savoir la théorie dominante marginaliste ? Or, c'est ici que les difficultés commencent, puisque pour le spécialiste des sciences humaines quelque peu au fait des questions épistémologiques, la plausibilité des principes de la théorie économique marginaliste est faible et, pour tout dire, quasiment nulle. Pour caractériser les choses plus crument encore, la théorisation marginaliste des faits économiques cumule les signes qui généralement désignent avec sûreté la présence d'une théorie non pas simplement indigente mais tout simplement fausse.

N'est, bien entendu, pas innocent le geste qui inaugure une réflexion de nature économique en balayant ce qui constitue pour

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La science économique

le commun des mortels LA science économique. Aussi faut-il s'en expliquer: les raisons qui convergent vers le jugement de fausseté que je viens de poser sont hélas nombreuses.

On peut tout d'abord noter, que la théorie marginaliste repose sur un psychologisme curieux, celui de ces préférences d'"utilité" exprimées par des individus dont on ne sait rien - sinon précisément qu'ils sont tous pareils dans leurs préférences et qu'ils portent un jugement infaillible quant à la maximisation de ces utilités (3). D'ailleurs ce psychologisme est particulièrement daté puisqu'il porte la trace indélébile de ces années 1860 à 1870 au cours desquelles la théorie économique marginaliste fut précisément conçue. Dans la perspective de l'utilité, les actes des personnes ne reflètent pas les implications d'un processus global que les acteurs exprimeraient par leur comportement (par exemple, qu'ils cherchent à satisfaire des intérêts conformes aux préoccupations de la classe sociale dont ils sont les représentants), ce sont au contraire les processus globaux qui sont censés résulter entièrement du concours des actes posés par les individus - actes découlant de leurs choix dont il est supposé, non seulement qu'ils sont parfaitement informés (ou qu'ils pourraient l'être), mais qu'ils sont entièrement libres et résultent d'une capacité individuelle à la rationalité, c'est-à-dire à la délibération systématique et rigoureuse.

C'est bien en cela que ce psychologisme est daté, puisqu'il renvoie aux conceptions d'une psychologie combinant l'hypothèse d'une pratique humaine parfaitement transparente à elle-même - aussi bien dans l'introspection que dans l'interaction des agents humains - et à une théorie de l'action reposant sur le libre exercice de la volonté. C'est-à-dire, et de manière très typique, une psychologie de milieu du XIXème siècle, que l'on pourrait qualifier à bon droit de psychologie pré-scientifique. Dans la mesure où une telle approche est sans aucun doute dépassée, on peut s'interroger sur la légitimité d'une discipline qui persiste, plus d'un siècle et demi plus tard, à ignorer qu'il existe une "difficulté" dans le fait qu'elle reste fondée sur des bases aussi archaïques.

Un choix est bien sûr à faire quant aux principes que se

---

3) L'ironie des auteurs à ce sujet peut être sévère. Ainsi pour la marxiste Robinson et le sraffien Eatwell, "L'utilité est la caractéristique des biens qui fait que les individus veulent les acheter, et les individus achètent ces biens pour jouir de l'utilité procurée par leur consommation", Robinson & Eatwell, cités par Samuelson (1985: 105).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La science économique

donne une science, et rien n'oblige à écarter d'office de tels principes parce qu'ils seraient de nature psychologique (encore que l'on exigerait d'eux qu'ils ne soient point trop vétustes), mais pour ce qui touche à l'économie, la plausibilité seule demanderait que l'on se tourne plutôt vers des principes de nature sociologique, à savoir qui envisageraient les comportements individuels comme étant au moins partiellement contraints par des mécanismes globaux, ou par ce qu'on pourrait appeler des "effets de structure".

On pourrait mentionner ici une inclination toute professionnelle: pour le spécialiste des sciences sociales - et l'on pourrait presque dire qu'il s'agit d'un credo de son engagement intellectuel - la complexité des processus humains globaux résulte non du concours de volontés individuelles dirigées par des principes intrinsèques, tels que la raison ou la déraison, mais d'effets globaux d'auto-organisation résultant de l'interaction dynamique foisonnante (ce qui ne veut pas dire purement statistique) d'individus qui ne sont maîtres que de certains aspects de leur destinée, au sein d'un réel qui est différencié, spécialisé et organisé.

Au sein d'un tel cadre, les actes personnels qui intéressent l'économiste apparaissent comme l'aboutissement de choix stratégiques opérés - à l'intérieur d'un éventail étroit de possibilités structurellement ouvertes - par un individu dont la compréhension est - bien que réelle - réduite quant à la détermination de ses propres choix. C'est pourquoi le spécialiste des sciences sociales reconnaît une plus grande plausibilité à des modèles qui attribuent une place importante aux décisions individuelles (dans la mesure où des petites fluctuations peuvent jouer un rôle déterminant dans des processus complexes qui sont dissipatifs et auto-organisants plutôt que purement statistiques), lesquelles ne reflètent cependant pas une volonté libre, mais une volonté largement déterminée par des contraintes d'ordre de physique sociale, c'est-à-dire, d'ordre global.

Empreinte donc du XIX<sup>e</sup> siècle dans le psychologisme de la théorie marginaliste, mais aussi dans son moralisme non moins affirmé qui reflète le souci des années 1860 - 1870 de réforme de l'individu par lui-même, souci tangible dans l'ensemble des "Sciences Morales" de l'époque, et qui trouva son expression la plus caricaturale dans les travaux phrénologiques de Spurzheim et de Combe dont Hegel avait prévu les errements futurs dès les premières années du siècle (Hegel raille la physiognomonie de Lavater et la phrénologie de Gall dans la Phénoménologie de l'Esprit publiée en 1807).

Ce moralisme est tout particulièrement visible dans tous ces présupposés de la théorie marginaliste qui, en cas d'écart entre

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La science économique

la réalité dépeinte et lui-même, découvre des défauts non dans sa modélisation-même mais dans le comportement des acteurs: si la réalité diffère de ce qu'avance le modèle, c'est aux hommes de se réformer, et non à la théorie de s'adapter aux faits. A ce point de vue, le terme d'"imperfection" est particulièrement révélateur de cette inversion curieuse de la problématique.

Ainsi en va-t-il de la notion d'agents imparfaitement informés. Selon moi, tout progrès dans l'approche des faits économiques implique la reconnaissance du fait que si l'agent économique n'est en effet que partiellement informé, il s'agit là non d'un défaut dans la circulation de l'information, mais d'une nécessité structurelle, l'information pertinente étant en effet

1° infinie, du fait de l'impossibilité de définir dans un système ouvert tel qu'une société humaine, un contexte de l'événement économique qui soit "autonomisable" sans distorsion grave,

2° historique, c'est-à-dire dépendante de conditions initiales qui ne pourront jamais être connues exactement,

3° partiellement inconnaissable dans l'état actuel de nos théorisations (4).

Pourtant, la théorie marginaliste envisage sérieusement pour l'avenir un producteur qui serait au courant des prix pratiqués dans toutes leurs fluctuations individuelles - pour sa marchandise sur l'ensemble des marchés et qui fixerait son prix en conséquence, et les tenants de cette théorie font actuellement pression dans l'industrie des pêches pour qu'une telle information soit effectivement disponible dans l'enceinte des criées.

Dans la perspective adoptée ici - qui fera apparaître les fluctuations quotidiennes et locales des prix comme sans conséquence pour les prix pratiqués ailleurs et un autre jour (comme l'entendaient d'ailleurs Adam Smith et Ricardo) - cette information est non-disponible par nécessité. Elle est aussi essentiellement non-pertinente pour le producteur individuel.

-----

4) Ainsi par exemple dans le cas qui nous occupe, la modélisation - plausible - de la négociation économique en termes de "théorie des jeux", ne permet pas (dans l'état actuel de son développement) de prévoir comment se choisit un équilibre particulier parmi plusieurs équilibres possibles, sinon par une convention entre partenaires (Binmore et Dasgupta 1986: 8; 1987: 13-14). Dans ces conditions comment imaginer, en particulier, qu'un pêcheur artisan puisse aboutir à une conceptualisation qui échappe encore aux meilleurs esprits dans la discipline.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La science économique

En soulignant que sa modélisation n'est pas celle d'une situation réelle mais celle d'une situation idéale (concurrence parfaite entre une multiplicité d'agents identiques, homogénéité du produit, libre entrée dans la profession, information parfaite de tous les agents, parfaite mobilité des facteurs de production) dont il est extrêmement improbable qu'elle puisse jamais être rencontrée, la théorie marginaliste laisse apparaître deux de ses défauts majeurs (et suffisamment graves pour être considérés rédhibitoires):

1) que faute de pouvoir être observées à l'œuvre dans des circonstances réelles, les situations de concurrence et d'information parfaites ne peuvent prétendre être autre chose que des idéalisations dont le seul intérêt est leur commodité au sein d'un mode de théorisation aux fondements par ailleurs problématiques. Autrement dit, que ces concepts n'ont pas fait la preuve de leur pertinence comme dimensions dans l'analyse de situations réellement observées,

2) que par l'accent qu'il met sur des circonstances idéales, c'est-à-dire imaginaires, et non réelles (5), le modèle marginaliste se définit comme un modèle normatif, c'est-à-dire comme un code de bonne conduite proposé aux agents économiques. Et en ceci il s'oppose aux modèles scientifiques, construits par abstraction du comportement effectif d'éléments du monde réel (comme c'est le cas pour les modèles de la science physique par exemple), lesquels modèles ne visent pas à inculquer aux agents observés ce qu'ils devraient faire (s'ils respectaient, par exemple, les principes supposés de la rationalité des choix économiques), mais à décrire de façon simplifiée et en vue de la prévision exacte, des comportements effectifs (6).

-----

5) En 1874, Walras écrit dans ses Eléments d'économie politique pure: "Nous supposerons toujours un marché parfaitement organisé sous le rapport de la concurrence, comme en mécanique on suppose d'abord la machine sans frottement" (cité dans Samuelson 1985: 158). De telles simplifications sont en effet courantes en physique mais toujours par provision comme s'exprimait Descartes. Le mot "d'abord" est ici essentiel: la mécanique n'exige pas des machines qu'elles éliminent le frottement de leur propre volonté - encore que ce serait effectivement bien mieux si elles le faisaient - pour s'accorder enfin avec la théorie.

6) Il est piquant de constater que les termes de la confusion opérée par les marginalistes étaient conçus de manière extrêmement claire par les Physiocrates. Quesnay écrivait que "Les lois naturelles sont ou physiques ou morales. Nous

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La science économique

Ceci explique en particulier pourquoi, lorsque le modèle marginaliste est mis en accusation pour avoir proposé des prévisions qui s'avèrent inexactes, il n'est jamais remis en question par ses tenants (ce qui serait bien entendu le cas en physique par exemple, et malgré les modulations observées par des chercheurs tels que Kuhn ou Feyerabend au comportement systématiquement "falsificationniste" proné par Popper): ce sont au contraire les agents économiques qui sont accusés d'avoir enfreint les principes idéaux de la théorie marginaliste, tenus pour sacrés par ses partisans au titre de lois du comportement économique rationnel (7) (lois au sens d'injonctions assorties de sanctions, et non au sens de régularités observées) (8). Comme l'exprime excellemment Simon Clarke:

"Observer que ses abstractions ne correspondent pas à la réalité, ne constitue pas une critique de l'analyse marginaliste; en effet, dans la mesure où le monde réel ne s'accorde pas avec les abstractions du marginalisme, ce n'est pas la théorie économique qui est dans l'erreur, mais le monde réel qui manifeste la nécessité d'être réformé." (Clarke 1982: 165).

Cette prétention de la théorie marginaliste d'avoir

-----  
entendons ici par loi physique le cours réglé de tout événement physique de l'ordre naturel évidemment le plus avantageux au genre humain. Nous entendons ici par loi morale la règle de toute action humaine de l'ordre moral conforme à l'ordre physique évidemment le plus avantageux au genre humain." (Quesnay (1958): 740).

7) Maurice Godelier observe que,  
"La notion de Rationalité économique renvoie à un double problème: l'étude du comportement économique des individus au sein d'un système économique donné et l'étude des capacités objectives d'évolution de ces systèmes. Nous savons que ces deux problèmes sont liés tout en n'étant pas sur le même plan car il faut pour comprendre la rationalité du comportement économique des individus que soit connue la structure du système économique et social au sein duquel ils agissent" (Godelier 1966: 30).

8) Des auteurs qui ne sont pas spécialement révisionnistes observent qu' "... une pratique courante est de réinterpréter les résultats de la théorie prescriptive comme affirmations descriptives du monde sans que soit proposée une justification appropriée d'une telle réinterprétation" (Binmore & Dasgupta 1986: 11).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La science économique

nécessairement raison (puisque ses erreurs de prévision ne résultent que de la turpitude des agents économiques - dont les comportements sont censés aller à l'encontre de leur propre intérêt) l'apparente davantage à un système juridique qu'à une science. Et là encore, l'histoire même de ce qui allait devenir la "science économique" vient confirmer cette observation: alors que l'"économie politique" représentée successivement par les Physiocrates, Smith, Ricardo, Marx, et Sraffa, s'inscrit parfaitement dans le cadre d'une science naturelle (une physique sociale; cf. Jorion 1988) soucieuse des conséquences sociales des mécanismes globaux pour les agents économiques qui y sont impliqués, le principe de rationalité selon lequel un acteur poursuivant "intelligemment" son profit économique réalise automatiquement le bien commun, révèle les préoccupations de réforme morale individuelle des fondateurs de la "science économique", Jevons, Menger et Walras, et situe d'emblée leur discours normatif comme un discours calqué non sur celui de la Science mais bien sur celui du Droit.

Il s'agit là, bien entendu, des raisons majeures pour lesquelles tout chercheur élevé dans une tradition proprement scientifique aura du mal à se résoudre à considérer la théorie marginaliste comme l'étalon "évident" auquel comparer les représentations du processus économique par le pêcheur artisan. Dans ces conditions en effet, ou bien les représentations du pêcheur et de l'économiste sont en accord, et le pêcheur se verra décerner un brevet de grande sagesse, ou bien elles seront en désaccord, et il se verra blamer au titre d'ignorant. La modélisation du processus économique à laquelle je vise pour ma part est celle qui accepte le risque d'être démentie par les faits empiriques et qui, rendant compte de ces faits tels qu'ils sont et non tels qu'ils devraient être, peut être confrontée valablement à celle que construit incomplètement le pêcheur pour son usage propre.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La vente du poisson

VII. La vente du poisson

J'ai évoqué comme tout polémiste qui n'entend pas perdre trop de temps dans les entrées en matière, les "faits" dont je tiendrais compte et mes adversaires, non. J'ai par ailleurs consacré suffisamment de temps à la lecture de Feyerabend (cf. Jorion 1984b) pour savoir que le renvoi aux "faits" appartient en propre au style polémique (Jorion & Delbos 1985a: 89), et qu'il n'y a de faits qu'au sein d'un discours déjà biaisé selon ses propres choix. En lieu et place donc de faits, ce que je vais proposer ici avant d'aller plus loin, c'est une information.

J'ai dit que c'était le contexte de la vente du produit de sa pêche qui permettait au pêcheur d'évoquer ce qu'il conçoit comme l'essence des processus économiques, et je vais maintenant décrire - au mieux de mes moyens - comment ces choses-là se passent. J'utilise pour ce faire, deux types de matériaux: historique et ethnographique, le premier recueilli par interview, le second par la présence sur le terrain. J'ignore dans mon enquête les types de vente qui ont lieu en l'absence du vendeur bien qu'ils aient pris une importance considérable aujourd'hui à la petite pêche, et ceci tout simplement parce que le pêcheur n'y apparaissant que de la manière la plus passive qu'on puisse imaginer, je veux dire par son exclusion pure, il n'a rien à en dire, si ce n'est laisser libre cours à l'expression de son immense frustration:

"A Concarneau, tu exposes ta pêche, et puis tu dois partir. Tu sais jamais ce que t'as vendu: tu le vois après, sur ta fiche."

Les quatre cas rapportés sont les suivants:

- 1) la pêche à la sardine au Croisic (Loire-Atlantique) dans les années 1920 à 1930 (interviews 1980-81),
- 2) la pêche à la sardine à Lorient (Morbihan) dans les années 1950 à 1960 (interviews 1987-88),
- 3) la pêche à la langoustine à Lorient en 1988 (enquête de terrain),
- 4) la pêche "tout venant" au Bénin (Afrique Occidentale) en 1984 (enquête de terrain).

Equipés de ces "faits", nous pourrions alors pousser plus avant, l'analyse.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

#### Le Croisic 1920-30

Dans les années 1920, la saison de la sardine des Croisicais s'échelonnait de mai à octobre, débutant exceptionnellement dans les premiers jours d'avril pour s'achever exceptionnellement à la fin novembre. Leurs zones de pêche se situaient entre deux et trois heures de route: de l'île d'Yeu à Belle-Ile. Selon la distance à parcourir (connue d'un jour sur l'autre), le départ avait lieu entre une et trois heures du matin, le retour avait lieu entre dix et quinze heures.

"Il fallait pas rentrer trop tard, sinon il n'y avait plus de prix quand on rentrait, alors on comptait un quart d'heure de bénéf par heure de route, des fois qu'il y aurait eu une encalmie au retour (N.B. il s'agissait de chaloupes gréées au tiers)".

Sur les zones de pêche, les embarcations "suivaient les oiseaux". On savait qu'en allant pêcher plus au large, on prendrait davantage de poisson, c'est pourquoi il y avait un équilibre délicat à découvrir entre deux stratégies possibles: rentrer plus tôt et obtenir un meilleur prix pour moins de poisson, ou rentrer plus tard et obtenir un moins bon prix pour une pêche plus importante.

"Si on était allé loin, on faisait les régates pour rentrer: le train qui emmenait les sardines (fraîches) emballées à Nantes partait à quatre heures et demie. Alors, si tu rentrais après le train, tu pouvais tout foutre à l'eau: le lendemain, ta sardine, elle était pourrie... On manquait le train bien trente fois dans l'année: parfois, c'était un jour sur deux. Alors le patron prenait moins de frais (du total) pour que l'équipage ait quelque chose (sur sa part). On reportait les frais à la semaine suivante." (9)

La question du calibrage ne se posa qu'avec l'apparition des conserveries:

"Comme au début il n'y avait pas d'usine, on pouvait aussi vendre la grosse (sardine). Après il y en a eu une: Philippe et Canot, et après la guerre de quarante, trois autres: Le Bayon, Chacun et Lefèvre."

---

9) Voir ce que je dis plus loin (chapitre X) du fonctionnement de ce mécanisme.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

Puis il s'agissait de vendre la pêche:

"Quand on en avait pêché vingt-cinq milles, et qu'il y avait plusieurs bateaux de rentrés, on rentrait aussi. La patron disait à son matelot: 'T'as qu'à te démerder à vendre'. Mais il y avait que cinq ou six marchands (mareyeurs)."

Il y avait aussi cependant à cette époque la conserverie Gicquel à la Turballe, et le carnet des ventes du bateau pour 1924 révèle que celle-ci fut le principal acheteur avec 22,7 % du chiffre des ventes, pour 18 % à Philippe et Canot au Croisic (43,8 % pour les mareyeurs - dont huit principaux - et 6,9 % pour les ambulants à bicyclette). Le Croisic était à cette époque essentiellement, un "port de la fraîche", tandis que La Turballe était un port de la sardine en boîte, comptant jusqu'à huit conserveries alors qu'il n'y en avait qu'une au Croisic. Mais ce dernier port jouissait de l'avantage d'être "tête de ligne" pour Nantes: la ligne de chemin de fer Nantes - Saint-Nazaire se prolongeant jusqu'au Croisic, d'où la possibilité de distribuer la sardine fraîche et emballée à Nantes, tous les jours ouvrables,

"Après, ça n'a plus été pareil: quand sont venus les camions, tous les ports sont devenus 'tête de ligne'".

En ce qui concernait le mareyeur, sa politique d'achat était la suivante: il fallait que les ordres puissent être mis au train qui quittait Le Croisic pour Nantes à 16:30 h. Les femmes, au magasin, devaient nettoyer, emballer, conditionner la pêche du jour pour qu'elle puisse être mise au train. Il fallait donc, autant que possible, que le mareyeur étale ses achats judicieusement entre 10 h, heure de rentrée des premiers bateaux, et 16:30 h, heure du train. Il était donc de son intérêt de faire débiter ses achats le plus tôt possible dans la journée. Et afin d'encourager certains bateaux à rentrer tôt, le mareyeur offrait un meilleur prix à la vente pour la sardine ramenée par les premiers rentrés (les chiffres obtenus pour 1924 révèlent que le montant offert dans la matinée pouvait représenter jusqu'à 175 % des prix offerts dans l'après-midi.

Les premiers bateaux rentrés ne vendaient cependant pas toute leur pêche à un seul mareyeur mais à plusieurs. Chacun de ceux-ci achetait par exemple cinq milles à la fois. Le mareyeur savait en effet que, d'ici que les femmes aient traité les premiers poissons achetés, d'autres bateaux seraient rentrés qui, ayant pêché davantage que les premiers, se satisferaient d'un prix unitaire plus bas, le pêcheur raisonnant toujours par

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La vente du poisson

rapport à une somme escomptée (10).

Le mareyeur fractionnait donc ses achats, ce qui impliquait aussi qu'il diversifiait le nombre des patrons-pecheurs avec qui il traitait. (Il arrivait également que les mareyeurs croisicais échouent dans leurs tactiques savantes et manquent le train. Dans ce cas, et s'ils étaient surs de leurs ordres, ils chargeaient une charrette rapide qui s'efforçait de prendre le train de vitesse en gare de Saint-Nazaire, à 26 kilomètres de là).

Les pecheurs acceptaient de fractionner leur vente selon les desiderata des acheteurs: une peche de trente milles pouvait ainsi se vendre en six tranches de cinq milles. Si, au contraire, l'acheteur se montrait disposé à acheter toute la peche d'un bateau, le patron considérait qu'il était raisonnable qu'il obtienne un prix du mille plus faible. Il était toutefois entendu que pour une peche médiocre, l'acheteur prendrait toute la peche au meme prix; si, par exemple, le patron avait 4.423 sardines à vendre, le marchand se portait acquéreur de l'ensemble et payait les 423 sardines en sus du mille en proportion du prix payé pour le mille.

Les conserveurs aussi avaient une politique, difficile d'application, puisqu'elle ne portait que sur l'un des "calibres" de la sardine et qu'ils payaient le poisson 10 à 15 % moins cher que les mareyeurs et les ambulants. Nous avons vu cependant que le bateau dont nous avons pu consulter certains carnets de vente, avait réalisé en 1924, 40,7 % de ses ventes brutes avec deux mareyeurs.

"Les usines seraient restées si les pecheurs avaient fait un geste. A La Turballe, ils l'ont fait. Comme on allait souvent à deux ou trois heures de route, on revenait plus tard (qu'au Guilvinec, par exemple, où les pecheurs se rendaient sur des fonds qui n'étaient qu'à une demi-heure de route), et les femmes devaient travailler la nuit. Alors, quand les syndicats ont obligé à payer plus cher (le travail de nuit des femmes), les usiniers ont demandé qu'on fasse un geste: que les premiers bateaux rentrés vendent un tiers de leur peche à l'usine. Mais on l'a pas fait".

-----  
10) Ce mode de raisonnement qui bat en brèche la rationalité économique est cependant tout à fait courant dans le milieu rural. Il joue un rôle-clef dans le mécanisme de la formation des prix que j'analyse au chapitre XVI.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

#### Lorient 1950-60

Dans les années cinquante et le début des années soixante, l'expédition des sardines fraîches était encore une pratique courante à Lorient. On se souvient encore aujourd'hui d'un mareyeur lorientais qui achetait avant dix heures du matin, pour ses expéditions quotidiennes, une centaine de milliers de sardines. Il les faisait mettre en caissettes par ses employés et transporter à Lann-Bihoué d'où elles étaient envoyées sur Paris pour être vendues le jour même.

"A cette époque-là, on ne pêchait pas les anchois, quand on en voyait, on allait pêcher plus loin. J'ai vu au Portugal des femmes qui préparaient les filets d'anchois. Fallait voir ce travail ! Elles les mettaient à sécher un par un en les alignant sur une toile ! On ne peut pas imaginer qu'on aurait fait ça ici !"

La vente du pêcheur aux mareyeurs et aux ambulants se faisait à l'amiable (en marchandant), "au vert", comme l'on avait l'habitude de dire (en étant "averti"), alors que la vente aux "usines" (conserveries) se faisait, elle, au poids.

Lors de la vente "au vert", la sardine était comptée et mise en caissettes par deux cents à la fois. Comme au Croisic dans les années vingt, la vente aux mareyeurs et ambulants se faisait elle au mille. Au début des années 1970, coïncidant avec la fin de la pêche à la roque, la vente au poids se généralisa à l'ensemble des acheteurs.

Les conserveurs, eux, étaient absents du marché à "au vert", et leurs agents n'intervenaient que lorsque les "marchands" n'étaient pas acheteurs. Ce qui se conçoit aisément lorsque l'on sait qu'entre "usiniers" et "marchands", les prix pouvaient varier du simple au triple. Les premiers bateaux rentrés pouvaient espérer vendre la totalité de leurs prises "au vert":

"Quand on pouvait tout vendre aux marchands, on faisait une bonne affaire. Il n'y avait pas d'heure pour les premiers rentrés: ça pouvait être le matin à quatre heures comme à dix heures".

En mer, les patrons se surveillaient les uns les autres, essayant d'interpréter les mouvements du reste de la flotille sardinière:

"On voulait surtout voir si les autres étaient en route vers un autre coin, ou bien s'ils faisaient terre. Pendant la

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

Journée, on regardait comment ça se présentait: on regardait s'il y avait espoir de pecher. On regardait comment ça se passait au tournant d'eau. A un moment on se disait: 'C'est bon, on va à terre avec ce qu'on a'".

Le poisson ramené avant midi était "plus beau", plus frais, en ces temps qui précéderent la réfrigération à bord (qui n'intervint à Lorient qu'en 1963), et le mareyeur était disposé à payer ce poisson d'un meilleur prix: "Il faisait un geste en début de journée".

La consommation de sardine fraîche était considérable à Lorient, Lanester et la région environnante, mangée frite ou "en godaille" (court-bouillon).

"On en mangeait beaucoup, c'était pas cher: comme le lieu noir (colin) aujourd'hui. On en mangeait dans les industries, dans les forges, les A.D. du port, les remorqueurs, les flics, les ouvriers de l'arsenal."

On comptait sur Lorient cinquante à soixante "ambulantes" qui revendaient la sardine en saison (de la fin du printemps à la fin de l'été), et le merluchon l'hiver à Lorient, Lanester, Hennebont et dans l'arrière-pays:

"C'étaient souvent des veuves de marins, mais il y avait aussi des jeunes. Elles avaient de grands paniers où elles mettaient deux ou trois mille poissons. Elles les recouvraient de fougères pour les garder fraîches, à l'abri du soleil. Elles les transportaient dans des brouettes et elles faisaient trois ou quatre voyages dans la journée."

Puis les brouettes furent remplacées par les camionnettes qui pouvaient vendre jusqu'à quinze mille sardines dans la journée et qui venaient parfois d'aussi loin que Loudéac au centre de la Bretagne, à la "frontière" des Cotes du Nord.

"Quand les bateaux rentraient, les usines faisaient aller la sirène pour que les femmes se rendent au travail. Il n'y avait pas d'heure: elles travaillaient la nuit, sans heures supplémentaires, tant qu'il y en avait (du poisson qui rentrait)... Elles ont revendiqué pour ces heures en plus. Elles avaient raison... Les syndicats les ont soutenues... mais ça n'a pas arrangé les affaires... Il y avait beaucoup de représentants des usiniers sur le port: il y avait beaucoup d'usines. Mais nous étions nombreux aussi: tout le monde suivait le poisson et on se retrouvait tous dans les memes ports".

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

Il existait à cette époque un élément de concertation dans l'industrie: chaque année au mois de mars avait lieu aux Affaires Maritimes à Nantes, une réunion du "Comité de la Sardine" qui rassemblait producteurs et conserveurs pour déterminer un prix minimum ("comme aujourd'hui le prix-plancher") qui vaudrait pour la saison à venir dans toute la zone du Golfe de Gascogne (de Douarnenez à Saint-Jean-de-Luz). Le prix de la sardine pourrait alors varier à la hausse au cours de la saison, de port à port ou de conserverie à conserverie, mais sans jamais décoller considérablement par rapport au prix qui avait été fixé en début de saison.

La détermination du prix exact qui était payé pour la pêche d'un jour par le conserveur se faisait de la manière suivante:

"En été, toutes les sardines ont le bon 'moule' mais on puisait quand même une caisse (échantillon) devant le Représentant du Port de Pêche (qui était là pour l'évaluation de la taxe de débarquement). On puisait dans le 'parc' (du bateau), comme ça: on dressait la caisse (sur le poisson) puis avec les bras on la remplissait. Puis on la déversait à l'usine sur une table où les femmes travaillaient parfois déjà. On (le représentant du conserveur, le représentant du Port et le pêcheur) regardait et on fixait le prix selon la qualité. Il y avait une balance: on prenait un kilo et on regardait combien il y avait de poissons du kilo; il y avait environ trente mille sardines pour une tonne (11) ... On trichait peu: c'est pas comme maintenant avec la langoustine où on met la belle au-dessus et celle qui fait comme le doigt par-dessous. Celui qui était pris à tricher, on lui baissait son prix, et la fois suivante il était refusé à l'usine. On pouvait faire ça une fois mais pas deux."

Des conflits éclatèrent quand les conserveurs purent à l'occasion refuser d'acheter grâce aux réserves de sardines surgelées qu'ils s'étaient constituées:

"Les Luziens allaient au Maroc: ils réfrigéraient la sardine dans des bacs, puis ils les congelaient. Ils venaient débarquer à Lorient. Ça a provoqué des conflits avec les Lorientais."

---

11) soit 33 grammes en moyenne, à rapprocher des 40 grammes mentionnés au Croisic dans les années 1920.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

#### Lorient\_1988

La vente à l'amiable à Keroman, port de pêche de Lorient, se tient du lundi au samedi au quai dit Pan Coupé à cinq heures du matin. Il s'agissait jusqu'en 1965 d'un lieu de vente illicite que les pêcheurs se réservaient (12) dans l'enceinte du port pour un type de vente qui a leurs préférences: le marchandage autour du produit de la pêche mettant en présence, au contraire de l'encan en criée, vendeur et acheteur. Finalement, en 1965 les autorités du port entérinèrent le fait accompli et la vente à l'amiable au Pan Coupé fut légalisée, c'est-à-dire inspectée et soumise à la taxe de débarquement.

La vente se déroule de la manière suivante: les bateaux déchargent leurs captures à partir de quatre heures et les disposent sur un carreau couvert et éclairé. Certains bateaux seront rentrés plus tôt dans la nuit, mis à quai et l'équipage aura pris un peu de repos mérité en attendant la vente:

"A partir de 1965, l'ouverture de la barrière a été fixée à cinq heures. Avant, les marchands venaient à n'importe quelle heure: ils venaient te réveiller au bateau à minuit !".

Le poisson et les crustacés sont contenus dans de grandes caisses de plastique appartenant au bateau et récupérées chez l'acheteur après la vente. Le patron range sur le sol les caisses qui lui appartiennent de manière à pouvoir se tenir en leur centre lorsque la vente commence. Certains emplacements sont meilleurs que d'autres: "Si t'es juste en-dessous d'un néon, ton poisson a meilleure allure". Le principal produit vendu au Pan Coupé est la langoustine mais on y trouve aussi de la sole, de la limande, du merlu, de la lotte, des rougets, des crabes tourteaux, des calmars, etc., tout ce qui constitue ce qu'on appelle le by-catch de la langoustine: ce que ramène nécessairement le chalut à langoustines, en sus du crustacé qu'il vise expressément.

Face au carreau où les pêcheurs disposent leurs prises se trouve un bureau où vaquent des officiels du port, à droite, une barrière derrière laquelle sont massés les acheteurs potentiels; il leur est interdit de la passer avant que la sonnerie ne se déclenche sur le coup de cinq heures. Ils se précipiteront alors vers les caisses exposées pour jauger d'abord puis entamer de

-----

12) Pour les raisons qui seront analysées plus loin et que l'on peut résumer aisément comme "souci de défendre son produit".

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

rapides négociations avec les patrons. A quatre heures quarante-cinq, un vendeur de journaux installe une petite table où il vend la première édition de Ouest-France, où la "page marine" de Roger Cougot tient le monde de la pêche au courant de ce qui le concerne. Le vendredi, c'est jour aussi du Marin, l'hebdomadaire de la profession.

A quelques mètres à droite de la barrière se trouve une machine à café: le lieu idéal pour quelques conciliabules entre pêcheurs et "marchands" avant l'heure fatidique. Car les acheteurs peuvent prendre des options sur les prises, soit en avertissant le pêcheur le jour précédent sur les lieux de pêche mêmes, soit en donnant des ordres discrètement du côté de la machine à café:

"On a des clients attirés, ils disent (quand on est près de la barrière), 'Mets de côté 100 kilos (de langoustines)', ou bien 'Tu me mets ce que t'as !'. On se connaît tous: ils savent qui a de la belle camelote. Certains bateaux ont moins de problèmes (de vente) que d'autres: tout peut presque être vendu avant qu'ils passent la barrière."

Le prix payé par le client pour les quantités prise en option n'est établi que par provision, il sera confirmé après la vente, en fonction du prix que le patron aura obtenu par ailleurs sur un produit équivalent:

"Il dira, 'Combien que tu l'as vendue ?'. Il ne changera pas ce qu'il a pris (en option), mais il ira faire un tour pour voir ce qu'il y a (comme qualité dans les étalages des autres bateaux), et il en reprendra peut-être d'autres. Le marchand (qui a pris une option) te paiera pas toujours le prix fort, mais ce sera toujours au-dessus de la moyenne."

Dans les minutes qui précèdent cinq heures les acheteurs potentiels ont tendance à déborder la barrière et un officiel les repousse de temps à autre en s'indignant très rituellement devant tant d'indiscipline. A cinq heures, la sonnerie retentit et les marchands s'élancent, certains sachant déjà où se diriger, d'autres jetant de rapides coups d'oeil circulaires et posant de brèves questions, "Combien ?", avant d'aller fureter plus loin. Au bout de quelques minutes, les choses se calment, et l'on vient marchander plus explicitement:

- Combien ?
- 70 Fr.
- Il est fou, çui-là !
- Reviens voir tout-à-l'heure (j'aurai sans doute baissé).

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La vente du poisson

ou bien,

- Combien ?
- 30 Fr.
- Toi aujourd'hui tu me demandes pas cher. Il y a quelque chose !
- Il a fait gros temps (j'ai envie d'aller dormir au plus vite).

Il faut savoir fixer un premier prix: il faut être "dur", mais sans être ridicule:

"On fixe le prix qu'on demandera 'au coup d'oeil': on regarde combien il y a d'acheteurs derrière la barrière, combien il y a de pêcheurs quand tout est débarqué. On juge, on se dit 'Aujourd'hui, ça va être dur', ou bien, 'Aujourd'hui, y a pas de problème'. On regarde selon l'élan (à la sonnerie): si les marchands courent ou s'ils prennent leur temps. Il faut juger les offres par rapport aux quantités (prises): 'Tu me fais 17 Fr (du kilo, au lieu de 20 Fr), si je te prends 150 kilos?'. On dit non, mais il faut pas trop trainer. On regrette parfois, parce qu'on a mal évalué. On voit les bateaux qui arrivent en retard et qui obtiennent un meilleur prix. C'est parfois comme ça avec les fêtes, on a mal évalué la demande: les marchands veulent avoir tant et ils paieront ce que tu demandes. On peut perdre comme ça mille ou deux mille francs sur une vente si on a mal jugé...

Il y a des bons et des mauvais vendeurs: il faut être dur, tenir si le marché est bon. Si le marché est mou, il faut pas décourager: celui qui est venu voir et puis qui revient, c'est qu'il veut acheter, il a pas trouvé ailleurs, alors, il faut voir avec lui."

Trois ventes du meme patron:

- le 24 décembre 1987

La veille, la langoustine "tout venant" (non triée, toutes les tailles résultant de la pêche) s'est vendue 40 Fr. A cinq heures, quand commence la vente, toute la langoustine de Jean-Yves est sous option à la suite de quelques-uns de ses séjours du côté de la machine à café. Comme on est veille de Noël, les circonstances sont exceptionnelles, les marchands savent qu'ils pourront revendre aux détaillants, ou par eux-mêmes, à un prix beaucoup plus élevé que d'ordinaire. Ils ont demandé à Jean-Yves combien il voulait, il a annoncé 80 Fr, le double du jour précédent, et ils n'ont pas bronché.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La vente du poisson

Lorsque la vente à proprement parler commence à cinq heures, les autres patrons obtiennent 60 ou 70 Fr du kilo. L'un d'entre eux demande à Jean-Yves combien il a obtenu "en confiance" avant que la vente ne débute. Celui-ci avoue les 80 Fr qu'il a demandés et effectivement obtenus. Aussitôt l'autre fixe à 80 Fr le prix de vente ce qu'il lui reste sur les bras, et les obtient sans difficulté. "C'est un coup de poker menteur", dit Jean-Yves, content de lui.

- le 29 janvier 1988

Jean-Yves ne vend qu'une partie de sa langoustine "en confiance", il a signalé qu'il en demanderait 60 Fr du kilo. La vente commencée, il ne trouve pas preneur à ce prix. Au bout d'un moment il se tourne vers un voisin qui a vendu sa pêche et lui demande combien il a exigé lui-même: 50 Fr. Jean-Yves fixe alors son prix à ce niveau et vend sans difficulté ce qu'il lui reste de langoustine vivante (pêchée le jour précédent); sa langoustine glacée (morte, pêchée au cours des deux ou trois premiers jours de la marée), il la vend 45 Fr du kilo.

- le 3 aout 1988

Au moment où la vente commence, il n'y a pas d'options sur la langoustine de Jean-Yves. Il fixe son prix à 50 Fr du kilo. Quelqu'un lui signale que d'autres patrons demandent 40 Fr. Un acheteur lui demande son prix, il dit 50 fr, à quoi l'autre répond: "Cinquante ! pourquoi pas soixante-dix !". Jean-Yves accuse le coup.

Quelques minutes plus tard, à quelqu'un qui s'enquiert du prix, il répond 45 Fr. Une femme lui achète alors une caisse. Puis elle se met à monter la garde devant son achat. Je demande discrètement à Jean-Yves pourquoi elle reste là. Il me dit, "Elle a peur que je baisse !": elle craint qu'il ne diminue encore son prix, auquel cas elle aurait payé 45 Fr alors que d'autres acheteurs payeront moins. Au bout d'un moment, il dit à l'acheteuse: "Tu peux aller !", et la femme s'en va. Il m'explique qu'il s'engage ainsi à baisser le prix pour elle aussi s'il devait le baisser pour d'autres.

Quelqu'un lui offre 40 Fr pour tout ce qui reste, il refuse. A cinq heures et quart, l'homme qui s'était montré sarcastique au début de la vente, se re pointe, il dit: "Yves, c'est bientôt la fin du marché !". Jean-Yves hésite à répondre mais ne dit rien; je vois qu'il est un peu vexé. Il descend maintenant à 40 Fr, mais personne ne veut de ses langoustines. Des acheteurs

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

stationnent près des caisses invendues mais Jean-Yves les ignore, il leur tourne le dos pour bavarder avec moi.

Enfin un autre client se présente, un "petit", un ambulant, qui propose de prendre tout le reste à 38 Fr. Jean-Yves accepte. Il est contrarié, il me dit avec une grimace: "C'est bete, tout-à-l'heure j'aurais pu tout vendre à 40 Fr".

Ce qui caractérise ce marché à l'amiable du Pan Coupé par rapport à la criée, c'est que, même si l'on peut rater son coup, comme ce fut le cas pour Jean-Yves le 3 aout, le pecheur a le sentiment qu'il peut y défendre sa marchandise, d'"homme à homme", dans une enchère descendante qui autorise le marchandage. Ainsi, dans les termes d'un autre pecheur:

"On connaît tout le monde: il y a toujours une petite conversation. C'est un bon marché: on peut défendre sa marchandise".

Par ailleurs, ce type de marché satisfait également l'ensemble des parties prenantes:

"Chacun y trouve son compte: le prix est meilleur qu'en criée. C'est pas la même clientèle: l'ambulant achètera par dix kilos et pour avoir la caisse dont il a besoin, il paiera le prix. Sinon (si ce marché à l'amiable n'existait pas), les petits seraient obligés de passer par un intermédiaire: un gros mareyeur, enfin ce qu'on appelle comme ça, il n'est pas nécessairement plus gros que l'ambulant."

Tout n'est pas rose pour autant: si en général la relation entre pecheurs et clients est qualifiée de bonne:

"Au bout d'un moment, la relation avec un marchand devient de la camaraderie, ça cesse d'être "commerce/commerce" (13)",

chacun souligne cependant à quel point l'équilibre délicat de la bonne volonté réciproque entre les parties est sensible aux tensions mêmes du marché:

"Les rapports avec les mareyeurs ont changé: il y a eu des problèmes. Des bons clients et des copains ont été perdus",

---

13) voir pour une description plus détaillée de la relation pecheur/mareyeur, le chapitre XIII.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

ou bien,

"Ils ne tiennent pas compte du mauvais temps, et du mal qu'on a parfois à ramener quelque chose. Quand on est obligé de vendre cher, ils disent 'T'es content, hein ? Tu veux nous baiser !'. Quand on demande cher, ils considèrent que c'est pour les emmerder. Enfin, c'est normal: chacun essaie de tirer la couverture à lui".

### Bénin 1984

La description qui suit, vaut pour la partie de la cote du Bénin (autrefois appelé Dahomey) qui s'étend à l'Ouest de la capitale Cotonou jusqu'à la frontière du Togo, soit environ, 80 kilomètres de plages; les données principales ont été recueillies en 1984 et 1985, et complétées ensuite en 1986 (missions F.A.O.). Les prix sont exprimés en francs CFA, soit 50 francs CFA pour un franc français.

Lorsqu'un bateau revient de la pêche et s'échoue sur la plage après avoir passé la "barre" (il n'y a pas de port abrité sur la cote), des haleurs sont indispensables pour le remonter de l'estran, la partie de la plage à l'inclinaison abrupte, sur le replat, où la pirogue sera en sécurité. Le retour des bateaux peut avoir lieu à n'importe quel moment du jour; le matin pour la pêche qui s'opère de nuit (sovi, petit filet maillant), l'après-midi, pour la pêche qui s'opère de jour (pêche à la senne de plage: l'aguéné; pêche à la sardinelle au filet maillant, appelé "bolinche" en Bretagne: le mahoundo; pêche à la senne tournante: le watcha ou witchi).

Le halage s'opère sur la partie très inclinée de la plage en roulant la pirogue sur des rondins, les uns tirant à l'avant avec des cordes, les autres poussant simplement en s'appuyant sur les bordés. Une dizaine d'hommes se consacrent à cette tâche en sus de l'équipage qui compte, lui aussi, en moyenne, une dizaine d'hommes. Une fois l'embarcation parvenue sur son lieu de garage, il est exigé des haleurs qui bénéficieront de la distribution de poisson récompensent ultérieurement les aides, qu'ils débarassent le filet de son poisson et le nettoient des algues et autres saletés emprisonnées dans ses mailles, puis qu'ils aillent le ramener au camp pour le ranger à l'abri. Une douzaine d'hommes, disposés de mètre en mètre, portent le filet roulé en boudin sur la tête, constituant ainsi une longue "chenille" qui se dirige vers le campement. La vente ne commence qu'une fois l'équipage et les haleurs de retour sur la plage.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La vente du poisson

Dans toute cette région, il existe des différences ethniques entre pêcheurs maritimes migrants ou en déplacement saisonnier (cf. Jorion 1988b), habitant sur la plage, et autochtones, vivant sur les bords de la lagune cotière et se consacrant plutôt à l'horticulture et à la pêche lagunaire. De manière générale donc les haleurs, ici en position subordonnée, appartiennent aux groupes dominants, détenteurs de la terre, alors que les pêcheurs, distributeurs de poisson, appartiennent aux groupes dominés, locataires d'une terre qui ne leur appartient pas (14). Il existe donc une dialectique subtile autour de l'aide au débarquement donnant droit aux distributions d'auto-subsistance, articulée sur une synergie des communautés (cf Jorion 1985: 3-4).

Il s'écoule vingt à trente minutes entre le moment où la pirogue est rangée, et le moment où la vente peut commencer. Dans le cas de la senne de plage, le cul du filet où le poisson s'est accumulé durant la pêche est délié des ailes, et seules ces dernières sont tout d'abord nettoyées puis rangées. Ce délai permet au poisson de mourir d'asphyxie, condition nécessaire à son empilement en tas équivalents pour la vente; il permet aussi d'obliger les aides occasionnels de participer à toutes les opérations de rangement.

Le poids du bateau qu'ils déplacent et les remarques échangées entre les membres d'équipage permettent aux haleurs de deviner assez rapidement la quantité de poisson débarquée (celui-ci est protégé du soleil au fond de la pirogue sous les filets) et indirectement la part qui sera distribuée; si le produit de la pêche paraît faible, on verra parfois des haleurs s'éclipser, voire, si d'autres bateaux rentrent au même moment, se joindre rapidement à une autre équipe. C'est au maître d'équipage (hosun, mot anglais, déformation de boatswain) de prendre les devants en promettant à un groupe des haleurs potentiellement défaillant une bouteille d'alcool de palme (sodabi) en sus du poisson, ou plus

-----  
14) J'ai souligné dans Going Out or Staying Home (Jorion 1988b), que les ethnies locales de pêcheurs migrants, plus particulièrement les Kéta et les Pla, ont connu un sort identique dans leur région d'origine, à savoir l'érosion catastrophique de toute la zone cotière, qui a conduit un grand nombre de leurs membres à choisir l'exil. Il faut signaler cependant - pour éviter de suggérer que l'on aurait affaire ici à une sorte de système à castes - que ces groupes demeurent dominants lorsqu'ils sont sur leur terre ancestrale: seul leur statut d'étranger les place en position dominée lorsqu'ils résident ailleurs, soit de manière temporaire (mouvements saisonniers), soit de manière définitive (émigration).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

agressivement, en le menaçant de se passer désormais de ses services.

Dans le cas de la senne de plage, le volume exact des prises est visible dès que le cul du filet s'échoue sur la plage; ici les haleurs remontent non une pirogue mais un filet et ceci après l'avoir tracté durant plusieurs heures: lorsque le poisson devient visible il est dès lors trop tard pour eux de diminuer leur effort ou d'abandonner l'équipe. Il arrive aussi que les haleurs manquent et ce sont alors les femmes rassemblées autour de la pirogue au titre de futures clientes qui donnent un coup de main; elles seront récompensées en conséquence.

Les acheteurs potentiels, femmes et très rarement hommes, assistent sur la plage aux débarquements. Les femmes des pêcheurs des campements littoraux achètent un ou deux paniers de poisson en vue de le fumer; cette quantité correspond à la fois à leur volant financier, à la capacité de leur équipement de fumage et au temps dont elles disposent pour ces opérations. Les femmes venant des villages lagunaires se contentent, elles, d'achats de poisson pour l'auto-consommation des ménages, poisson qui sera consommé frais. Elles profitent de cette occasion de contact avec les femmes des campements de pêcheurs pour leur vendre des produits de "petit commerce": conserves de purée de tomate (des stocks de l'armée italienne), lait condensé, morceaux de sucre vendus à la pièce, plats cuisinés contenus dans de grandes casseroles émaillées, akassa: gateaux de gelée de maïs légèrement fermentée enroulés dans des feuilles.

En pleine saison, assistent aussi aux débarquements les plus prometteurs (senne de plage et filet tournant) des mama venues de Cotonou ou de Lomé; elles auront pris un taxi ayant emprunté les pistes défoncées qui longent la cote et qui les attend pour le retour. Ce qui les intéresse, elles, c'est essentiellement le poisson frais destiné à la consommation d'une clientèle fortunée, européenne et autochtone (hotels et villas): thon, maquereau, barracuda, capitaine, bar, etc. Les mama ont une capacité financière sans rapport avec celle des villageoises: elles achètent à elles seules jusqu'à 80 % de la pêche d'un bateau, ce qui conduit à d'amères récriminations de la part des villageoises qui ne peuvent payer le prix fort réclamé dans ce cas avec opportunisme par le maître des ventes. Hors saison, quand le poisson frais se fait rare en ville, les mama se rendent dans les campements à la recherche de poisson fumé. Les femmes de pêcheurs affirment que ces acheteuses prennent dans l'ensemble la moitié du poisson qu'elles fument; l'autre moitié est vendue au détail sur les petits marchés par elles-mêmes, par leurs filles ou par leurs nièces.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

L'attitude vis-à-vis des acheteurs potentiels varie d'équipage à équipage. Ainsi, par exemple, Lawson, Kéta en pays Fon, est chef d'une "Company" (Cf. Jorion 1985: 35-37) se déplaçant entre Lomé (Togo) à Hio (Bénin), il dispose d'une équipe très complète comprenant ses propres haleurs. Du coup, il n'a que faire d'un complément de main-d'oeuvre locale lorsqu'il campe saisonnièrement sur la plage de Hio, et il se fiche de satisfaire les clientes du village lagunaire: le poisson qu'il pêche, il le vend à ses trois femmes et aux femmes des membres de sa "Company" qui ont accompagné le déplacement saisonnier, il ne se tourne vers d'autres acheteuses que si les femmes de son groupe ont fait leur plein d'achats. Celles-ci sont libres, si elles le jugent bon, de revendre aussitôt leur poisson aux femmes locales, avec un profit immédiat de 5 à 15 % (15). Il est intéressant de noter que dans le même campement de Hio-Plage vit l'équipage sédentaire de Noussoho, pêcheur Adja en pays Fon, qui a choisi, lui, la synergie et réalise une bonne entente avec les autochtones du village lagunaire.

Pour la vente, un enclos carré est préparé sur la plage à proximité des bateaux garés: des cordes sont tendues entre des batons fichés dans le sable et le "public" est fermement prié de se tenir à l'extérieur. Le poisson extrait des filets ou vidé des cales des pirogues est jeté sur la plage et abondamment sali de sable afin qu'on puisse la manipuler aisément en dépit du mucus qui le couvre. Des femmes en remplissent de grandes bassines émaillées qu'elles portent ensuite sur la tête jusqu'à l'enclos

-----

15) Dès que l'ethnologue produit pour le contexte africain de tels pourcentages, il se le reproche aussitôt. Comme je l'ai dit plus haut à propos du système à la part, libre à l'analyste ou au pêcheur européen de l'exprimer quantitativement en pourcentages, le fait est qu'il s'exprime localement en Afrique de manière discursive: "Si tu as 1.000 Fr, tu mets 300 Fr pour le bozoun...". De même, les 5 à 15 % de bénéfice mentionnés ici, répondent à des règles pragmatiques du type, "Si tu as eu pour 20 Fr, revends pour 25 (soit 25 % en plus); si tu as eu pour 50 Fr, revends pour 60 (soit 20 % en plus)...". Ceci dit, je ne voudrais pas suggérer qu'il y a là une différence essentielle entre l'Europe et l'Afrique: bien des Européens manipulent eux aussi l'arithmétique par une mnémotechnique et non par un calcul. L'apparition de la calculette parmi les pêcheurs africains, quelques années seulement après que les pêcheurs européens y aient eu accès, résoud de fait le problème: c'est désormais la machine qui fait le calcul, l'homme observe le résultat. Rien n'interdit en effet d'"entrer" dans la calculette les opérations dictées par un algorithme discursif; ceci est fondamental.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

où elles le déversent sur le sol. Des membres d'équipage le trient au fur et à mesure.

Les grands poissons sont vendus à la pièce, les plus petits, par tas de cinq, dix, vingt ou quarante; les mesures les plus courantes étant cinq et quarante. Les poissons les plus petits, sont vendus par tas de quarante, par panier de volume standard, ou par bassines. La taille du panier utilisé comme mesure varie considérablement de campement en campement. Par exemple, l'ethmalose (clupéide, c'est-à-dire, type de sardine) est vendue 600 Fr par panier à Akpandji (Adounko-plage) et 3.500 Fr par bassine à Kpanou (autre campement d'Adounko-plage). A Assion, le panier utilisé est si petit, que l'on préfère vendre l'ethmalose par tas de quarante. Un poisson dont la taille varie peu dans les prises sera vendu dans chaque campement selon la même mesure. Pour ceux dont la taille varie considérablement, les mesures sont déterminées selon le produit de la pêche; c'est le cas plus particulièrement pour les captures des sennes de plage qui, dévastant les "nurseries" où grandissent les juvéniles, ramènent souvent des poissons de la même espèce dans toutes les tailles. Ainsi, si un banc de maquereaux a été ponctionné, certains poissons seront vendus par tas de cinq, d'autres par tas de dix, etc. Le principe qui préside à ces choix est que les différents tas soient vendus dans la même fourchette de prix, disons entre 500 Fr et 1.000 Fr. Les tas individuels sont construits de manière à maintenir empiriquement constant le rapport qualité-prix: par exemple, quatre poissons un peu petits seront compensés par un poisson assez gros; la philosophie sous-jacente étant de rendre équivalents tous les tas d'une certaine catégorie. Le prix diffère cependant pour les tas comprenant des poissons en nombres différents.

Tandis que l'étalage est en cours, le maître des ventes choisit le poisson réservé à la distribution d'auto-consommation et le fait mettre à l'écart de l'enclos. Si un grand nombre d'espèces sont représentées parmi les prises, comme c'est toujours le cas avec la senne de plage, les espèces les moins présentes seront en général retenues pour la distribution aux aides du fait qu'elles sont les plus difficiles à vendre.

La vente commence dès que tout le poisson est exposé. Toutefois, pendant qu'avait lieu l'étalage les acheteurs potentiels auront commencé à prendre des options sur le poisson déjà dans l'enclos en disposant un signe sur les tas qui les intéressent. Ce signe peut être un objet personnel comme un foulard, un bout de pagne ou une sandale, mais aussi bien tout objet trainant sur la plage comme un flotteur de filet ou un morceau de cordage.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

Pour chaque type de poisson et chaque type de mesure sous laquelle il est présenté, le maître des ventes désigné par le patron de l'équipage propose un prix initial aux femmes présentes autour de l'enclos qui l'interpellent. Si ce prix n'est accepté par personne, il finira par proposer un prix plus bas, qu'il fera baisser progressivement si aucun client ne se manifeste. Dès qu'une des acheteuses a accepté le prix annoncé pour le type de marchandise qui l'intéresse, ce prix est fixé et vaut pour tous les clients et pour le reste de la vente. Celle-ci se présente donc comme des enchères descendantes.

Le prix initial demandé est le plus souvent élevé par rapport à celui qui a été obtenu pour le même type de prises les jours précédents et son énoncé sera accueilli par la moue dégoûtée de celle qui s'est enquisse du prix demandé. Plusieurs offres à la baisse sont généralement nécessaires avant qu'une acheteuse n'accepte les termes proposés. La vitesse à laquelle le prix baisse et le montant déduit à chaque nouvelle offre, dépendent du nombre des clientes: lorsque la concurrence entre celles-ci paraît sérieuse, les prix baisseront lentement et par réductions minimales. Toute femme qui accepterait un prix jugé trop élevé par les autres se verrait aussitôt copieusement insultée par l'ensemble de ses consœurs. Mais il arrive aussi que le prix initial paraisse avantageux et soit accepté d'emblée; le maître des ventes tentera alors parfois de repartir à la hausse, suscitant ainsi l'indignation que l'on imagine.

Le maître des ventes est souvent confronté au fait que tout le poisson offert n'est pas également attrayant et il peut décider de procéder par étapes, commençant par régler la question des prises les moins intéressantes avant de passer au meilleur poisson. Ainsi, dans un cas précis où la pêche contenait un certain nombre de sardinelles, celles-ci furent toutes vendues avant que le vendeur ne consente à discuter le cas des autres prises.

Il est communément admis qu'après quelques baisses consenties en gage de bonne volonté la vente peut réellement commencer. Le maître des ventes peut cependant se sentir grugé si malgré ses baisses successives les acheteuses demeurent réticentes, il peut alors menacer de déplacer la vente vers un autre campement, et l'on a vu des cas (deux ou trois connus de moi sur un an pour une demi-douzaine de campements) où l'équipage a effectivement rechargé la pirogue pour aller vendre le poisson dans l'enceinte du port piroguier de Cotonou où les prix obtenus sont habituellement meilleurs que dans les campements côtiers. Le même comportement peut être observé quand la pêche est très abondante et que l'équipage s'aperçoit rapidement qu'une vente

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

rentable excéderait les capacités financières des femmes du campement. Dans des cas de ce type et lorsque la situation est aisément interprétable, l'équipage peut débarquer une partie de son chargement au campement, le confier à un maître de ventes, puis repartir aussitôt pour Cotonou où il vendra le reste. Une autre possibilité, lorsque les quantités débarquées sont importantes et que l'équipage répugne à reprendre la mer, consiste pour le maître des ventes à proposer aux acheteuses d'étaler leurs paiements sur les jours suivants. Certaines clientes régulières bénéficient d'ailleurs d'un crédit appelé tépé, qui consiste à ne payer le poisson qu'une fois celui-ci revendu fumé par elles sur le marché (comm. pers. Marina Rais).

Le maître des ventes, s'il est avant tout soucieux de maximiser le revenu du bateau, ne néglige pas pour autant ses clientes et il s'efforce de satisfaire toutes les catégories d'acheteuses, tout particulièrement quand le volume de la pêche est faible. J'ai déjà évoqué les situations délicates qui se développent lorsque les femmes des villages subissent la concurrence des mama venues de la ville; on signale une astuce à laquelle on recourt quelquefois dans ces cas-là: une acheteuse du campement, de mèche avec le vendeur, se dit preneuse dès le départ à un prix élevé, obligeant les mama à accepter ce prix si elles veulent acheter; une fois celles-ci reparties pour la ville, le maître des ventes rembourse les femmes locales de la différence entre le prix artificiellement gonflé et un prix jugé raisonnable (comm. pers. Marina Rais).

La vente d'une proportion importante des captures à une seule acheteuse rend la foule houleuse. En une occasion les villageoises se mirent à crier à l'endroit du vendeur, "Pourquoi tu vends tout à celle-là?", et les allusions fusèrent rapidement quant aux avantages divers qu'il devait sans aucun doute obtenir de sa cliente, "C'est peut-être bien ta 'chérie', celle-là?", etc. La colère éventuelle se justifie par la nécessité pour les femmes, plus spécialement celles qui s'adonnent au fumage du poisson, de vendre une certaine quantité de marchandises au marché tous les huit (zoghodo, région de Ouidah) ou cinq jours (glatin, région de Grand-Popo) afin de se procurer, grâce à l'argent obtenu, les produits indispensables à la sustentation du ménage, tels que le maïs ou les condiments. C'est pourquoi en période de très faibles pêches, un groupe de femmes s'associeront pour se partager quelques tas de poissons: cinq femmes pour trois tas de cinq poissons, par exemple. Certaines clientes s'efforcent cependant de créer une relation privilégiée entre un bateau et elles, en offrant régulièrement des cadeaux à l'équipage lorsqu'il est sur la plage à réparer les filets: alcool de palme, gari (farine de manioc grillée), morceaux de sucre (comm. pers.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La vente du poisson

Marina Rais).

Lorsque la vente est terminée, les paiements ont lieu et les acheteuses emportent leur bien, qui dans une bassine, qui dans un repli de son pagne, qui en constituant des anneaux de liane ou de brindilles passés dans les ouies d'un certain nombre de poissons. La distribution gratuite peut alors se tenir: j'en reparlerai plus tard.

Il faut ajouter pour finir qu'un grand nombre de poissons disparaît avant même que la vente ne commence. Le voleur peut s'enfuir aussitôt ou bien enterrer rapidement son butin dans le sable pour le récupérer plus tard. Les femmes cachent le fruit de leur larcin dans le bourrelet de pagne faisant ceinture où elles conservent ordinairement leur argent. Le poisson est volé, soit pendant que le filet est débarassé du fruit de la pêche, soit subtilisé des bassines à l'aide desquelles les porteuses transportent les captures du lieu de débarquement à l'enclos des ventes.

Le vol est essentiellement le sport de prédilection des gamins et des gamines, mais les haleurs prennent souvent un acompte sur la rétribution qui sera la leur lors de la distribution. Les femmes se servent aussi au passage, et l'on voit même des membres d'équipage divertir du poisson. La police est assurée par le maître des ventes équipé le plus souvent d'une baguette dont il fustige les délinquants pris sur le fait. Si la pêche est abondante, il se montrera magnanime mais si elle est faible, il pourra se montrer féroce. Si pour une raison quelconque il doit s'absenter pendant l'étalage ou durant la vente, chacun se servira sans retenue jusqu'à son retour. L'obscurité favorise le vol; la nuit tombe très vite sous les tropiques, cela chacun le sait, et plus vite encore à six degrés seulement de l'Equateur: ce sont alors des tas entiers de poissons que l'on devine disparaître dans des replis de pagne à la faveur des ténèbres. D'authentiques bagarres peuvent toutefois éclater si des membres d'équipage décident de s'en prendre à des voleurs qui dépassent par trop la mesure. Il est difficile pour un observateur d'évaluer la quantité de poissons soustraits de cette manière. D'autant que le vol porte en général, et pour des raisons évidentes, sur le plus petit poisson. A mon sens, lorsque la pêche est particulièrement abondante, le vol peut représenter un volume de poisson égal à celui réservé pour la distribution (16).

-----  
16) Je reviendrai au chapitre XIV sur la proportion des captures réservées à la distribution d'auto-consommation.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La loi de l'offre et de la demande

VIII. La loi de l'offre et de la demande

Il faut réfléchir sur ces documents et les éclairer maintenant par ce que le pêcheur a à dire sur les faits qu'ils relatent, non pas sur l'instant mais dans le commentaire qu'il produit par ailleurs sur la nature des faits et des mécanismes économiques. La première observation qui s'impose est que la prise de décision économique à la petite pêche se situe dans le cadre d'une représentation globale: celle de la pêche comme "jeu à somme nulle". Tout gain de l'un est en effet censé se faire aux dépens des autres: pêcheurs concurrents comme mareyeurs adversaires. On reconnaît là la conception dite des biens en quantités limitées, dégagée pour la première fois par George Foster (Foster 1965) pour rendre compte de la représentation spontanée du processus économique au sein d'une population de paysans mexicains (pour l'application du concept au cas des pêcheurs de l'Ile de Houat, voir Jorion 1984a: 90-91).

Cette conception des ressources en tant que strictement limitées préside à toute représentation de la concurrence dans le milieu de la pêche (tout ce qui est pêché par d'autres pêcheurs, pense-t-on, diminue d'autant mes propres prises potentielles; tout profit fait par eux à la vente diminue d'autant mon profit potentiel) ainsi qu'à toute représentation de la distribution des profits entre parties conçues comme antagonistes (le profit fait par le mareyeur diminue d'autant celui du pêcheur).

C'est à l'intérieur de ce cadre que doivent être comprises certaines modélisations partielles, telle la loi de l'offre et de la demande, envisagée comme exemple et illustration de la pêche conçue comme jeu à somme nulle. La "loi de l'offre et de la demande" en tant que mécanisme de la formation des prix est l'exemple même d'une modélisation partielle que le pêcheur invoque volontiers. Il émaillera son discours de remarques du genre, " Si le prix a été d'autant, c'est à cause de l'offre et de la demande". Ce qui fonde la plausibilité de cette référence à la "loi", c'est la constatation répétée de faits empiriques apparemment compatibles avec le mécanisme que la "loi" postule. A savoir que,

lorsque l'apport de poisson est faible son prix

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La loi de l'offre et de la demande

unitaire est à la hausse par rapport au prix moyen (17), et

inversément, que lorsque l'apport de poisson est important, son prix est à la baisse par rapport au prix moyen.

Le mécanisme supposé est le suivant: si le prix a été faible, c'est parce que l'offre était supérieure à la demande, alors que si le prix a été fort, c'est parce que la demande était supérieure à l'offre. Le pêcheur pense cependant, et c'est très important, que ces oscillations n'ont lieu que "... par rapport au prix moyen", ce en quoi, comme nous le verrons, il se dissocie implicitement de la représentation marginaliste du mécanisme de la loi et cautionne implicitement celle proposée antérieurement par l'Economie Politique, et plus particulièrement par Adam Smith et par David Ricardo.

Rappelons plus précisément comment s'énonce la "loi" dans l'idiome marginaliste:

"Il peut être démontré que dans les conditions appropriées (comprenant l'absence d'ignorance, d'incohérence et d'incertitude), l'interaction de la demande et de l'offre débouche sur un ensemble unique de prix d'équilibre qui libèrent (vident) les marchés en égalisant offre et demande. Ces prix sont ceux qui correspondent aux choix libres et rationnels de tous les membres individuels de la société cherchant à réaliser leurs propres solutions optimales dans des conditions de rareté." (Clarke 1982: 152-153).

La formulation marginaliste de la "loi" est très exactement ce que Roncaglia caractérise (à la suite de Sraffa) comme "... une tentative de construire un système qui expliquerait simultanément les prix, les quantités demandées et la distribution des revenus" (Roncaglia 1978: 99). La question de la distribution des revenus est donc ici subordonnée au modèle et rejette de fait l'approche défendue antérieurement par l'Economie Politique et qui considérait la distribution des revenus comme ancrée dans la stratification inégalitaire de la société en Ordres ou en Etats (rebaptisés ensuite Classes): le propriétaire foncier s'appropriant la rente, le capitaliste, le profit et le salarié, le salaire. Dans la perspective marginaliste, comme le note Clarke, "L'allocation initiale des biens est censée être un

---

17) Il ne faut pas entendre ici "moyen" au sens technique et quantifiable de moyenne arithmétique mais au sens d'habituel ou mieux encore, au sens où l'on disait autrefois "commun": "cinq quintaux à l'hectare, année commune".

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La loi de l'offre et de la demande

donné historique et il ne revient pas à l'économiste de s'en soucier" (Clarke 1982: 153). La formulation qu'utilisa Jevons est significative sous ce rapport: "... dans la mesure où cela est compatible avec l'inégalité des richesses dans chaque communauté, toutes les marchandises sont distribuées par l'échange de manière à produire le maximum de bénéfice" (Jevons 1970 (1871): 171).

Pour l'un des principaux responsables de la révolution marginaliste donc, "l'inégalité des richesses dans chaque communauté" était considérée comme un facteur susceptible d'introduire des distorsions regrettables, mais dont il ne convenait pas de se préoccuper "pour soi". Autrement dit, ce qu'on appelle aujourd'hui en physique, les "conditions initiales" d'un système, et dont on sait aujourd'hui qu'elles déterminent historiquement dans son unicité la configuration d'un système complexe à un moment donné, sont supposées pouvoir être parfaitement ignorées sans que la compréhension globale ou détaillée des mécanismes et des "moments" du système ait à en souffrir.

Comment s'exprime au contraire sur ce sujet, un représentant de l'Economie Politique, en l'occurrence, Ricardo ?

"C'est le coût de production qui doit en fin de compte réguler le prix des marchandises, et non, comme il est souvent dit, la proportion entre l'offre et la demande: la proportion entre offre et demande peut, en effet, affecter la valeur marchande d'une marchandise pour un temps, aussi longtemps qu'elle est offerte en plus grande ou en moindre abondance, selon que la demande a cru ou diminué; mais un tel effet sera seulement de durée temporaire (...) L'opinion selon laquelle le prix d'une marchandise dépend seulement de la proportion de l'offre par rapport à la demande, ou de la demande par rapport à l'offre, est devenu presque un axiome en économie politique, et a été la source de multiples erreurs dans cette science" (Ricardo 1951 (1817): 382).

L'opinion de Ricardo est claire: les variations dans l'offre et dans la demande ne font que déterminer les fluctuations du prix marchand autour de son prix naturel, déterminé lui par le coût de production. Le point de vue selon lequel l'offre et la demande pourraient déterminer seules le prix est dénoncé par lui comme opinion populaire, nous pourrions dire comme "théorie spontanée". En disant cela, Ricardo ne faisait que reprendre à son compte la conception défendue par Smith et déjà exprimée avant lui sous une forme succincte par Cantillon (j'y reviendrai).

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La loi de l'offre et de la demande

Les deux conceptions de la "loi", l'expression contemporaine marginaliste, et l'expression ancienne de l'Economie Politique, nous confrontent à une difficulté mentionnée par anticipation plus haut: dans l'expression marginaliste de la "loi de l'offre et de la demande", "loi" doit s'entendre au sens normatif qui est celui du Droit, alors que dans l'expression classique de l'Economie Politique, "loi" devait s'entendre au sens descriptif de la Science. La conception marginaliste entretient l'ambiguïté signalée plus haut de laisser supposer qu'est l'aboutissement de l'observation d'une régularité naturelle (ce que cherche à faire toute loi scientifique) ce qui est en réalité une prescription normative (une loi juridique) impliquant que les choses se passeraient bien comme elle l'annonce si et seulement si les agents économiques avaient la sagesse et l'intelligence de prendre leurs décisions de façon rationnelle, c'est-à-dire, s'ils se comportaient en fait autrement qu'ils ne le font dans la réalité des choses (18).

Comme nous l'avons vu, dans la perspective marginaliste, est seul analysé un monde idéalisé, tel qu'il devrait être et non tel qu'il est (avec pour justification que les physiciens mécaniciens acceptent eux aussi de travailler sur un monde idéal, à savoir sans frottement). C'est pourquoi l'explication du phénomène observé de fluctuation des prix peut ignorer, aux yeux des représentants de ce courant, l'influence possible de facteurs autres que la confrontation nue de l'offre et de la demande - et que le profane envisagerait spontanément comme devant jouer un rôle - tels que le rapport de force global entre les parties en présence déterminé au moins partiellement par le rapport de propriété qu'elles entretiennent aux facteurs de production (19),

-----  
18) Une justification possible du silence sur la confusion faite étant que "... dans le long terme, le modèle descriptif tend à se rapprocher du modèle prescriptif...", du fait de l'élimination tendancielle des comportements irrationnels (Binmore & Dasgupta 1986: 12-13).

19) On sait que l'astuce théorique qui permet dans la perspective marginaliste de séparer le propriétaire de la rente, le capitaliste du profit, et le salarié du salaire, est la notion de "prix de chaque facteur". Je cite Samuelson:

"Le prix d'un facteur correspond à la rémunération que paie l'entrepreneur pour son utilisation au propriétaire de ce facteur. Le principe de détermination du prix de chaque facteur est identique: le salaire ou prix du service du travail est la rémunération du travailleur; la rente ou prix

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La loi de l'offre et de la demande

pour en faire l'effet d'une relation "mécanique" entre des facteurs "objectifs", entendez, indépendants de la nature des décisions individuelles et ne résultant aucunement de leurs interactions: les quantités offertes et celles demandées, et ceci, paradoxalement, en dépit de l'option délibérément "subjective" adoptée a priori par la théorie marginaliste (20).

Tout ceci serait sans conséquence si le pêcheur ayant souscrit, comme le lui suggère aujourd'hui l'école, à la formulation marginaliste de la "loi", n'essayait d'expliquer les faits à la fois comme confrontation nue de l'offre et de la demande, et comme effet des facteurs essentiellement humains décelés par lui, introduisant par là même des incohérences majeures dans ses explications. Ainsi, et à titre d'illustration, la négociation peu combative d'un patron avec un mareyeur, en raison selon le pêcheur de la fatigue due à une marée éprouvante, et qui se conclut par l'obtention d'un faible prix unitaire, sera "expliquée" par celui-ci comme résultant en fait de la "loi de l'offre et de la demande"; la faiblesse observée de l'apport de poisson sur le marché sera considérée comme sans influence puisque le mauvais prix obtenu constitue en soi la preuve d'un apport important existant quelque part ailleurs, en l'occurrence, une "importation" occulte. Cette dernière est toutefois simplement supposée: elle explique a posteriori - et en fonction de la formulation marginaliste de la "loi" dont l'existence est tenue pour établie - le faible prix effectivement obtenu. Du coup, son explication où la fatigue aurait pu jouer un rôle causal suffisant si le prix se déterminait ponctuellement et en fonction de l'interaction effective entre vendeur et acheteur, se transforme en une explication incohérente où des importations postulées et invérifiables par lui jouent un rôle explicatif comparable à celui que jouaient autrefois les esprits ou les sorciers (je reviendrai plus loin sur ce qui apparente du coup

-----  
du service de la terre, la rémunération des propriétaires fonciers; l'intérêt, ou prix du service du capital, la rémunération du capitaliste" (Samuelson 1985: 107).

20) Jevons écrit dans The Theory of Political Economy (1871) que "... dans cet ouvrage j'ai voulu traiter l'Economie en tant que Calcul du Plaisir et de la Souffrance", "le problème de la science économique est de satisfaire autant que faire se peut nos besoins au prix du moindre effort, de procurer la plus grande quantité de ce qui est désirable au moindre prix de ce qui est indésirable, autrement dit, de maximiser le plaisir." (Dobb 1973: 168; Meek 1977: 171).

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La loi de l'offre et de la demande

ces explications à la "thèse du complot").

Ce qui vient renforcer la conviction acquise par le pêcheur que la "loi" de l'offre et de la demande est bien le mécanisme opérant dans la formation des prix, et lui seul, c'est que la vente peut avoir lieu dans des conditions apparemment comparables, que le mareyeur (acheteur) et le pêcheur (vendeur de ses prises) soient présents ou que ce dernier soit totalement absent, comme c'est le cas dans les systèmes de criée qui ont poussé le principe de l'anonymat du vendeur à son ultime aboutissement (le fait qu'il soit toujours possible de savoir qui est le vendeur ne change bien sur rien au caractère imaginé idéal de l'anonymat complet). Ceci n'empêche pas qu'à l'inverse, et paradoxalement, il est difficile sinon impossible de convaincre le pêcheur que la vente se déroule dans des conditions également favorables pour lui lorsqu'il n'est pas présent pour "défendre sa pêche" selon l'heureuse expression d'un pêcheur cité (21). Comme le dit un responsable de la commercialisation:

"Le pêcheur pense toujours qu'il vendra mieux qu'un autre.

---

21) Comme en témoigne la presse: "Premiers problèmes sous la criée: 'la concurrence entre mareyeurs qui n'est pas une vraie concurrence'. 'L'enchère ne va jamais jusqu'en haut. Les mareyeurs tirent au sort entre eux, pour désigner l'acheteur. Il y a des accords'." (Cougot & Le Solleu 1980).  
Ou encore: "Jeudi (à Binic), au début de la criée, le premier lot de coquilles Saint-Jacques part à un prix très bas: 10 Fr le kg. Les lots suivants grimpent doucement, 11, 12, 13, 14 Fr. Pas très contents, les pêcheurs téléphonent dans les autres criées de la baie de Saint-Brieuc. Partout ailleurs, les prix sont beaucoup plus élevés, entre 17 et 19 Fr. 'Ce n'est pas la première fois que les mareyeurs nous font le coup, et bien sur juste avant Noël", disent les pêcheurs, qui parlent d'une entente entre les acheteurs. Pendant ce temps, la vente se termine sur le prix plus habituel de 18,45 Fr. Mais avec quelques voitures garées sur la jetée, les camions de marée sont bloqués, et le forcing commence. Les mareyeurs, surs de leur bon droit - la vente s'est passée tout à fait réglementairement - n'ont pas d'autre explication des cours que celle du jeu de la criée: 'c'est l'offre et la demande, et puis il y a la concurrence de la coquille normande', disent-ils. (...) Le directeur de la criée, M. Maigourd, relativise l'incident: 'Des écarts de prix de six francs ou plus entre deux lots sont une chose normale. C'est bien parce qu'il y a des variations qu'on tire au sort les débuts de vente. Mais cet aspect aléatoire joue dans les deux sens'." (Kiesel 1987).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La loi de l'offre et de la demande

C'est pour cela qu'il préfère vendre au Pan Coupé plutôt qu'à la Coop: le rapport est plus personnalisé... D'ailleurs c'est vrai que depuis qu'on pèse (dans les criées, mais pas sur les marchés à l'amiable), les prix ont baissé. Du coup ils mettent moins dans les caisses (pour que le poids de la caisse elle-même intervienne davantage)."

Ainsi, la vente en criée, où les lots sont en sus anonymes, semble confirmer une représentation dans laquelle les prix se forment par l'effet d'un mécanisme automatique, fait de la simple rencontre des quantités offertes et des quantités demandées. Il convient de noter toutefois que c'est la croissance à l'objectivité du mécanisme (le caractère supposé indifférent de la présence ou de l'absence des acteurs) qui a conduit à considérer la vente anonyme comme une version équivalente de la vente à l'amiable avec marchandage mettant les acteurs en présence dans un face-à-face, mais supérieure quant à son objectivité, puisque rien ne vient interférer de manière parasite avec la confrontation nue de l'offre et de la demande. Le fait que l'acheteur - au contraire du vendeur - soit, lui, bel et bien présent est considéré, dans cette perspective, comme allant de soi, et non comme l'introduction d'une asymétrie dans la relation entre vendeur et acheteur.

Le retour en force, après une longue éclipse, de la "théorie des jeux" comme outil fécond de modélisation de la formation des prix, n'aurait pas été possible sans la prise de conscience récente du rôle symétrique joué par le vendeur et l'acheteur dans l'issue de la transaction, et l'importance de leur présence physique à l'un et à l'autre quant au prix obtenu. Dans cette perspective, l'éviction du vendeur dans le mécanisme de la criée constitue ni plus ni moins une manifestation flagrante de sa spoliation - dont il est tentant de penser qu'elle reflète simplement le rapport de force réel entre les parties: pêcheurs, d'une part, mareyeurs de l'autre, au sein du tissu social. Si tel était bien le cas, il serait navrant que les modélisations de la théorie marginaliste aient apporté au partenaire se trouvant dès l'origine en position favorable (le mareyeur), une caution apparemment scientifique contribuant à renforcer toujours davantage le déséquilibre; si tel était le cas, on serait nécessairement conduit à entériner l'interprétation selon laquelle le marginalisme "n'est pas la théorie scientifique générale du système capitaliste qu'il prétend être mais constitue une vaste construction idéologique cohérente bâtie sur la théorie du revenu marginal des facteurs de production et couronnée par la théorie de l'équilibre de concurrence parfaite" (Godelier 1966: 32) ou, selon les termes de Boukharine, s'identifie à "la théorie économique des classes oisives".

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La loi de l'offre et de la demande

Le pecheur considère que l'invisibilité des acteurs ne modifie en rien leur pertinence institutionnelle pour le fonctionnement meme de ce mécanisme, à savoir qu'ils demeurent les acteurs en présence, présents ou absents, visibles ou invisibles. La criée semble venir confirmer la représentation véhiculée par l'école, que la loi de l'offre et de la demande suffit à rendre compte de la formation des prix, sans que n'intervienne en aucune manière dans celle-ci, ni le rapport de force global entre pecheurs et mareyeurs, ni le rapport de force singulier entre tel pecheur et tel mareyeur en telle occasion ponctuelle, ni encore les intérêts divergents mais solidaires des parties au sein de l'industrie.

C'est cette absence du pecheur dans la vente en criée, sans que le mécanisme de la formation des prix en semble affecté, qui permet à la "loi" de l'offre et de la demande d'être invoquée également dans les situations où le pecheur est présent mais s'abstient d'exprimer aucun desiderata quant aux prix - alors que rien dans les circonstances de la vente ne s'y opposerait - et se confie entièrement au bon-vouloir du mareyeur sur cette question. C'est le cas en particulier des pecheurs dits abonnés à un mareyeur dans la vente des crustacés, c'est-à-dire s'engageant à lui vendre l'ensemble de leurs prises. On cite ainsi l'exemple d'un mareyeur du Quartier d'Auray, Jean B., connu pour le nombre de ses "abonnés", et qui leur achète la marchandise 15 à 25 % en-dessous de "l'offre et la demande". Il faut réserver pour plus tard (chapitre XIII), les rapports complexes existant entre pecheurs et mareyeurs, et qui s'échelonnent d'un rapport de "clientèle" bonhomme de type compadrazgo au plus sinistre "debt-bondage" commun dans le tiers-monde, ce qu'il faut souligner, c'est que la représentation du mécanisme de formation des prix en termes de "loi" de l'offre et de la demande, (qui suppose comme pertinents ces deux seuls facteurs), est censée s'appliquer aussi bien lorsque le pecheur est en position de discuter le prix que lorsqu'il se refuse de volonté délibérée cette possibilité. Comme nous le voyons ici, la ristourne obtenue d'office par le mareyeur de ses "abonnés" demeure imperturbablement conceptualisée par eux dans toute conversation comme "15 à 25 % en-dessous de l'offre et la demande".

De meme dans d'autres cas où des fluctuations sont observées et dont le mécanisme est parfaitement compris, mais où le fait meme qu'il y ait fluctuation semble ramener inexorablement à une interprétation en termes de confrontation nue d'offre et de demande. Un bel exemple en est offert par le cas de la vente des sardines au Croisic dans les années 1920 et 1930, rapporté plus haut: tout se passait en effet là comme si le prix diminuait à

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
La loi de l'offre et de la demande

mesure que l'offre augmentait, du début à de la journée à 10 h à sa fin à 16:30 h (après quoi, il n'y avait plus de prix du tout), et comme si le phénomène fournissait une illustration parfaite de la loi de l'offre et de la demande. Nous savons toutefois que le mareyeur offrait un meilleur prix d'intention délibérée en matinée afin que les pêcheurs, confrontés au choix stratégique entre moins de poisson mieux payé et plus de poisson moins bien payé, étalent statistiquement leurs retours, permettant ainsi au mareyeur qui fractionne ses achats à intervalles réguliers tout au cours de la journée, de maximiser les quantités vendues, et éventuellement son profit (s'il maximisait ou non son profit dépendait des différents prix qu'il avait à payer à divers moments de la journée afin que le choix des pêcheurs entre les deux stratégies, retour précoce ou retard tardif - dépendant entièrement de leur représentation du processus économique - se résolve statistiquement par leur rentrée parfaitement répartie entre 10 h et 16:30 h). Au cas où les intérêts financiers des deux parties, pêcheurs et mareyeurs, auraient été ainsi satisfaits de manière optimale, on aurait eu affaire à une illustration splendide d'un effet d'homéostasie, de "main invisible", mais dépendant entièrement de la rencontre des stratégies des uns et des autres au sein d'un contexte de bonne volonté mutuelle, et en aucune manière d'un mécanisme qui aurait opéré selon la rencontre fortuite de facteurs abstraits tels que l'offre et la demande. Soulignons enfin que, passé seize heures trente, le prix ne continuait pas de baisser mais qu'il n'y avait plus de prix du tout, la demande s'étant entièrement évanouie.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Perspectives de lecture de l'économie

IX. Perspectives de lecture de l'économie

Comment expliquer alors que le pêcheur puisse à la fois considérer que les prix se fixent en fonction de la "loi" de l'offre et de la demande, et que le prix lui soit "logiquement" défavorable dans la vente aux enchères ? Tout simplement, parce qu'il n'y a pour lui rien d'inhabituel à rendre compte des faits à l'aide d'un faisceau d'explications concurrentes éventuellement inconciliables. Il ne s'agit pas là d'un trait propre au pêcheur: c'est une caractéristique commune à toutes les explications de sens commun. Ne nous expliquons-nous pas souvent le comportement d'une personne en invoquant parallèlement son caractère, son histoire personnelle, son humeur, sa personnalité, voire son physique ou son signe zodiacal, c'est-à-dire en faisant appel à une batterie d'arguments le plus souvent inconciliables entre eux ? Ainsi, dans le cas mentionné plus haut où un pêcheur rend compte d'une "mauvaise vente", à la fois par sa fatigue personnelle et par une importation de poisson importante influant sur l'état du marché. Tout se passe comme si la première explication (la fatigue) valait pour le monde empirique de la vie quotidienne (le monde en acte d'Aristote), tandis que la seconde explication (les importations) valait pour la Réalité-Objective (le monde en puissance d'Aristote) que met en scène la Science véhiculée par l'école et par les scientifiques fréquentés occasionnellement par les pêcheurs.

Il en va de même pour la vente en criée opposée à la vente à l'amiable qui confronte directement le vendeur et l'acheteur: les pêcheurs s'accordent à dire, d'une part, que "c'est la même chose", entendez du point de vue de la "Réalité-Objective", mais, d'autre part, que ce n'est pas la même chose, entendez, du point de vue du monde empirique de la vie quotidienne. Ceci laissant bien entendu en suspens deux questions essentielles:

1° le rapport, nous l'avons vu, problématique, entretenu par la théorie marginaliste - qui véhicule la croyance à la loi de l'offre et de la demande - avec un mode de théorisation qui soit proprement scientifique,

2° le caractère fictif de la "Réalité-Objective" qui, au contraire du réel empirique, demeure essentiellement une construction métaphysique (comme l'ont établi entre autres, Duhem 1906, 1908 et Kojève 1968, 1972, 1973).

En certaines occasions, le pêcheur n'hésitera pas à souligner la possibilité pour le vendeur, c'est-à-dire pour lui-même, d'obtenir par son astuce un meilleur prix à la vente:

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Perspectives de lecture de l'économique

disposition personnelle à vendre mieux certains jours que certains autres, à vendre mieux que ne le font ses concurrents, à vendre mieux que certains de ses membres d'équipage à qui la vente est occasionnellement confiée, etc.

Une telle "ouverture" possible sur le "bon coup" est conçue comme offerte à quiconque fait preuve d'un certain talent à subvertir à titre personnel ce qui demeure cependant une loi et dont le domaine d'application est celui des comportements idéaux. Et ceci, de la même manière qu'un contribuable astucieux pourra tourner les lois qui règlent le système des impôts, pendant que la Réalité-Objective a "l'attention occupée ailleurs". Et c'est parce qu'un tel talent - dont on sait personnellement la délibération et les qualités qu'il requiert - est nécessairement mal partagé, que la loi de l'offre et de la demande demeure inentamée comme description globale sinon du monde tel qu'il est, du moins du monde tel qu'il pourrait être.

Ce que l'analyste observe ici, c'est la reconnaissance par le pêcheur de perspectives de lecture autonomes dans l'économique: pour ce dernier en effet, l'explication d'un fait peut être produite dans la perspective de lecture qui paraît la plus éclairante en situation, sans qu'il soit nécessaire que cette explication demeure cohérente lorsqu'elle est lue dans d'autres perspectives de lecture possibles et convenant mieux en d'autres circonstances. Autrement dit, et pour recourir au langage de la physique, le pêcheur ne conçoit pas comme nécessaire (il ne ressent pas le besoin) qu'il existe des règles de correspondance permettant de traduire les phénomènes tels qu'ils se présentent à l'observateur dans une perspective de lecture, en phénomènes d'un autre ordre, lisibles dans une autre perspective.

Plus spécialement, l'incohérence n'est pas perçue d'une conception qui suppose, d'une part, que la communauté des pêcheurs est jugée sans influence dans la formation des prix et, d'autre part, que le pecheur individuel est jugé, lui, susceptible d'exercer une influence réelle sur ces mêmes prix. Cette incohérence n'est pas reconnue: elle est jugée seulement apparente, comme un simple paradoxe, curieux en effet, mais sans conséquence.

En fait, la facilité du pêcheur à passer d'une perspective de lecture de la réalité économique à une autre, sans relever les incohérences qui apparaissent à l'occasion de leur confrontation, révèle l'affinité réelle qui existe entre la conception qu'il se fait du rôle que doit jouer une modélisation et celle qui soutient aussi la théorie marginaliste. Pour toutes deux en effet, la

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Perspectives de lecture de l'économique

modélisation ne vise pas à dégager les traits d'un monde idéalisé au sens de "stylisé" pour sa compréhension plus aisée, mais à décrire un monde idéal au sens où chacun y respecterait la même norme juridico-éthique: pour l'économiste, que les agents économiques individuels soient "rationnels" et que les entreprises "respectent les lois du marché", et pour le pêcheur, que les confrères soient des hommes "valables" et les mareyeurs, des partenaires commerciaux "réglos".

C'est pourquoi il n'y a pas à proprement parler pour le pêcheur d'incohérence dans ses explications lorsqu'il invoque parallèlement deux perspectives logiquement inconciliables, mais simplement la mobilisation de deux perspectives de lecture, légitimes chacune à sa manière. Ainsi, le monde où l'on réussit sa vente par habileté personnelle est bien le monde tel qu'il est, alors que celui où les prix sont régulés par la confrontation nue de l'offre et de la demande - quelles que soient les qualités personnelles des agents économiques impliqués - est bien le monde tel qu'il pourrait être... si seulement chacun avait à cœur de se montrer droit et raisonnable.

Le monde idéal dont parlent les économistes est, bien en effet aux yeux du pêcheur celui de la Raison et de l'Harmonie triomphantes; celui, au contraire, où l'on évoque ses propres exploits, est celui de la "triste" réalité (par opposition à la Réalité "Objective"): celui d'un monde fait de justes mais hélas aussi de coquins, de malins mais aussi d'imbéciles, où tous les confrères ne sont pas "valables", ni tous les marchands, "réglos". Le monde de la réalité "vraie", est non seulement celui où l'espoir du "bon coup" peut se voir matérialisé ou bien déçu en dépit des implications logiques des "bons principes", mais aussi celui où chaque "coup" peut être jugé à la fois en termes généraux d'efficacité et en termes spécifiques de qualités physiques, intellectuelles, morales ou même du "pot" de la personne singulière qui le tente (cf. Jorion 1983, chapitre 3, Bons et mauvais pêcheurs: 72-85).

On comprend dès lors mieux pourquoi les deux discours, celui du "coup" individuel et celui du modèle économique peuvent être tenus en alternance ou même parallèlement dans la même conversation. Mais on peut aussi comprendre pourquoi le premier correspond davantage à un discours tenu à titre privé et orienté vers la singularité des comportements individuels soumis au jugement moral, alors que le second correspond plutôt à un discours public, orienté vers les "considérations générales", et qui permet, diplomatiquement, de passer sous silence les qualités et les défauts des uns et des autres.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

### XI. La détermination de l'économique par le social

Bien que, comme je viens de la dire, le pêcheur ne considère pas préoccupant le fait qu'il manipule selon l'occasion des modélisations distinctes et éventuellement contradictoires (22), les occasions se présentent cependant où il est nécessaire pour lui de confronter en vue de l'action, le monde "tel qu'il est" et le monde "tel qu'il pourrait être", c'est-à-dire, une représentation "privée" de la triste réalité et une représentation "publique" du monde idéal.

Ceci vaut en particulier pour les discussions publiques mais cependant orientées vers l'action qui se déroulent au sein des organisations professionnelles. L'impossibilité logique (ou "épistémologique") de concilier modèles descriptifs et modèles normatifs trop distants se traduit alors par l'introduction artificielle de modélisations "intermédiaires" qui s'efforcent vainement de jouer le rôle de règles de correspondance impossibles entre perspectives de lecture distinctes.

La solution improvisée est classique en la circonstance et, faute de parvenir à la conceptualisation, présente toutes les caractéristiques d'une explication "par défaut": dans l'impossibilité de décrire avec quelque certitude un mécanisme explicatif, un autre mécanisme inexplicé celui-ci (de type black box) est proposé à sa place. Et comment mieux rendre compte d'un mécanisme inconnu sinon imaginer que sa nature inconnue est telle du fait d'une volonté délibérée de secret entretenue par ses manipulateurs: à savoir un groupe de conspirateurs déterminés, unis contre vous.

Autrement dit, la partie inexplicable d'un mécanisme postulé pour remplir un blanc dans l'explication, cache en réalité les manoeuvres faites dans l'ombre par des individus décidés à vous

---

22) Pierre Bourdieu: "... il y a très peu de chances que deux applications contradictoires des memes schèmes se trouvent confrontées dans ce qu'il faut appeler un univers de pratique (plutôt qu'un univers de discours)... (Bourdieu 1980: 145), et nous-meme: "L'incohérence apparait, soit parce que l'on rapproche aux fins d'analyse des savoirs 'locaux' qui ne sont dans la pratique jamais mobilisés simultanément, soit parce que l'on 'aplatit' sur un seul niveau un savoir local qui se satisfait d'une structure feuilletée où l'on puise selon les nécessités du moment." (Delbos et Jorion 1984: 194).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

nuire; soit ce que l'on appelle "thèse du complot" lorsque les adversaires supposés sont puissants et "recherche du bouc-émissaire" lorsqu'ils sont au contraire impuissants.

Le discours tenu est en conséquence celui de la méfiance envers quiconque peut être soupçonné avec un minimum de vraisemblance de chercher à nuire - méfiance justifiée à priori par le fait que l'adversaire ne se cacherait pas s'il n'avait précisément quelque chose à cacher: discours "paranoïde" comme s'expriment les psychiatres, et qui contribue au repliement sur soi-même. C'est "la faute", au choix et selon l'occasion, à ceux qui pechent à l'aide de filets pélagiques (voir, sur la "guerre du pélagique" entre Houatais et Turballais, Delbos & Jorion 1984: 267-277), aux mareyeurs, aux Espagnols, aux scientifiques, aux bureaucrates ou bien encore à la CEE.

Les circonstances mêmes de l'apparition de ces "explications par défaut" désignent cependant les conditions nécessaires à leur éclosion: l'écart considérable perçu, à l'occasion de leur confrontation, entre le monde tel qu'il est vécu, et tel qu'il est représenté dans les modélisations normatives.

Le repliement sur soi, la méfiance envers l'entourage, constituent autant de handicaps pour une profession, et autant d'obstacles au dialogue socialement nécessaire avec "les autres", autres pêcheurs, partenaires commerciaux, administratifs, scientifiques, etc. Cette réalité souligne qu'il n'est pas indifférent que les modélisations proposées aux pêcheurs soient adéquates ou inadéquates, qu'il ne s'agit pas là d'un simple "jeu de l'esprit", puisque c'est l'écart occasionnellement perçu entre le monde et l'une de ses représentations possibles qui engendre l'explication par défaut la plus banale dans sa simplicité: celle qui conduit à postuler contre soi-même le complot des forts ou, pourquoi pas, des faibles.

Il va de soi qu'une représentation de la détermination des prix qui conçoit que ceux-ci sont définis uniquement en fonction de facteurs abstraits et de nature statistique tels que les quantités offertes et les quantités demandées, en niant l'évidence quotidienne de l'importance des décisions et des choix personnels, implique automatiquement que les prix pourraient bien se fixer à n'importe quel niveau, assurant ou non à cette occasion la subsistance de l'ensemble des acteurs de l'industrie: patrons, matelots et leurs adversaires et partenaires communs, mareyeurs.

Il en irait tout à l'inverse d'une représentation de la

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

formation des prix qui impliquerait que ceux-ci s'établissent de manière à assurer au pecheur,

1) au moins l'équivalent d'un salaire de subsistance,

2) une partie des profits correspondant aux surplus dégagés par l'industrie et en fonction du rang qu'occupe chacun dans la "profession", et la profession elle-meme au sein du tissu social.

Dans cette deuxième conception - qui correspond au point de vue de l'Economie Politique classique, et plus récemment à la critique néo-ricardienne du marginalisme, le fait que le prix se fixe de telle manière que soit assuré au pecheur au moins l'équivalent d'un salaire de subsistance, ne relève pas d'un heureux hasard, mais d'une nécessité (Sraffa 1960: 9-10).

Or, le pecheur qui souscrit, lui, à la théorie marginaliste transmise par l'école, est forcé de considérer le fait que les prix s'établissent de manière à assurer - bon an, mal an - sa subsistance, ainsi que celle du mareyeur, comme un hasard providentiel. Confronté à l'existence de ce "heureux hasard", il admettra que celui-ci est en effet inexplicable puis, passé un moment de perplexité, il ajoutera que cette circonstance étant nécessairement précaire - puisqu'elle ne s'explique pas - il est d'autant plus indispensable que soient mises en place et maintenues des structures institutionnellement garanties qui permettent de contenir les prix à l'intérieur d'une fourchette favorable, entendez, telle qu'elle autorise la survie financière du pecheur et, subsidiairement, celle du mareyeur. Autrement dit, est ainsi induite chez le pecheur une disposition à accueillir favorablement, ou meme à réclamer, des mesures de protection sociale - dont le retrait subsidié du poisson lorsqu'il atteint un prix-plancher constitue bien entendu le prototype.

La double ambition des théoriciens marginalistes d'avoir fondé l'"équivalent d'une mécanique statistique" (curieusement fondée sur l'"utilité subjective") et d'expliquer la distribution des surplus entre salaires et profits comme cas particulier de leur théorie des prix, où le taux de profit apparait comme le "prix" du "facteur" capital (Roncaglia 1978: 100), les conduit en fait à nier l'importance du "facteur" humain, et en particulier,

1° la stratification inégalitaire de la société en classes définies par la propriété des facteurs de production,

2° la volonté de chacune des parties d'imposer ce qui lui semble "un juste de prix" lorsque les circonstances lui sont

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

favorables (rareté relative d'une des parties, nous y reviendrons),

3° la volonté commune des parties de ne pas pousser son avantage au point de mettre en danger l'industrie dans son ensemble.

C'est pourquoi les sciences économiques, jusqu'à récemment aveugles aux effets homéostatiques, auto-régulateurs, de cette double poussée centrifuge et centripète, ont souvent nié aux acteurs un rôle qui est pourtant bien le leur, décourageant leur initiative (ou la mettant délibérément sur la touche dans les enchères toujours plus anonymes censées permettre à la demande et à l'offre de s'affronter de manière toujours plus "transparente"), et palliant de manière réglementaire l'absence des mécanismes régulateurs qu'elle a elle-même contribué à détruire par ses interprétations erronées.

Cette observation attire notre attention sur un fait important: le lien non-accidentel entre d'une part un type de représentation du processus économique qui nie à tort l'influence possible des agents économiques et d'autre part la production perpétuelle de réglementations supposées pallier les "imperfections" du marché et ne palliant en fait maladroitement que les conséquences pratiques des applications de la théorisation erronée elle-même.

Au contraire, ni la représentation marxiste de la formation des prix - qui suppose que la marchandise atteint nécessairement un prix au moins équivalent à son prix de production, en matériel et en temps de travail social incorporé (coût de la reproduction de force de travail) et dont le travailleur n'est spolié qu'à la condition que le surplus produit par ses oeuvres soit approprié comme profit ou rente par le détenteur des moyens de production - ni la représentation néo-ricardienne pronée par Sraffa - qui suppose que le prix se fixe de manière à ce qu'au moins un salaire de subsistance soit obtenu par le producteur - ne permettent, à l'égal de la conception marginaliste, que les prix puissent se fixer selon l'offre et la demande seules, c'est-à-dire, en principe à n'importe quel niveau, assurant ou non la subsistance des acteurs économiques en présence.

L'idée que le montant du salaire ne puisse demeurer longtemps en-dessous du niveau qui assure la subsistance du salarié et de sa famille, c'est-à-dire en-dessous du niveau qui assure la reproduction sociale de la force de travail, et sa conséquence, à savoir que le mécanisme de la fixation des prix doit refléter d'une manière ou d'une autre le fait que la

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

rétribution globale du travailleur doit suffire au moins à assurer sa subsistance, cette idée est à ce point plausible qu'il nous faut prendre au sérieux les hypothèses explicatives de la formation des prix qui reconnaissent au salaire de subsistance un rôle causal majeur.

C'est pourquoi il faut s'attarder un peu sur cette notion ancienne de "salaire de subsistance", l'examiner avec soin dans son développement historique et juger si oui ou non il y aurait bénéfice à la ressusciter à l'instar de Sraffa en raison du rôle analytique qu'elle pourrait jouer dans les questions qui m'occupent ici. Je ne remonte pas au-delà d'Adam Smith, et je tiens pour acquis que pour celui-ci (je reviendrai au prochain chapitre sur la distinction qu'il introduit entre "prix naturel" et "prix marchand" d'un bien), le prix d'une marchandise n'est rien d'autre que la somme de la rente sur la terre, les salaires des travailleurs et les profits des capitaux mobilisés pour sa production et sa mise sur le marché (1976 (1776): 72). Voici très précisément ce que dit Smith:

"... il existe un certain taux au-dessous duquel il semble impossible de réduire, au-delà d'une certaine durée, les salaires ordinaires, même de la plus basse espèce de travail. Un homme doit toujours être à même de vivre de son labeur et son salaire doit au moins suffire à l'entretenir." (ibid. 85)

Smith se contente d'énoncer ce que j'ai appelé une "idée hautement plausible"; il ajoutera que les "Maîtres" s'efforcent quelquefois par l'entente "secrète et silencieuse" d'abaisser le salaire au-dessous de ce niveau. Il ne propose ici aucun autre mécanisme explicatif que la nécessité pour l'économie de voir la force de travail reproduite.

Ricardo ira bien au-delà en suggérant que le prix naturel du travail s'identifie au salaire de subsistance. Il écrit à ce propos que,

"Le prix naturel du travail est celui nécessaire pour permettre aux ouvriers, l'un dans l'autre, de subsister et de perpétuer leur race sans accroissement ni diminution." (Ricardo 1951 (1817): 93).

Ce qui permet à Ricardo de considérer le salaire de subsistance comme le "prix naturel" du travail, c'est l'existence d'un mécanisme postulé par Malthus à partir de sa fameuse "loi de population". Je me contente ici de reproduire pour sa clarté un long passage de l'ouvrage de Simon Clarke:

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

"La loi de population empruntée à Malthus était censée établir que la population avait tendance à croître plus rapidement que les moyens de subsistance, de sorte que ces derniers agissent comme un blocage à la croissance de la population. La loi des salaires dépendait sur le long terme de la loi de population puisque les salaires seraient retenus par l'opération des blocages malthusiens au niveau de subsistance déterminé par l'histoire et par la coutume. Au cas où les salaires croitraient au-delà du niveau de subsistance coutumier, les ouvriers se marieraient plus tôt et auraient des familles plus nombreuses, si bien que dans le long terme, l'offre en travail croîtrait plus vite que l'offre des moyens de subsistance, forçant ainsi les salaires à revenir au niveau de subsistance, à moins que la prospérité générale ne suffise à faire progresser ce niveau ou que l'abstinence morale (ou pour les plus évolués, les moyens mécaniques) ne restreignent la croissance de la population. Au cas où les salaires tomberaient en-dessous du niveau de subsistance, le retardement judicieux du mariage, allié à une mortalité accrue, ralentiraient la croissance de la population en sorte que la statu quo serait finalement restauré." (Clarke 1982: 111).

Sur ces questions, même s'il dépassera la notion de salaire de subsistance en exprimant la valeur d'une marchandise en termes de temps de travail social incorporé, Marx n'hésite pas à s'exprimer comme un représentant classique de l'Economie Politique. On peut lire dans Le Manifeste Communiste que

"Le prix moyen du travail salarié, c'est le minimum du salaire, c'est-à-dire la somme des moyens de subsistance nécessaires pour faire vivre l'ouvrier en tant qu'ouvrier." (Marx 1965 (1848a): 176).

Et le salaire de subsistance n'est pas seulement pour Marx le "prix moyen" du travail mais aussi, comme chez Ricardo, son "prix naturel": il écrit en effet la même année dans son Discours sur le Libre-Echange que

"... le minimum du salaire est le prix naturel du travail." (Marx 1965 (1848b): 152).

Il expliquera plus tard dans Salaire, Prix et Plus-value que

"... les honnêtes fermiers anglais (...) surent abaisser les salaires des travailleurs agricoles au-dessous de la limite physiologique la plus basse; mais ils complétèrent, grâce à

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

la loi sur les Pauvres, l'ordinaire sans lequel le travailleur n'eut point perpétué sa race." (Marx 1965 (1865): 529).

Toujours dans le Discours sur le Libre-Echange, Marx décrit le mécanisme qui autorise les oscillations des salaires réels autour du montant du salaire de subsistance:

"Et qu'est-ce que le minimum de salaire ? C'est tout juste ce qu'il faut pour faire produire les objets indispensables à la sustentation de l'ouvrier, pour le mettre en état de se nourrir tant bien que mal et de propager tant soit peu sa race. (La classe ouvrière) aura parfois plus que le minimum; mais ce surplus ne sera que le supplément de ce qu'elle aura en moins que le minimum dans le temps de stagnation industrielle. Cela veut dire que, dans un certain laps de temps qui est toujours périodique, dans ce cercle que fait l'industrie, en passant par les vicissitudes de prospérité, de surproduction, de stagnation, de crise, en comptant tout ce que la classe ouvrière aura eu de plus ou de moins que le nécessaire, on verra qu'en somme elle n'aura eu ni plus ni moins que le minimum..." (Marx 1965 (1848): 152-153).

Beaucoup plus récemment, on retrouve chez Sraffa, dont le retour à Ricardo est délibéré, le salaire de subsistance comme une notion dont l'évidence s'impose:

"Jusqu'ici nous avons considéré le salaire comme s'identifiant à la subsistance nécessaire aux ouvriers et intervenant dans le système sur le même pied que la carburant pour les moteurs ou l'aliment pour le bétail. Il nous faut maintenant prendre en considération l'autre aspect du salaire, puisqu'en plus de l'élément de subsistance toujours présent il peut aussi inclure une part du surplus, etc." (Sraffa 1960: 9).

On doit à Roncaglia une explicitation bienvenue de la position extrêmement laconique de Sraffa sur la question du salaire de subsistance:

"Sraffa suggère que la limite inférieure du taux de salaire est déterminée par le prix du 'panier de subsistance' en biens de consommation (...) Le surplus peut être défini comme la part des biens produits dans le système qui excèdent le (simple) remplacement des moyens de production consommés et la subsistance des travailleurs employés (...) Le prix de la force de travail dépend uniquement du prix des moyens de subsistance nécessaires à la survie du travailleur

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### La détermination de l'économique par le social

durant la période envisagée. La distribution parmi les salariés de la part de surplus qui leur revient se fait sur la base de leur temps de travail." (Roncaglia 1978: 58, 85).

Que conclure de ce rapide survol ? Que la littérature économique nous propose en effet un concept celui de salaires de subsistance et différents mécanismes postulés où intervient le montant de ce salaire, qui pallie l'incapacité de la théorie marginaliste à rendre compte du fait que les prix s'établissent globalement à un niveau tel que la subsistance des acteurs économiques impliqués soit assurée. Quel pourrait être alors le rendement de ce concept dans le cas qui nous occupe ?

Rien ne paraît à première vue plus étranger au "système à la part" qui règle la distribution des revenus entre membres d'équipage dans les pêches artisanales, que le concept de salaires de subsistance. Pourtant rien n'est précisément plus courant dans l'industrie que l'astuce consistant pour l'armateur à "laisser courir les frais" en période de "vaches maigres" (voir chapitre VII), c'est-à-dire à ne pas déduire provisoirement du montant des ventes les "frais du total", afin d'assurer ainsi artificiellement des parts d'équipage plus élevées. Les anecdotes ne manquent pas qui en témoignent:

"Un jour, en 1963, les blocs-moteurs ont éclaté. On a été trois semaines à terre. Le bateau était toujours armé (les cotisations de Sécurité Sociale continuaient d'être payées). On a laissé courir les frais. Après on les a récupérés sur trois quatre semaines, à la confiance (entre patron-armateur et équipage)."

Ce système équivaut en fait pour l'armement à subsidier l'équipage, tant que cela s'avère nécessaire, à partir de la "part du bateau", c'est-à-dire en fait à assurer en toute occasion à l'équipage un salaires de subsistance effectif. Dans le cas des pêches artisanales africaines, le phénomène est encore plus net dans la mesure où en période de disette, la totalité ou la quasi-totalité des prises est distribuée au patron, à l'équipage et aux haleurs des pirogues, non seulement en vue de l'auto-subsistance de leurs familles (la "godaille", 23) mais aussi pour permettre à l'équipage de revendre personnellement une partie des prises; dans la pêche industrielle française, la "godaille" obtenue par tous les membres d'équipage au retour

---

23) La godaille est une part de poisson que quiconque a participé à la pêche reçoit au retour. La règle s'applique aussi bien aux visiteurs qu'aux curieux occasionnels.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

d'une campagne, est aussi partiellement revendue. Au Bénin, la pêche à la senne de plage durant la mauvaise saison (de novembre à avril), pratiquée par les pêcheurs, trop jeunes et trop vieux, qui ne participent pas aux déplacements saisonniers vers des zones plus poissonneuses, est consacrée presque entièrement à l'auto-subsistance des campements de pêcheurs (Jorion 1985).

Ce qui cache l'existence d'un réel mécanisme fondé sur l'octroi nécessaire d'un salaire de subsistance, c'est bien sur le fait que la décision ou non de "laisser courir les frais" est à l'entière discrétion du patron, et son opération est en conséquence jugée dépendre de la générosité individuelle, et en aucune manière ne résulter de l'effet d'un mécanisme homéostatique "naturel" simplement incarné par des patrons individuels.

On sait aussi que dans les cas plus dramatiques encore où l'armement n'est plus à même d'assurer cette subsideation provisoire de l'équipage, ce sont alors les fournisseurs ou les mareyeurs qui prennent le relai en "laissant souffler" l'armateur, en ne lui réclamant temporairement pas certaines créances. Ainsi, à la question posée de savoir si les chantiers de construction navale laissent parfois "courir leurs créances", les patrons répondent invariablement "Jamais !"... avant de mentionner une ou plusieurs occasions où ce fut en effet le cas pour eux... "mais à titre exceptionnel":

"J'ai eu un découvert au chantier, chez le frigoriste et chez l'électricien. Je n'ai pas payé d'intérêts".

Soit l'expression de la philia aristotélicienne qui lie les différents partenaires de l'industrie, et qui ne se confond pas nécessairement avec leur intérêt bien compris. Le même phénomène, qui s'articule autour de la nécessité ressentie par tous de la survie des équipages peut d'ailleurs prendre des formes plus "communautaires" en impliquant des acteurs extérieurs à l'industrie de la pêche. Ainsi dans l'anecdote suivante,

"Une fois, j'avais obtenu un prêt de 500.000 francs mais le paiement ne venait pas. J'étais au café et j'étais ennuyé. Un ami a vu que je broyais du noir et il me dit, 'Qu'est-ce qui ne va pas ?'. Je lui explique et il me dit. 'Je pourrais peut-être bien te les prêter !'. Je suis allé le voir chez lui. Je lui dis, 'J'ai pensé à ce que t'avais dit l'autre jour....' Il répond: 'Je disais ça pour rigoler !'. J'étais très gêné ! Sa femme était là et voilà qu'elle dit, 'C'est combien qui te faut ?'. Je dis 'Cinq cent mille'. Elle a rien dit mais elle est partie; elle est revenue avec

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

l'argent dans un sac: toutes des petites coupures. Sa mère avait un petit commerce et elle était aller demander... Dans des cas comme ça, il y a pas d'intérêt, juste un cadeau après: ça fait moins que les 5 % (d'un pret régulier)... Une autre fois, j'ai eu de l'argent du boulanger, j'ai repayé juste après."

Paradoxalement donc, ce sont les représentations "objectivistes", marxiste et néo-ricardienne qui supposent dans le mécanisme de la détermination des prix un effet d'homéostasie, d'auto-régulation, correspondant à la "main invisible" d'Adam Smith, alors que la conception marginaliste, pourtant "subjectiviste" par choix, n'envisage rien de tel: tout effet collectif s'identifie pour celle-ci à la somme des comportements individuels, conçus eux-mêmes comme réalisation des préférences, des utilités subjectives, dont le principe demeure constant. La conséquence en est bien sur que l'indifférence supposée du système à ses acteurs individuels est palliée ensuite - à condition que les producteurs puissent faire prévaloir collectivement leurs intérêts - à coup de réglementations, augmentées elles-mêmes d'autres réglementations correctrices visant à pallier les conséquences négatives imprévues de la législation initiale, et ainsi de suite. (24).

Parmi les conséquences négatives imprévues de telles corrections réglementaires, la plus massive est le fait que des mesures conçues au départ comme étant de protection sociale, permettent en fait à celui qui se trouve dès l'origine dans une position favorable au sein du rapport de force existant, de mettre au point de nouvelles stratégies - qui lui seront une fois de plus favorables - à l'intérieur de l'espace que lui offrent les législations à but correcteur mises en place, détournant ainsi entièrement l'intention du législateur et produisant des difficultés réelles pour le pecheur là où n'existaient pour lui jusque-là que des difficultés le plus souvent imaginaires (pour autant, que le volume de la profession soit libre de varier en

---

24) Sur ce mécanisme 'pervers', le commentaire de Meuriot: "Les préceptes concernent les mesures de politique économique à adopter. Celles-ci sont destinées à rapprocher les conditions économiques réelles de celles de la construction logique abstraite. Ainsi, les industries où les couts marginaux sont continuellement décroissants doivent être réglementées. Les externalités négatives doivent faire l'objet d'une taxation ou d'une transaction sur un marché à créer ou d'un quota de production." (Meuriot 1987: 21).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

fonction des emplois offerts par ailleurs, possibilité qui n'est authentiquement réalisée que dans une situation de plein emploi).

Le plus regrettable sans doute est que la conception commune corrélative de la croyance dans l'interprétation marginaliste de la "loi" de l'offre et de la demande, en suggérant à l'acteur qu'il n'a aucun rôle actif à jouer dans la formation des prix, le conduit non seulement à adopter vis-à-vis de cette question une attitude résignée - fondée sur le sentiment de l'impossibilité d'obtenir jamais davantage qu'une victoire occasionnelle dans une vente aux termes exceptionnellement favorables - mais aussi, en renforçant l'aura de mystère attachée à un mécanisme mobilisant visiblement des partenaires humains mais dont ils sont prétendument et curieusement irresponsables quant à ses effets, encourage cet acteur, dans le mouvement spontané qui le pousse cependant à réintroduire des personnes au sein de ses explications, à se tourner alors vers la "thèse du complot", c'est-à-dire non pas vers l'image d'une action humaine rassurante car résultant sans plus de l'interaction nécessaire des hommes, mais vers celle d'une action inhumaine inquiétante car résultant d'un complot, d'une entente, d'un pacte délibéré entre personnes dont le seul souci est de nuire à certains de leurs semblables.

Ainsi, par son implication d'impuissance dans les questions qui déterminent directement son revenu, la croyance du pêcheur à la version marginaliste de la "loi" de l'offre et de la demande, renforce sa méfiance, renforce la disposition "paranoïde" obligée de quiconque a le sentiment qu'on ne lui offre qu'une information insatisfaisante quant aux facteurs qui définissent son sort, selon les termes d'une logique que l'on peut caractériser comme étant celle du "on nous cache tout, on ne nous dit rien".

Ce que nous avançons là n'est pas, on l'aura deviné, sans implications pour l'institution du retrait subsidié du poisson à un prix-plancher, qui se pratique aujourd'hui couramment, tant pour les espèces "nationales" que "communautaires" (25). Il est trop tard maintenant pour s'interroger sur le bien-fondé d'un

---

25) Le retrait à un prix-plancher du poisson débarqué qui ne trouve pas acheteur sur le marché est subsidié en France soit par la CEE pour certaines espèces (neuf "espèces communautaires"), soit par la France elle-même (vingt-huit "espèces nationales"). Le "prix de retrait" par espèce est déterminé annuellement par les organismes subventionnaires en fonction des prix pratiqués durant les trois années précédentes, et en fonction des besoins "communautaires" lorsqu'il s'agit d'un financement de la CEE. (cf. Beaudeau & Boucheteil 1980, Annexes 23, 24).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

Le système dont l'intention qui a conduit à sa mise en place est certainement louable. Il n'est pas interdit cependant, au titre d'"exercice d'école", de se poser quelques questions à son sujet.

La première question qui vient à l'esprit est bien entendu de se demander si l'institution est vraiment nécessaire. Quel souci plus légitime que de voir tout effort récompensé et quoi de plus naturel que de regretter que le pêcheur puisse consacrer son talent et son énergie à une activité qui ne se verra pas justement récompensée par une rétribution financière proportionnelle aux captures ? Ceci n'interdit toutefois pas de se demander s'il n'aurait pas été préférable, par exemple, que dans les situations collectivement difficiles, la profession mette en application les pratiques qui émergeaient autrefois spontanément dans les contextes de crise, telle que la "taxation" (dont nous reparlerons longuement au chapitre XII) et qui, en forçant les représentants de la profession à se concerter, conduisait à débattre cartes sur table la double question d'un "salaire de subsistance" qu'il s'agissait de garantir à chacun quoi qu'il arrive, et celle - liée - du partage entre les parties du surplus produit, au titre de profits redistribués aux uns ou aux autres.

La seconde question conduit à se demander si les avantages prévus pour la profession par une pratique - toujours discutable - de subventionnement, sont bien constatés dans les faits. Passons sur la mise entre parenthèses de la qualité du produit lorsque la pêche est destinée au retrait: la question est liée à l'impossibilité, probablement authentiquement pragmatique, de distinguer différentes qualités dans le poisson soumis au retrait. Remarquons cependant que toute pratique qui conduit le pêcheur à négliger la qualité du produit est en soi dangereuse pour l'industrie tout entière.

Pensons plutôt à la possibilité offerte ainsi à l'acheteur de mettre en concurrence le prix-plancher avec celui qu'il est prêt à offrir lui-même, sachant que la "combativité" du pêcheur dans la vente diminue considérablement dès que les deux prix sont du même ordre de grandeur; possibilité dont l'acheteur tire parti, comme l'attestent les conversations et comme en témoigne aussi la presse (26). Demandons-nous si la répartition entre

---

26) Voir l'article déjà cité: "Jeudi, au début de la criée, le premier lot de coquilles Saint-Jacques part à un prix très bas: 10 Fr le kg (...) Il semble certain que le prix de retrait, fixé cette année à 9,50 Fr n'a pas joué son rôle de garde-fou (...) Sans doute sera-t-il bon de négocier prochainement un

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

La détermination de l'économique par le social

pecheurs et mareyeurs de la rente que constitue l'ensemble des subventions, n'est pas en fin de compte proportionnelle au rapport de force qui règle de manière générale les transactions commerciales entre les deux partenaires. Ou pour dire les choses plus clairement: demandons-nous si la pratique du prix de retrait, en décourageant le pecheur de "défendre sa marchandise", ne permet pas en fait au mareyeur d'économiser considérablement sur les sommes qu'il dépense dans l'achat du poisson, c'est-à-dire, demandons-nous si la plus grande part des subventions au retrait ne reviennent pas, les comptes étant faits, aux mareyeurs.

---

nouveau prix de retrait, entre mareyeurs et pecheurs." (Kiesel 1987).

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le prix du poisson

XI. Le prix du poisson

Le lecteur aura perçu maintenant ce qui est devenu en cours de route un trait paradoxal de ma démarche. Je rappelle qu'ayant posé dès le départ comme condition à mon investigation que la représentation par le pêcheur des concepts et des mécanismes de l'économie soit évaluée par rapport à une modélisation de ces mécanismes qui puisse lui servir d'étalon en raison des garanties de rigueur et de véracité qu'elle présente, j'ai été obligé dans un premier temps de rejeter comme candidat valable à ce rôle d'étalon la théorie économique dominante d'inspiration marginaliste. Dans un deuxième temps, j'ai exploré les conséquences négatives d'une telle modélisation, particulièrement visibles lorsque le pêcheur lui-même les évoque et se trouve obligé de rendre compte, comme il le peut, des incohérences qui apparaissent alors dans son discours. Dans un troisième temps je vais essayer d'opérer une "reconstruction" en mobilisant l'ensemble des faits dont nous disposons, et dont les observations des pêcheurs eux-mêmes constituent la plus grande part.

Le paradoxe de ma démarche est alors évidemment le suivant: que cherchant d'abord une modélisation par rapport à laquelle juger le discours du pêcheur, c'est ce discours lui-même qui me sert à présent de matériau privilégié pour construire une telle modélisation à défaut d'une autre qui aurait pu jouer ce rôle. C'est sans doute le plus bel hommage que je puisse rendre au savoir des pêcheurs que de choisir comme support à la synthèse nécessaire, sa "thèse" de préférence à l'"antithèse" proposée par la science économique aujourd'hui dominante (27).

Il faut comprendre maintenant comment a pu s'imposer la représentation erronée de la formation des prix en termes de confrontation nue de l'offre et de la demande. Pour cela il faut envisager les faits qui ont conduit à cette interprétation, et examiner dans quelle mesure ils s'écartent de ce que la "loi" prédit. Il faudra enfin bâtir en son lieu et place, une interprétation adéquate.

A ce point de vue, le phénomène de la "mévente" est particulièrement éclairant. Je rappelle brièvement que selon les

---

27) Démarche dont le quatrième chapitre de La transmission des savoirs (Delbos & Jorion 1984), "La division économique des savoirs", constituait la première étape.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le prix du poisson

principes marginalistes de la "loi" de l'offre et de la demande, le prix s'établit au(x) point(s) de rencontre des courbes continues représentant les quantités offertes (nécessairement variables à l'intérieur d'une fourchette assez large dans le domaine d'activité de la pêche), et les quantités demandées (également considérées comme variables, encore que dans une moins large mesure - demande moins élastique - sans quoi le prix pourrait sans dommage être maintenu constant, par exemple, par convention). Le modèle est fort bien décrit par Meuriot (1987: 45-52).

Or, la variation prévue par la modélisation ne s'observe pas dans les conditions de vente habituelles, et l'on pourrait aussi bien faire l'hypothèse d'un prix convenu entre les parties et soumis à de faibles fluctuations en plus ou en moins (28). A qualité constante en effet, le prix obtenu varie peu, et ceci, quels que soient les apports. Les variations enregistrées par moi-même sur une année dans l'île de Houat (mai 1973 - avril 1974) sont extrêmement faibles, comme le révèle le tableau suivant:

<u>Espèce</u>	<u>Période</u>	<u>Ratio max/min</u>	<u>+-% moy</u>
Homard	mai 73 - avr 74	1,52	20
Tourteau	mai 73 - avr 74	1,61	23
Araignée	mai 73 - avr 74	1,62	24
Langouste	mai 73 - avr 74	1,5	20
Saint-Jacques	oct 73 - avr 74	1,14	7
Bouquet	spt 73 - févr 74	1,41	17
éventail selon les producteurs		2,55	30

Ont été indiqués dans ce tableau, le rapport entre les prix maxima et minima obtenus au cours de la saison, ainsi que la traduction de ce rapport en termes de fluctuations en plus ou en moins autour du prix moyen. Pour la crevette bouquet, un "éventail" a été mentionné en raison de la variation considérable de prix, correspondant au changement de qualité rencontré au cours de la saison: le ratio le plus élevé s'applique aux pêcheurs qui vendirent en fin de saison la crevette "parcheminée"

28) Mis à part l'"encouragement" mentionné plus haut pour l'acheteur à se rapprocher dans le prix qu'il offre du prix de retrait - qui joue dorénavant pour les espèces pour lesquelles existe un tel prix-plancher, le rôle d'un "attracteur" au sens de la dynamique.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le prix du poisson

peu appréciée des consommateurs.

On pourrait imaginer que je privilégie ici des données d'un type tout à fait particulier choisies parce qu'elles vont dans le sens de mon hypothèse, en fait des données semblables se retrouvent partout à la pêche, y compris à la pêche industrielle (29).

Les baisses de prix spectaculaires pour une espèce particulière ne se rencontrent en fait que lorsque les apports sont constitués massivement d'une qualité moindre pour le même produit, soit en raison de la technique de pêche - par exemple, "bar de chalut" contre "bar de ligne" - soit, le plus souvent en raison de la taille peu attractive des prises: par exemple, une taille intermédiaire pour un poisson qui se vend essentiellement soit "portion", soit "tranche"; "grosse" sardine par opposition à la taille "usine"; crevette rose "paille" par opposition à la taille "bouquet"; "cavaille" par opposition à "maquereau", etc. Pour ces produits de taille peu attrayante, la demande est faible de manière générale, et le bas prix obtenu l'est de façon permanente pour ce niveau de qualité.

Il faut toutefois signaler comme un correctif à ce que je viens de dire, un effet "paradoxal": les apports importants de

-----  
29) Dans le domaine, pourtant tout différent de celui que j'étudie, celui précisément de la pêche industrielle, Meuriot, Gilly et Cochet ont constaté un phénomène très semblable:

<u>Espèce</u>	<u>Quantités</u>	<u>Prix</u>
Eglefin	3,5 - 6	1,5 - 2
Merlan	2 - 4	1,5 - 2
Lieu noir	3,5 - 5	1,5 - 2,5
Cabillaud	1,5 - 3	1,25 - 2

(Prix mensuel des espèces démersales en France et à Boulogne-sur-Mer: Etude économétrique de la période 1974-1983, DRV.86.12/SDA-Paris: p.7)

On observe que les variations de prix ne reflètent ici aussi que très faiblement les variations dans les quantités offertes: les mêmes auteurs signalent que pour le cabillaud, l'augmentation des quantités débarquées de 10 % conduit à une baisse des prix de 3 % et l'augmentation des importations de 10 % à une baisse de 1 à 1,5 % (ibid. pp. 1, 21).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le prix du poisson

produits de faible qualité conduisent quelquefois à une relance de la demande, dans la mesure où une nouvelle catégorie d'acheteurs peut alors intervenir indirectement sur le marché (le consommateur par l'intermédiaire du poissonnier) pour un produit ordinairement cher: on signale ainsi que certains poissonniers de quartiers populaires (par exemple, autour de l'usine Michelin à Vannes) décident d'acheter de la langoustine lorsque celle-ci est de petite taille et atteint à la baisse un prix devenu abordable pour un public qui juge normalement ce produit trop cher pour sa bourse.

Quoi qu'il en soit, il serait erroné de confondre une baisse globale du montant des ventes due à l'apparition sur le marché de qualités moins appréciées d'un produit donné, avec un effondrement des prix occasionné par l'arrivée soudaine et massive d'un produit de qualité égale. Or cette confusion est commune. Soulignons que dans le premier cas le prix, à qualité égale, reste constant, alors que dans le deuxième cas il varierait.

Ce mécanisme attribuant des prix différents (à l'intérieur de fourchettes étroites) à des produits de qualités différentes, ne constitue cependant pas à proprement parler le phénomène de mévente, qui ne réside pas - comme le supposerait la version marginaliste de "loi" de l'offre et de la demande - dans un effondrement des prix en cas d'apports importants (30), mais dans la raréfaction dramatique de la demande en raison de facteurs ponctuels ou locaux, la faible quantité achetée l'étant encore généralement à un prix raisonnable. Le "pas de prix" dont parlent les pêcheurs correspond donc en fait à un "pas de vente" plutôt qu'à un effondrement des prix (voir aussi une illustration au chapitre XIII).

Les facteurs intervenant pour raréfier la demande venant des mareyeurs et ambulants sont de différents ordres: calendrier des fêtes, budget des ménages, météorologie, etc. Par exemple, les jours chômés tombant en fin de semaine (jeudi ou vendredi) sont à ce point de vue désastreux puisqu'ils diminuent la vente en raison de la fermeture des poissonneries, alors qu'un lundi

---

30) Celui-ci conduit à diverses pratiques selon qu'il est ponctuel ou chronique. Le retrait subsidié est devenu aujourd'hui la règle commune mais on retrouve à l'occasion comme autrefois les alternatives du rejet en mer (ou dans le port !) dit "foutre à la cote", la vente directe sauvage ou la distribution gratuite aux consommateurs et la "taxation" ou "contingentement" en cas de difficultés chroniques (voir chapitre XII).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le prix du poisson

férier peut au contraire faire croître la demande en ajoutant au calendrier une ou deux occasions supplémentaires pour un repas de fête. La demande baisse également en fin de mois, en raison de la dépression conjoncturelle du budget des ménages. La météorologie intervient aussi pour faire baisser considérablement la demande les jours de neige et de verglas, alors que par temps de canicule on observe un effet particulier de déplacement de la demande qui passe du poisson à bouillir ou à frire au poisson à griller, etc.

Le phénomène de la mévente dont le pêcheur situe l'origine du côté de la raréfaction soudaine de la demande - et dont il connaît fort bien les diverses modalités - ne se confond pas avec celui de l'"effondrement des prix" qui, du fait de sa rareté, constitue plutôt une curiosité. Ce phénomène attire notre attention sur la remarquable stabilité des prix dans les circonstances habituelles, soulignant que la confrontation des quantités offertes et des quantités demandées n'influe - au mieux - que dans une faible part sur la détermination des prix (qu'on pense aussi à la confirmation offerte à cette observation par la pêche industrielle dans la note 29).

La baisse tendancielle des prix due à l'impossibilité pour le marché d'absorber l'offre conduisait autrefois au contingentement (dont nous allons parler au chapitre suivant), soit à une diminution concertée de l'offre plutôt qu'à une baisse du prix (ce qui n'est pas la même chose - faut-il le souligner ? - qu'une baisse de prix concomitante à une absorption totale d'une offre inhabituellement abondante par le marché).

Ce qui me conduit tout naturellement à me réinterroger sur la formulation ancienne de la "loi de l'offre et de la demande", celle due à l'Economie Politique et qui présentait l'avantage par rapport à la conception marginaliste qui lui a succédé de ne pas être viciée par les trois défauts qui entachent celle-ci:

1) d'être un modèle normatif au sens du Droit, et non un modèle descriptif au sens de la Science,

2) d'ignorer d'intention délibérée l'influence possible des facteurs sociologiques et politiques,

3) de feindre - par un a priori subjectiviste - de prendre en considération l'action des individus, mais d'ignorer en réalité comme non pertinentes les décisions individuelles.

N'y aurait-il pas donc pas à ce sujet au sein de l'Economie Politique une approche à réexaminer dans un esprit ouvert ? En d'autres termes, est-il ou non justifié d'envisager pour

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le prix du poisson

l'analyse des faits, un retour à Adam Smith ?

Comment l'inventeur de l'Economie Politique moderne conçoit-il l'exercice de la "loi de l'offre et de la demande" ? Pour le comprendre, je vais préalablement rassembler un certain nombre d'éléments empruntés au premier livre de l'Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations plus connu en français comme La richesse des nations (31). Et tout d'abord, l'opinion de Smith sur le prix naturel d'une marchandise (32):

"Lorsque le prix d'une marchandise n'est ni plus ni moins que ce qui suffit à payer la rente de la terre, les salaires de la force de travail et les profits du capital utilisés à la produire, la préparer et la conduire au marché, selon leurs taux naturels, la marchandise est alors vendue pour ce que l'on peut appeler son prix naturel." (Smith 1976 (1776): 72).

Ensuite sur le prix marchand d'une marchandise:

"Le prix effectif auquel une marchandise est communément vendue s'appelle son prix marchand. Celui-ci peut être inférieur, supérieur ou exactement semblable à son prix naturel." (ibid. 73).

Maintenant sur la détermination du prix marchand:

"Le prix marchand de chaque marchandise particulière est régulé par la proportion entre la quantité qui est effectivement apportée au marché, et la demande de ceux qui sont prêts à payer le prix naturel de cette marchandise, c'est-à-dire la valeur totale de la rente, du travail et du

---

31) Comme à l'accoutumée lorsqu'il s'agit de textes en anglais, la traduction est de moi-même.

32) Chris Gregory rappelle que, "Les représentants de l'Economie Politique faisaient appel au terme 'marchandises' (en anglais 'commodities') pour décrire les objets d'un échange, un terme dont l'étymologie suggère une relation objective entre les choses échangées, à savoir, leurs prix. Les Economistes ont eux opté pour le terme 'biens'. Ce dernier terme connote une relation subjective entre un individu et l'objet d'un désir. L'expression 'biens' symbolise l'approche essentiellement 'subjectiviste' de la science économique de la même manière que le terme 'marchandise' symbolise l'approche fondamentalement 'objectiviste' de l'Economie Politique." (Gregory 1982: 7).

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le prix du poisson

profit qui doivent être payés pour l'y conduire." (ibid. 73).

Quel est la nature exacte du mécanisme de formation des prix ?

"Lorsque la quantité d'une marchandise apportée au marché est moindre que la demande effective, tous ceux qui sont disposés à payer la valeur totale de la rente, des salaires et du profit, qui doivent être payés pour l'y conduire, ne peuvent être fournis de la quantité qu'ils désirent. Plutôt que de la vouloir telle quelle, certains d'entre eux seront prêts à payer davantage. Une concurrence s'installera immédiatement entre eux, et le prix du marché augmentera plus ou moins au-dessus du prix naturel, selon que, soit l'importance du manque, soit la richesse ou le luxe capricieux des concurrents, contribuent à animer plus ou moins l'appétit de la concurrence (...)

Quand la quantité apportée au marché excède la demande effective, elle ne peut être toute vendue à ceux qui sont disposés à payer la valeur totale de la rente, des salaires et du profit, qui doivent être payés pour l'y conduire. Une partie doit être vendue à ceux qui sont disposés à payer moins, et le bas prix qu'ils offrent pour elle doit réduire le prix du tout. Le prix marchand baissera plus ou moins en-dessous du prix naturel, selon que la grandeur de l'excès accroît plus ou moins la concurrence des vendeurs, ou selon qu'il est plus ou moins important pour eux de se débarrasser immédiatement de la marchandise (...)

Quand la quantité apportée au marché est juste suffisante pour fournir la demande effective et rien de plus, le prix marchand se trouvera être soit exactement, ou aussi proche que l'on puisse en juger, le même que le prix naturel (...)

C'est pourquoi le prix naturel est, si l'on peut dire, le prix central, vers lequel les prix de toutes les marchandises gravitent." (ibid. 73-75) (33).

Il est clair que dans la conception de Smith les prix ne s'établissent pas par la confrontation nue de l'offre et de la demande: les prix marchands s'établissent au voisinage proche du prix naturel qui intègre de manière cumulée les salaires (que les ouvriers parviennent à obtenir pour eux), les profits (que les

-----

33) Campbell, l'auteur des notes de l'édition du bicentenaire de La richesse des nations, insiste sur le fait que dans son Essai sur la nature du commerce (1755), Cantillon évoque également les oscillations permanentes du prix marchand autour de la "valeur intrinsèque".

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le prix du poisson

capitalistes parviennent à obtenir pour eux) et la rente (que les propriétaires fonciers parviennent à obtenir pour eux). Il est clair aussi que cette redistribution du profit entre trois Classes n'a, elle, rien de naturel, il s'agit d'un fait politique résultant d'un rapport de force. L'oeuvre de Smith est tout à fait cohérente sur ce sujet: il répète à l'envi et sous des formes multiples que la répartition du surplus s'opère selon les implications d'un rapport de force. Deux exemples parmi une multitude d'autres, le premier à propos de la rente:

"La rente de la terre, donc, considérée comme le prix payé pour l'usage de la terre, est naturellement un prix de monopole. Elle n'est pas du tout proportionnelle à ce que le propriétaire peut avoir investi dans l'amendement des terres ni à ce qu'il peut se permettre d'exiger, mais à ce que le fermier est à même de donner." (ibid. 161).

Le second exemple à propos des salaires:

"Ce qu'est le salaire commun du travail dépend partout du contrat habituellement conclu entre les parties, dont les intérêts ne sont en aucune manière les memes. Les travailleurs désirent recevoir autant que possible, et les maitres donner aussi peu que possible. Les premiers sont disposés à s'associer pour qu'augmente le salaire du travail, les seconds pour qu'il baisse. Il n'est pas difficile cependant de prédire laquelle de ces deux parties l'emportera ordinairement dans la contestation, et forcera l'autre à se soumettre aux termes qu'elle veut imposer. Les maitres, étant moins nombreux, peuvent s'entendre plus facilement; et la loi, d'ailleurs, autorise, ou du moins n'interdit pas leur association, alors qu'elle interdit celle des ouvriers. Il n'existe pas d'actes du parlement contre l'entente en vue de baisser le prix du travail; mais plusieurs contre l'association en vue de le faire monter". (ibid. 83-84).

Sans forcer le texte de Smith, en le lisant sans plus "entre les lignes", on serait justifié à exprimer sa position sur la question du rapport de force entre les classes en la résumant ainsi: La redistribution du surplus entre salariés, capitalistes et propriétaires fonciers est déterminée par la proportion dans laquelle chacune de ces classes obtient que l'édifice législatif, judiciaire et policier identifie ses objectifs administratifs avec la défense de ses intérêts à elle en tant que classe.

Chris Gregory écrit très justement que,

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le prix du poisson

"Le projet de l'Economie Politique peut être envisagé comme une tentative de comprendre la relation entre les apparences superficielles des phénomènes marchands et les relations entre classes dans la sphère de production, tandis que la Science Economique peut être comprise comme une tentative d'examiner les conséquences pour le marché de relations subjectives postulées entre des individus et des objets qu'ils désirent." (Gregory 1982: 7-8).

Dans la perspective de Smith donc le salaire moyen s'identifierait au salaire de subsistance dans la mesure seule où la classe des travailleurs serait dans l'impossibilité politico-légale d'obtenir pour elle aucune part du surplus dégagé par la vente des marchandises. On observera que cette position qui subordonne entièrement l'économique à un ordre politique est, d'un point de vue sociologique, plus radicale, plus "hobbesienne", que celle de Marx qui envisage la condition de l'ouvrier comme exploité, c'est-à-dire comme spolié d'un surplus qui lui reviendrait de droit entièrement en tant que fournisseur de la force de travail. Ce trait de l'explication marxiste qui consiste à séparer et à privilégier dans l'analyse une des classes au nom de l'illégitimité "transcendante" de la propriété privée des moyens de production, la rapproche de ce que j'ai appelé plus haut l'"explication par défaut" qui, du fait de ses lacunes constitutives, se caractérise souvent par une "dérive paranoïde".

Bien entendu, le rôle joué par la "loi de l'offre et de la demande" est beaucoup plus restreint dans le système de Smith que dans la perspective des auteurs marginalistes, puisque pour le premier elle ne vise à rendre compte que des faibles (34) oscillations autour du prix vrai, le prix naturel, alors que pour les seconds, elle vise à rendre compte à la fois du volume de la demande, de la distribution du surplus et du montant des prix. La présence de faibles oscillations autour d'un prix-pivot est effectivement ce que nous avons pu constater dans les observations rapportées jusqu'ici, et le mécanisme décrit par Smith est donc bien compatible avec les faits que j'ai rassemblés.

La restriction par Smith de l'ambition de la "loi de l'offre et de la demande" (je pose d'intention délibérée le geste anachronique d'envisager le système de Smith comme correction

-----  
34) Smith envisage cependant comme cas exceptionnels ceux de la ville assiégée et de la famine qui débouchent sur des "prix exorbitants pour les denrées de première nécessité" (ibid. 74).

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le prix du poisson

critique et amélioration de l'analyse marginaliste), permet en meme temps, comme on l'a vu, de réintroduire comme pertinentes les stratégies individuelles des acheteurs et des vendeurs présents sur le marché. Et ceci aussi s'accorde pleinement avec les faits que j'ai pu rapporter.

Avec Adam Smith, j'ai donc redécouvert des bases plus saines sur lesquelles rebatir une modélisation authentique (je veux dire au sens de la Science et non du Droit) des faits économiques auxquels la petite peche nous confronte. Il me faudra maintenant intégrer dans mon modèle un facteur apparu dans la discussion comme déterminant, à savoir le rapport de force entre les parties en présence. Il conviendra d'abord expliquer le mécanisme exact de sa mise en place, puis celui de son role dans la fixation des prix.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Les accords sur les prix

XII. Les accords sur les prix

Puisque dans la représentation marginaliste de la formation des prix par la "loi" de l'offre et de la demande le prix se fixe dans la rencontre "nue" des quantités offertes et des quantités demandées, le mécanisme ne subit l'influence des interventions humaines que d'une manière statistique qui gomme la particularité des stratégies individuelles, et opère donc toujours à l'insu des acteurs humains impliqués. Du coup, toute intervention collective délibérée relative à la détermination des prix apparaît comme une interférence coupable, susceptible seulement de bouleverser le cours "naturel" des choses. Autrement dit, toute fixation des prix par la négociation est conçue par la théorie marginaliste comme une contravention détestable aux "lois du marché", et il devient alors selon elle illégitime que soit évoquée une "formation des prix" proprement dite (on pense immédiatement aux thèses extrémistes de Milton Friedman).

Ainsi, lorsqu'un pêcheur évoque les pratiques de contingentement qu'il a pu connaître au cours de sa carrière, et qui furent particulièrement massives dans la pêche à la sardine entre les deux guerres, il ne peut s'y référer dans la perspective marginaliste qu'en tant que cas monstrueux, c'est-à-dire, proprement inexplicables.

Rappelons que la pêche à la sardine au filet droit s'accompagna durant les nombreuses années de crise qu'elle connut, d'ententes diverses entre, d'une part l'ensemble des producteurs, afin de minimiser par consensus les conséquences les plus aiguës de leur concurrence en fixant entre soi les quantités maximales à pêcher par chacun et, d'autre part entre producteurs et acheteurs pour convenir de prix "admissibles" par les deux parties en fonction de la capacité d'absorption du marché, toutes pratiques qualifiées de taxation dans l'usage local de la langue.

Or, ces pratiques de "taxation", aussi courantes qu'elles aient pu être, demeurent intellectuellement inassimilables, si ce n'est comme comportement déviant et atypique, propre à pallier occasionnellement une situation de crise, mais jugées sans rapport avec les circonstances d'une situation normale. La suggestion est vivement écartée par les pêcheurs - suivant en cela la suggestion des économistes - que la taxation ne ferait que révéler, rendre visible et explicite, la vérité générale du mécanisme de formation des prix: à savoir la collaboration de parties aux intérêts opposés mais solidaires au maintien et à la consolidation de l'industrie dans son ensemble, par la fixation

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Les accords sur les prix

de prix qui permettent aux uns et aux autres d'assurer la rentrée d' - au moins - un salaire de subsistance. Le principe étant le suivant: que, lorsque les ressorts du mécanisme deviennent de plus en plus visibles à mesure que l'on se rapproche dangereusement de revenus qui n'assurent plus que la subsistance et rien d'autre, le partage d'un surplus devenu minimal exige une concertation de plus en plus explicite entre les parties concernées, concertation accompagnée de mesures conservatoires de redistribution, telles celles observées dans les faits: à savoir la constitution d'une caisse commune, le tirage au sort journalier des pêcheurs autorisés à sortir en mer, les ventes privilégiées à certaines conserveries en fonction de l'ordre des rentrées, etc.

Il faut souligner d'emblée que de telles ententes ponctuelles sont d'une nature radicalement opposée à celle des mesures administratives réglementaires de la pêche, puisque les premières atteignent directement leur objectif authentiquement correcteur (chaque partie étant obligée de "jouer cartes sur tables" dans la défense de ses propres intérêts), alors que les secondes ne fonctionnent jamais que comme après-coups, une fois l'étendue réelle du désastre connue.

Pourquoi dès lors ne pas postuler une hypothèse inverse de celle pronée par la science économique, à savoir que la concertation dans la "taxation" ne constitue pas un cas aberrant, simple infraction aux règles, mais constitue au contraire un cas de lisibilité en surface d'un mécanisme qui demeure sinon caché; autrement dit, une traduction de l'implicite en explicite rendue nécessaire par des circonstances difficiles ?

C'est cette hypothèse qui me conduit à attacher une réelle importance à ces situations habituellement négligées par les analystes, et c'est pourquoi je vais dans un premier temps rassembler un ensemble de faits empiriques avant de les examiner dans la perspective introduite par mon hypothèse.

La "taxation", c'est-à-dire le contingentement de la pêche par bateau, est bien connu de tous les pêcheurs qui s'adonnèrent en Bretagne, du début du siècle au milieu des années soixante, à la pêche à la sardine au filet droit ou à la bolinche. Pourquoi plus particulièrement pour la pêche de ce poisson ? Parce qu'il est, comme nous avons eu l'occasion de le voir, essentiellement un poisson de conserverie lié pour sa vente à une taille très particulière, celle de l'immuable "boîte à sardines" ("taille usine", "moule"). Mais également parce que la sardine à l'huile est un produit dont le marché est international, soumis à forte concurrence (sardine portugaise, espagnole, marocaine,

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Les accords sur les prix

tunisienne) et donc susceptible de connaître d'importantes fluctuations.

Les faits que je cite sont liés à l'expérience personnelle de deux de mes principaux informateurs dont j'ai déjà mis à contribution la mémoire plus haut en rapportant quelques faits de contexte relatifs aux types de pêche qu'ils pratiquèrent et en décrivant les conditions de la vente de leur poisson. Je rappelle que l'un pratiqua la pêche à la sardine et connut le contingentement au Croisic et à La Turballe dans les années vingt à trente, et l'autre, dans le périmètre Gavres, Port-Louis, Lorient, dans les années cinquante et soixante. Ici encore j'ai préféré distinguer ces deux sources d'information pour leur conserver leur spécificité, me contentant de les confronter dans une manière de conclusion commune.

#### Le Croisic 1920-30

Lorsque ni le mareyeur ni le conserveur n'étaient preneurs du poisson pêché, il fallait jeter la sardine, et c'est alors qu'était évoquée l'éventualité de recourir les jours suivants au contingentement de la pêche par bateau, soit ce que les pêcheurs appellent la "taxation":

"Il fallait souvent tout rejeter à l'eau: il y avait mévente. Il y avait mévente souvent deux jours par semaine. Un jour, c'était vers 1935, on a pris un camion pour aller vendre soixante milles de sardines à Angers. On en a vendu trois milles. Celles qui restaient, on les a renversées sur la route. On a eu une amende. C'étaient les goélands qui les mangeaient, ils se régalaient."

Voici le mécanisme du contingentement tel qu'il se pratiqua dans les années vingt:

"Si un jour il y avait mévente, on se réunissait, les patrons, l'usinier et les marchands, et on se taxait pour le lendemain. Le marchand disait combien il pourrait prendre le lendemain, il disait ses ordres. Parfois il se trompait: ses ordres étaient décommandés. Il disait aussi le prix qu'il pourrait payer, parfois le jour dit il payait davantage. On disait alors: 'On pechera tant de paniers demain'; on taxait par exemple à 50 kilos par bonhomme, ou 150 kilos, ce qui faisait quatre milles ou treize milles sardines pour le bateau (N.B. à raison de quatre hommes d'équipage et d'environ 4 kilos pour un cent de sardines). Il y en avait un alors qui était chargé de vérifier le

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Les accords sur les prix

nombre de paniers qu'on débarquait. Certains trichaient, ils disaient en douce au marchand le jour d'avant: 'Je t'en mettrai 250 par panier' (au lieu de 200). Les autres le savaient pas, et le marchand leur payait ce qu'ils avaient vraiment livré."

Dans les années qui suivirent, on s'organisa mieux encore pour répartir équitablement les effets de la mévente entre tous:

"Vers 1935-37, on faisait une caisse noire pour ceux qui avaient du tout rejeter à l'eau. On donnait vingt francs par semaine, par bateau. Avec ça, on s'arrangeait pour payer les frais des malchanceux."

### Lorient 1950-60

Ici aussi la nécessité du contingentement se faisait sentir quand il arrivait plusieurs jours de suite que la sardine reste invendue:

"Ca arrivait qu'on doive jeter du poisson à la cote: il n'y a jamais eu d'initiative personnelle (pour vendre). Il n'y avait pas d'hypermarché (pour la 'vente directe')."

Alors la décision de se concerter était prise en commun:

"Quand il fallait taxer, on se réunissait tous les soirs par port, entre syndicats représentant les patrons (tous les patrons pouvaient venir si ils voulaient), et la COFICA (banque) qui représentait les usiniers. La 'taxe', c'était la quantité autorisée par bonhomme d'équipage. C'était un système sur lequel on (les patrons-pecheurs) s'était mis d'accord... pour le bien-etre, comme le prix-plancher (aujourd'hui)."

La peche sous taxation n'était pas rentable puisque les frais fixes demeuraient constants (deux ou trois barrils de rogue et quatre à cinq sacs de tourteaux d'arachide par sortie journalière) (35), alors que les quantités vendues étaient

---

35) Arrivé sur le lieu de peche où la présence du poisson a été decelée, le bateau "empanne" (s'arrete), bout au vent, puis on mouille progressivement le filet droit, pendant que le bateau "cule" dans le courant. Le "brigadier" (second) tient le filet tandis que le patron "boette" (appate), le long du filet avec un mélange de "rogue" (oeufs de morue) et de farine d'arachide. Au

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Les accords sur les prix

nécessairement moindres et que le prix restait constant: celui qui avait été fixé par accord entre les professionnels à Nantes en début de saison (cf chapitre VII),

"C'était un manque à gagner : fallait payer les 'Invalides' (cotisations de sécurité sociale) pour 12 à 14 bon'hommes. Parfois on n'allait pas: quand la taxe était trop faible, ça n'était pas rentable. Sur les 30 bateaux qui faisaient ce métier-là à Lorient, on faisait parfois des tours: surtout le vendredi parce qu'il n'y avait presque pas de ventes le samedi. S'il ne fallait que 5 tonnes par exemple, il n'y avait que 15 ou 20 bateaux qui sortaient. La semaine suivante, c'étaient d'autres qui sortaient: on faisait des tours. Ça n'allait pas sans difficultés: il y a eu des réunions extra-houleuses. Enfin, chacun essayait de se débrouiller. Si on avait une taxe de 800 kilos, on essayait d'en vendre le plus possible 'au vert', à 200 Fr le kilo, au lieu de 80 Fr à l'usine".

Bien entendu, comme dans les années vingt au Croisic et à La Turballe, il existait pour les plus astucieux des moyens de "tourner" la taxation. Le partage des prises était, lui, toléré par tous, considéré comme un témoignage de solidarité:

"Celui qui avait atteint son compte (avait pêché son quota) s'adressait à des copains (en mer, d'un bateau à l'autre): 'T'as ton compte?' Par exemple, celui qui avait pêché la 'taxe' de trois, il rentrait avec deux autres bateaux qui le suivaient. Quand l'équipage (qui avait pêché) avait débarqué sa 'taxe', les deux autres venaient l'un après l'autre (dans la cale), débarquer la leur: c'était à charge de revanche. Mais certains qui faisaient ça devaient 's'arranger' financièrement."

D'autres pratiques cependant étaient franchement malhonnêtes: certains pechaient davantage que leur quota et vendaient le surplus à bas prix aux mareyeurs et ambulants, voire même aux conserveurs:

"Il n'y avait pas beaucoup de surveillance pour voir si on dépassait la 'taxe': ça reposait sur la confiance. Il y a toujours des magouilleurs, les usines magouillaient aussi:

---

bout d'une demi-heure, le filet se mettait à "travailler" (remuer à cause du poisson "maillé"), les lièges s'enfonçant à mesure. Le filet tournant appelé bolinche ne maillait pas le poisson mais le capturait dans une poche par une manoeuvre d'encercllement.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Les accords sur les prix

le pecheur disait 'Y m'reste 500 kilos, on peut pas les envoyer ? - Si tu veux', disait l'autre, 'envoie-les pour 70 Fr' (au lieu des 80 Fr qui avaient été convenus à Nantes)."

#### Commentaire:

Comme on le constate, les "combines" mises au point pour tourner les inconvénients de la "taxation" demeurèrent les memes à trente ans de distance. On découvrit semblablement la vertu des tournantes qui permettent de diminuer les frais communs pour l'ensemble de la flotte, on découvrit aussi les vertus d'une solidarité active, telle que le partage des prises "à charge de revanche".

Le mécanisme de la "taxation" et, accessoirement celui de la "mévente", ont pu être ainsi décrits in situ. Sans vouloir idéaliser les relations existant dans la profession à partir de ces exemples, il faut convenir qu'elles mettent en évidence de manière très claire comment les intérêts des pecheurs et de leurs acheteurs, mareyeurs et conserveurs, peuvent être à la fois, comme je le disais, antagonistes et cependant solidaires, et ceci dès que les difficultés rencontrées par l'ensemble des parties semblent mettre en cause l'avenir même de l'industrie. Antagonistes, dans la mesure où chacun entend défendre sa survie en tant qu'agent économique mais ne dispose comme marge de manoeuvre pour négocier que celle définie par le rapport de force préexistant entre les parties. Solidaires, dans la mesure où les vendeurs ne peuvent envisager l'entière éradication des acheteurs, ni les acheteurs celle des vendeurs.

Le rapport de force préexistant contribue à maintenir proportionnellement constants les termes de la distribution du surplus entre les parties prenantes: aux matelots, l'équivalent d'un salaire, aux mareyeurs, aux conserveurs, et dans une moindre mesure aux patrons-armateurs, leur profit d'entrepreneur ayant réuni entre leurs mains un ensemble de facteurs de production. Le rapport de force est cependant tel que dans les temps difficiles qui conduisaient au contingentement, c'était sans doute le matelot se trouvant au bas de l'échelle sur laquelle s'étagent les parties en présence, qui voyait sa rétribution réduite à la baisse jusqu'à atteindre le niveau incompressible du salaire de subsistance. Il est alors tentant de lire la situation d'ensemble comme une illustration quasi parfaite du mécanisme décrit autrefois par Adam Smith.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Les accords sur les prix

Je n'entends pas suggérer que les circonstances qui obligèrent les pêcheurs et les conserveurs à ce type de concertations furent en aucune manière positives - si ce n'est pour le bénéfice de mon analyse ! Il n'est pas évident non plus que la situation de crise n'ait pas contribué en elle-même à modifier le rapport de force entre les parties. Il est possible par exemple que le partenaire qui se trouvait au départ (avant même que n'interviennent les difficultés) dans un rapport de force défavorable (le pêcheur, et bien davantage encore le matelot que le patron) ait vu ce rapport se dégrader encore davantage en sa défaveur, mais j'entends souligner le caractère hautement improbable de l'interprétation selon laquelle le prix obtenu pour le poisson ne se serait déterminé en fonction d'un rapport de force entre vendeurs et acheteurs que dans de telles situations de crise, ou bien que la bonne volonté des parties antagonistes (malgré la piètre opinion qu'elle peuvent occasionnellement manifester l'une de l'autre dans les conversations) à oeuvrer chacune à sa façon pour la survie (ou la consolidation) de l'industrie aurait été absente des négociations qui contribuaient à fixer les prix en dehors des situations difficiles conduisant au contingentement.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

Antagonismes et solidarités: matelots, patrons, mareyeurs

### XIII. Antagonismes et solidarités: matelots, patrons et mareyeurs

#### Matelots et patrons

"Au départ, avec un nouveau bateau, on a une idée en tête: on sait où on ira pêcher, on sait quel genre d'équipage on veut, on sait à quels mareyeurs on vendra... Et puis, quand on commence à pêcher, on s'aperçoit que le bateau ne tient pas la mer comme on avait prévu: il a sa vitesse, il a sa façon d'aller dans le courant, il a sa manière de prendre le coup de roulis. Et l'équipage, c'est pareil: on voit que dans tel métier les hommes se fatiguent plus vite qu'on n'aurait pensé, on s'aperçoit que les ramendeurs ne sont pas très forts, alors on cesse d'aller dans la casse (fonds rocheux qui déchirent le chalut) et on reste dans le franc... Au bout d'un an, on trouve que le bateau et l'équipage n'ont plus de défauts, mais ce n'est pas vrai: on s'est habitué à eux, c'est tout !"

On s'habitue. Le système à la part, c'est l'intéressement: la vie est gagnée au prorata de ce qui a été pêché, les conditions de l'harmonie entre patron et équipage semblent ainsi préétablies. Et souvent cela marche en effet: les matelots ont à cœur que le matériel soit entretenu, ils s'intéressent à la vente, dont l'un s'occupe parfois à défaut du patron, sur certains bateaux le mécanicien prend les commandes quand le patron est défaillant, les matelots discutent de ce que les autres pêchent, et le patron lui-même, abandonnant un peu de ses prérogatives pourtant incontestées, consulte quelquefois son équipage en disant, "Tiens, si on faisait ça ?"

Les accommodements traditionnels autorisaient déjà les congés pour mariages, baptêmes et enterrements, sans déduction sur la part. A quoi sont venues s'ajouter des mesures légales: les congés payés; puis, à partir de 1957, le fait que l'équipage soit rétribué et nourri lors de la "peinture", lorsque le bateau en cale sèche est remis en état après la saison. Ensuite il y a des primes de fin d'année sur l'armement, ou des cadeaux, comme un chèque pour aller prendre ce qu'on veut à la Coopérative d'avitaillement.

Voilà pour le meilleur, mais il y a aussi le pire. D'abord, les intérêts de l'équipage et du patron ne convergent pas nécessairement. Il y a les jours de grand vent, quand le patron voudrait bien qu'on sorte, et que l'équipage renacle, ou bien l'inverse: le patron qui a déjà payé ses traites, et les matelots

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

Antagonismes et solidarités: matelots, patrons, mareyeurs

pas encore. Des équipages ont débarqué parce que c'était trop dur, d'autres parce que c'était trop mou. Et pour ceux qui ne sont pas décidés à partir, les degrés divers de la rébellion: du chalut que l'on rejette à l'eau sans avoir refait le noeud à son extrémité, "On dira au patron que le cul a largué", jusqu'à la mutinerie déclarée: le patron lui-même que l'on jette à la mer.

Sans compter les conflits spécifiques: la rogne des matelots par gros temps contre le mécanicien, le second, qui n'est tenu qu'à des quarts de quatre heures et non six; et les conflits individuels:

"Le patron est le premier à repérer le matelot qui fait pas son métier... Avant l'équipage ! Ça se voit, ça se devine: on voit celui qui 'coupe facilement' (... dans le filet, lors du ramendage: il coupe la maille abimée au lieu de la refaire). Il y a les bagarres entre eux aussi: on voit que ça se chamaille, on demande à celui qui vient prendre le quart: 'Qu'est-ce qui passe en-bas là ?'. Parfois c'est le bon qui doit partir, ça arrive: quand ça marche pas avec les autres, on en débarque un, pas cinq ! On n'a pas le choix !"

### Patrons et mareyeurs

J'ai évoqué au chapitre VII, le cas de ce mareyeur du Quartier d'Auray, Jean B., connu pour le nombre de ses "abonnés", et qui leur achète la marchandise 15 à 25 % "en-dessous du prix du marché". Son cas est représentatif des rapports qui s'établissent entre pêcheurs et mareyeurs, au-delà de la simple relation commerciale impersonnelle censée unir vendeurs et acheteurs dans un système de marché: le mot "abonné" contribue d'ailleurs à cacher la vérité du système en suggérant à la relation un caractère anodin, purement contractuel.

Au milieu des années 1970, un Groupement de pêcheurs était parvenu à obtenir pour ses membres la garantie de prix meilleurs que ceux consentis par Jean B.; après quelques temps, tous ses "abonnés" lui étaient cependant revenus, y compris d'ailleurs le président du Groupement. Dans la justification de son revirement le pêcheur exprimait alors celui-ci en termes de confiance et de "services rendus":

"B., il te fait confiance. Tu arrives, il dit 'Combien t'as de casiers ?' Tu dis cinq. Ca va, il inscrit sur son bon,

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

Antagonismes et solidarités: matelots, patrons, mareyeurs

'400 kilos'. Tu vas toi-meme mettre tes casiers au radeau (36)".

Les rapports sont détendus, au-delà de la mesquinerie qui réglerait sinon la relation entre simples partenaires commerciaux:

"Quand tu passes dans son magasin, tu peux toujours te prendre une godaille, il dira rien. Tu dis 'Jean, j'ai pris une godaille de palourdes', il dit 'T'as bien fait !' Ou tu prends un thon ou quelque chose d'autre."

De plus, avec lui, la vente est garantie: il y a toujours "un prix",

"Tu peux venir quand tu veux avec ton poisson. T'arrives, il est meme pas là. Tu pèses ton poisson, tu le mets dans la chambre froide, et tu te fais toi-meme un bon. Pas de problèmes".

A propos d'un autre mareyeur, qui vivait celui-ci dans le Quartier de Saint-Nazaire dans les années cinquante:

"C. salait de la boette pour ses abonnés: des tacauds et des merlans, une à deux tonnes par semaine. Il gardait ausssi de la boette fraiche, du grondin et du merlan pour appater les casiers à homards. Il marquait sur son livre. Le vendredi quand on arretait les cours, il faisait le compte de chacun et déduisait la boette du prix. Le samedi, il n'y avait personne au magasin, mais sur une table, il y avait les enveloppes avec le nom de chaque patron. Il n'y avait jamais de problème."

L'absence de problèmes était bien sur facilitée par le fait que les prix n'étaient jamais évoqués: en fin de semaine, C. établissait ses comptes comme il l'entendait, de meme pour Jean B. aujourd'hui.

Mais les avantages financiers obtenus, des prets par exemple, jouent un role décisif dans la "fidélisation" du pecheur

---

36) Pour conserver vivants les gros crustacés (homards, langoustes, crabes, araignées), on les rassemble dans des casiers, semblables à ceux qui servent à les piéger - sinon qu'il sont entièrement clos, et on pend ceux-ci à des radeaux ancrés dans le port.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

Antagonismes et solidarités: matelots, patrons, mareyeurs

envers le mareyeur dont il est l'abonné, ou dont il n'est que l'abonné "partiel": pour certaines espèces,

"Si t'as besoin d'argent, tu peux demander à celui avec qui t'es abonné: du moment que c'est pas connu des Affaires Maritimes !".

Les mareyeurs évoquent d'ailleurs la chose eux-mêmes:

"Il y en avait un à qui j'avais prêté de l'argent pour acheter son bateau et qui venait me dire: 'Je peux pas payer'. Qu'est-ce que tu voulais que je lui dise ?".

Un ami me faisait part de son indignation lorsqu'adolescent il avait un jour surpris une conversation entre deux mareyeurs: l'un disait à propos du bateau de son père: "Est-ce que mon bateau est déjà rentré ?". Plus tard il avait compris qu'il ne s'agissait pas là d'un excès de langage, mais de l'expression d'un rapport de propriété réel:

"Si ça s'était pas trouvé comme ça (contribution personnelle de 25 % du prix du bateau avancée par un commerçant), j'aurais pu voir avec un mareyeur ou même avec un "ambulante" (aujourd'hui en fourgonnette, autrefois avec une charrette ou à vélo): il y avait une ambulante, elle aurait eu aucun mal à s'acheter la moitié de la grand-rue de Port-Louis !"

Le même genre de prêts, on l'a vu au chapitre IX, s'obtenaient aussi d'autres commerçants: les chantiers pouvaient prendre une part dans l'armement quand il s'agissait d'un "bon patron", mais aussi les bouchers, les pharmaciens et les autres. Et quand il s'agissait de la contribution personnelle, l'apport que le pêcheur était censé faire lui-même afin d'obtenir des prêts ou des subventions officiels, le cautionnaire - dont le service était en principe gratuit - pouvait en sous-main obtenir jusqu'au quart de la part du bateau. Mais chacun s'accorde à dire que la formule décourageait l'initiative:

"Il y en avait qui avaient des parts, d'un quart, d'un tiers, de la moitié chez le boulanger. Ça se faisait. A la fin ils disaient, 'Le bateau ne m'appartient pas !'. Ça encourageait le je-m'en-foutisme."

Même si la relation entre pêcheur et mareyeur cesse d'être "commerce/commerce", même si l'on en vient dans le meilleur des cas à partager mariages, baptêmes, communions et réveillons, la conscience demeure que, sur le plan financier, on n'appartient pas au même monde:

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

Antagonismes et solidarités: matelots, patrons, mareyeurs

"Les mareyeurs, ils se font beaucoup d'argent, mais c'est normal s'ils veulent bien payer le pecheur. Dans ce métier là, il y en a un sur deux qui fait faillite ! Alors, il suffit pas de travailler, il faut que t'aies un Ministre des Finances avec toi ! C'est le dernier des métiers ! La matin, faut que tu vendes, meme sans profit. Alors, pour que dans l'ensemble tu t'y retrouves, faut etre malin ! T'as vu P. qu'a fait faillite la semaine dernière ? Soixante-quinze millions de dettes !"

La réussite de Jean B. est à ce point de vue, exemplaire:

"Quand il a commencé, tout ce qu'il avait, c'était une brouette. Il venait sur le port, il achetait de la marchandise et il retournait en poussant sa brouette... Note qu'il lui a fallu trente ans pour réussir. Le secret de ces gars-là, c'est que c'est des joueurs. Un jour, il achète vingt tonnes de pétoncles ! Tu te rends compte ? Il les as gardés, à droite, à gauche, en les revendant par petites quantités, et il y est arrivé ! ...

Il achète du homard quand il y a "pas de prix" (cf chapitre XI), je te parle d'une époque où il n'y avait pas de "bulleurs" (pour oxygéner les viviers). Il allait battre l'eau lui-meme la nuit pour les garder en vie ! Il les revendait, un peu de cuits par-ci, un peu de vivants par-là. Jusqu'au moment où il était seul à en avoir. Quand un gars qui avait ri de lui venait le voir et lui disait, 'Jean, t'aurais pas quelques betes à vendre ?', alors là, il était content. C'est ça son plaisir ! Pas l'argent ! Un gars qui lui a emprunté pour sa contribution personnelle et qui ne le rembourse pas ? Il s'en fout ! Mais c'est le pouvoir qu'il a qui compte: d'avoir du homard quand personne n'en a !"

Plus le volant financier du mareyeur est important, mieux il est capable d'approvisionner ses clients avec ce qu'ils veulent au moment où ils le veulent:

"Il donne un coup de téléphone et il apprend un arrivage important de ce qu'il cherche dans un autre port à cent kilomètres. Ca ne fait rien, il envoie un camion. Meme avec le transport en plus, il s'y retrouve !"

Plus son volant financier est important, plus ses décisions pèsent sur la fixation des prix: en achetant de plus grandes quantités et en diversifiant ses achats dans différents ports, il achète à prix plus bas que ses concurrents moins fortunés. Plus il est riche, moins cher il paie.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

Antagonismes et solidarités: matelots, patrons, mareyeurs

Des rapports aussi complexes entre pêcheurs et mareyeurs (en fait presque toujours mareyeuses) se rencontrent également en Afrique occidentale. Au chapitre VII, j'ai très brièvement évoqué le cas des mama acheteuses de poisson. Le rapport qui existe là sur les plages entre vendeur et cliente est anonyme et n'implique aucun effet symbiotique. Il en va tout autrement des rapports qui s'établissent à l'occasion du financement d'un bateau par une mareyeuse, et entre mareyeuses et équipages en déplacement saisonnier.

Le premier cas ne se distingue pas suffisamment de ce qui se pratique en Bretagne pour que j'en parle de manière approfondie, je me contenterai de reproduire une remarque de Christensen dans un article au titre révélateur, Motor Power and Woman Power: Technological and Economic Change among the Fanti Fishermen of Ghana: "... si l'acheteuse a prêté de l'argent à l'équipage pour acheter de l'équipement ou pour ses frais d'exploitation, c'est elle qui prendra le dessus dans le marchandage (autour du prix du poisson)" (Christensen 1977: 88).

Le deuxième cas est plus original dans la mesure où la double relation d'antagonisme et de solidarité se complexifie à l'occasion d'un contrat informel entre mareyeuse locale et équipage en déplacement saisonnier (la zone dont je parle couvre les côtes ghanéenne, togolaise et béninoise; pour le mécanisme de ces mouvements cf. Jorion 1988b). L'accord type entre une pirogue en déplacement, et qui relâche sur une plage ou dans un port pour une période qui peut aller d'une semaine à trois mois (selon que la pêche s'avère médiocre ou rentable), et une mareyeuse locale, est le suivant: c'est elle qui assure à l'équipage le gîte et le couvert en échange de l'achat privilégié de toute sa pêche, pour un montant négocié en fonction du prix du jour, mais avec déduction d'un rabais constant.

Les deux parties se disent satisfaites d'un tel arrangement. Les mama s'assurent ainsi une source régulière de poisson qui leur permet d'entretenir une équipe permanente de jeunes filles qui s'occupent du fumage, de la vente au détail, et de la cuisine des équipages hôte. Le rabais consenti leur permet de compenser les frais d'alimentation et d'hébergement (lequel s'avère le plus souvent spartiate puisqu'un équipage de douze hommes peut occuper une seule chambre de dimensions africaines). L'équipage, pour sa part, réduit considérablement ses frais en n'ayant pas à entraîner dans ses déplacements certaines de ses femmes comme cuisinières. Il dispose aussi d'un acheteur garanti, ce qui le libère de l'organisation de la vente (telle qu'elle est décrite au chapitre VII). Plus important encore pour l'équipage est le

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

Antagonismes et solidarités: matelots, patrons, mareyeurs

fait que la logeuse prendra provisoirement à sa charge tous les frais inopinés qui pourraient survenir durant son séjour. Parmi ceux-ci, les soins médicaux et les réparations sur le bateau ou sur le moteur hors-bord. Ces avances en liquide seront remboursées ultérieurement et sans intérêt, par l'armateur de la pirogue ou par le chef de la "Compagnie".

De tels accords peuvent être passés de manière tout à fait officielle et préalable à la venue de l'équipage sur la plage ou dans le port en question, par l'envoi d'un "ambassadeur" détenteur de "lettres de créance", qui prend contact avec une mareyeuse par le truchement des représentants de son ethnie déjà présents localement. Il se peut aussi que les contacts soient pris à l'occasion d'un événement familial tel qu'un enterrement ou un "retour" de funérailles, par l'intermédiaire de connaissances communes. Ou bien encore de manière tout à fait informelle, lors d'un débarquement: entre l'équipage et une mama à la recherche de nouveaux partenaires et qui surveille dans ce but les allées et venues sur les plages.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le partage du surplus

XIV. Le partage du surplus

Si j'étudie la comptabilité d'un bateau qui s'appelle par exemple "Perle de l'Océan" et si j'examine une de ses ventes, je peux désigner par "a", "b", ... , "z", les différentes espèces de poisson qu'il a vendues ce jour-là, et par "q(a)", "q(b)", ... , "q(z)", les quantités de chaque espèce particulière de poisson pêchée, et si j'appelle "p(a)", "p(b)", ... , "p(x)", les prix respectivement obtenus pour ces différentes espèces, alors, il est possible d'exprimer le montant brut d'une vente particulière sous la forme:

$$q(a)p(a) + q(b)p(b) + \dots + q(z)p(z) = \text{Vente Brute}$$

qui pourra se lire, par exemple, de la manière suivante: "200 kg de langoustines à 70 Fr plus 60 kg de soles à 50 Fr plus... plus 15 kg de crabe à 40 Fr égale 35.600 Fr."

Si j'utilise le même système d'équations pour représenter la pêche d'un bateau sur une durée déterminée, disons sur un an, et si je numérote les ventes "1", "2", "3", ... "j", alors il m'est possible de représenter l'ensemble des ventes d'une année sous la forme d'un tableau:

$$\begin{array}{l} q(a,1)p(a,1) + q(b,1)p(b,1) + \dots + q(z,1)p(z,1) = VB(1) \\ q(a,2)p(a,2) + q(b,2)p(b,2) + \dots + q(z,2)p(z,2) = VB(2) \\ \dots\dots\dots \dots\dots\dots \dots\dots\dots \dots\dots\dots \\ q(a,j)p(a,j) + q(b,j)p(b,j) + \dots + q(z,j)p(z,j) = VB(j) \end{array}$$

Si j'additionne alors toutes les ventes de ce bateau sur un an pour obtenir la somme VB(A), et que j'additionne le poids de tout le poisson pêché au cours de l'année,

$$q(a,1) + q(b,1) + \dots + q(a,2) + \dots + q(z,j) = Q(A)$$

pour obtenir le poids total Q(A), alors il m'est possible de calculer le prix moyen P(A) obtenu par kilo de poisson au cours de l'année comme étant,

$$VB(A) / Q(A) = P(A)$$

Donc tout se sera passé pour la "Perle de l'Océan" au cours de l'année écoulée comme si chaque kilo de poisson vendu l'avait été au prix P(A), que j'appellerai désormais pour la facilité, "prix du poisson". Autrement dit, et de façon brouillonne mais à l'intention de celui que les systèmes d'équations déroutent, "Je

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le partage du surplus

divise l'argent obtenu par le poids vendu, et j'obtiens le poids moyen au kilo".

Le montant des ventes sur une période donnée peut être envisagé dans la perspective qui était celle de l'Economie Politique: celle de sa redistribution en une somme de salaires, de profits et de rentes, et ceci en quelque sorte en cascade: d'un côté, les parts d'équipage se répartissant en salaires des membres de l'équipage, patron, mécanicien et matelots, qui serviront - à titre privé - à rémunérer d'autres salaires, d'autres profits, d'autres rentes; de l'autre côté, la part du bateau se répartissant, par exemple, en profit du banquier qui avance une partie du capital, en profit du patron du chantier qui construit le bateau, en salaire des ouvriers de ce même chantier, et ainsi de suite, et - comme somme résiduelle - en profit du patron-armateur.

Le prix moyen du poisson  $P(A)$  a été obtenu par calcul, il additionne et résume des prix variables obtenus pour différentes espèces de poisson (et différentes tailles au sein de ces espèces) au cours d'une suite de transactions entre pêcheur et mareyeurs. Mais que se passe-t-il du point de vue de ce partage des revenus quand le prix du poisson varie ? Le mécanisme est connu:

1° si le prix baisse, alors le profit du mareyeur augmente, tandis que le profit du patron et le salaire des matelots baissent,

2° au contraire, si le prix augmente, le profit du mareyeur baisse, tandis que le profit du patron et le salaire des matelots augmentent.

Ceci m'oblige, pour qu'on comprenne ces mouvements, à envisager d'abord la question d'une manière beaucoup plus générale: quelles sont les implications des fluctuations des prix pour la redistribution des revenus et plus particulièrement pour cette partie des revenus constituée du partage du surplus ? Comment les variations dans les prix se répercutent-elles dans la redistribution des revenus entre rentes, profits et salaires ?

Or il s'agit là aussi d'un problème que Smith a traité lorsqu'il analysa les fluctuations du prix marchand autour du prix naturel. Relisons le sur ce point:

"S'il arrive que (l'offre) excède la demande effective, il faut que quelques-unes des parties composantes du prix soient payées en-dessous de leur taux naturel. S'il s'agit

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE Le partage du surplus

de la rente, l'intérêt des propriétaires les poussera à abandonner immédiatement pour cet usage une partie de leurs terres; et s'il s'agit des salaires ou du profit, l'intérêt des travailleurs dans le premier cas, et celui des employeurs dans le second, les poussera à retirer une partie de leur travail ou de leur capital d'une telle utilisation. La quantité apportée au marché se révélera alors bientôt ne plus dépasser celle qui suffit à rencontrer la demande effective. L'ensemble des parties différentes de son prix croîtront en direction de leur taux naturel, et le prix total en direction du prix naturel.

Si, au contraire, la quantité apportée au marché doit à quelque moment être inférieure à la demande effective, certaines des parties composantes de son prix devront dépasser leur taux naturel. S'il s'agit de la rente, l'intérêt de tous les autres propriétaires les poussera naturellement à mettre en état davantage de terres pour la production de cette marchandise; s'il s'agit des salaires ou du profit, l'intérêt de tous les autres travailleurs et marchands les poussera bientôt à mobiliser davantage de main d'oeuvre et de capital pour la préparation et la conduite au marché. La quantité qui y sera amenée sera bientôt suffisante à rencontrer la demande effective. L'ensemble des différentes parties de son prix s'abaisseront bientôt en direction de leur taux naturel, et le prix total en direction du prix naturel". (Smith 1976 (1776): 74-75)

Ce que Smith nous dit, c'est que lorsque le prix varie, toutes les parties prenantes, en tant qu'obtentrices de salaires, de profits et de rente, ne subissent pas de la même manière, ni surtout dans la même proportion, les répercussions des fluctuations. Disons pour illustrer ceci que lorsque le pêcheur n'a obtenu qu'un prix désavantageux dans la vente, il ne lui est pas loisible de se tourner, par exemple, vers le propriétaire du chantier naval et de lui dire:

"Le remboursement que je devais vous faire aujourd'hui devait se monter à 1.000 Fr. Mais je comptais pour cela sur une vente s'élevant à 50.000 Fr, or je n'ai vendu mon poisson que 25.000 Fr, par conséquent je ne vous paierai que 500 Fr. Ainsi va la vie !".

Il pourrait éventuellement demander à ce que le paiement des 500 Fr restants soit différé ou étalé, mais certainement pas à ce qu'un paiement de 500 Fr seulement éponge une dette de 1.000 Fr: autrement dit, il lui est interdit de répercuter les conséquences de sa vente désastreuse en aval, sur ceux qui lui ont consenti ce que Quesnay appelait des avances.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le partage du surplus

Autrement dit, il y a dans la redistribution des revenus, en rentes, profits et salaires, des parties compressibles et des parties incompressibles. Les parties compressibles, ce sont celles qui concernent directement les acteurs économiques engagés dans la réalisation des revenus dans la vente, celles qui constituent à proprement parler leur profit: le profit du mareyeur, le profit du patron-armateur et la part des salaires des membres d'équipage qui s'ajoute au salaire de subsistance envisagé comme borne inférieure. Les parties incompressibles sont celles qui concernent les dettes déjà encourues pour des montants fixés, qui peuvent, comme je viens de le dire, être rattachées conceptuellement aux avances de Quesnay. Montrons tout de suite pourquoi le concept introduit par l'économiste Physiocrate est d'application.

Samuelson observe que "Quesnay est à l'origine de la tradition qui envisage le capital comme une série d'avances" (Samuelson 1985: 35). Celles-ci se distinguent selon Quesnay en différents types: premièrement, les "avances primitives" qui couvrent toutes les dépenses d'équipement portant sur les bâtiments, les outils et le bétail; deuxièmement, les "avances foncières" portant sur les dépenses du propriétaire en vue de l'aménagement des terres: défrichage, assèchement, cloture; troisièmement, les "avances annuelles" portant sur la semence et l'entretien de la force de travail; et enfin quatrièmement, les "avances souveraines", portant sur les dépenses générales d'aménagement public de la voirie et des ponts et chaussées.

Les avances de Quesnay peuvent donc être rapprochées de ce que j'appelle la partie incompressible dans la répartition des revenus: ayant été déjà engagées, leur montant n'est plus modulable, elles constituent désormais une dette fixe.

Et puisque j'ai entrepris ce petit détour par la Physiocratie, je voudrais, avant de reprendre l'analyse des faits empiriques, m'arrêter sur le mécanisme des avances, et en particulier sur ce qui permet à certains acteurs de se situer dans l'édifice économique comme étant ceux qui sont susceptibles de fournir ces avances, c'est-à-dire, susceptibles de se retrouver dans cette position éminemment favorable d'être les créanciers des dettes fixes qui constituent une partie incompressible dans la redistribution des revenus.

La notion de commandement chez Smith pourrait sembler au premier abord nous entraîner vers d'autres rivages mais elle me paraît intrinsèquement liée à ce que j'évoque ici: la richesse en tant que moyen de fournir des avances, autrement dit, en tant que

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le partage du surplus

pouvoir sur les choses. Ce qui n'est qu'une autre manière d'envisager la richesse en tant qu'elle est inaliénable: la capacité de l'argent à faire retour à celui qui l'a avancé et généralement sous une forme augmentée; autrement dit, la dimension de ce qui persiste de la logique du "don", au sens où celle-ci fut décrite par Marcel Mauss (1924), dans le fonctionnement d'un système capitaliste.

Voici ce qu'écrit Smith sur l'effet de commandement qui s'attache à la richesse:

"Chaque homme est riche ou pauvre selon le degré dans lequel il peut se permettre de profiter des nécessités, des comforts et des amusements de la vie humaine. Mais une fois que la division du travail s'est complètement opérée, il n'est qu'une très petite partie de ceux-ci auxquels il peut accéder par son propre travail. Il doit obtenir la majeure partie de ceux-ci du travail d'autres hommes et il sera riche ou pauvre selon la quantité de ce travail qu'il peut commander, ou qu'il peut se permettre d'acheter. C'est pourquoi pour la personne qui la possède, la valeur de toute marchandise qu'il n'entend pas utiliser ou consommer lui-même mais échanger pour d'autres marchandises, est égale à la quantité de travail qu'elle l'autorise à acheter ou à commander. (...)

Ce que chaque chose vaut réellement pour l'homme qui l'a acquise, et qui veut s'en défaire ou l'échanger pour quelque chose d'autre, sont la peine et l'embarras qu'il peut s'épargner, et qu'il peut imposer à d'autres. (...)

'La richesse', a dit Mr. Hobbes, 'est pouvoir'. Mais la personne qui, soit acquiert, soit hérite d'une grande fortune, n'acquiert pas nécessairement ou n'hérite pas nécessairement d'un pouvoir politique, qu'il soit civil ou militaire. Sa fortune lui fournira peut-être les moyens de les acquérir tous deux, mais la simple possession de la fortune ne lui procurera nécessairement ni l'un ni l'autre. Le pouvoir que cette possession lui procure immédiatement et directement, c'est le pouvoir d'acheter; un certain commandement sur toute la force de travail, sur tous les produits du travail qui se trouvent alors sur le marché. Sa fortune est élevée ou basse dans la proportion même de l'étendue de ce pouvoir; ou de la quantité, soit du travail d'autres hommes, soit - ce qui est la même chose - du produit du travail d'autres hommes, qu'elle lui permet d'acheter ou de commander. La valeur d'échange de chaque chose doit toujours être exactement égale à l'étendue de ce pouvoir qu'elle procure à son propriétaire." (Smith 1976 (1776): 47-48).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le partage du surplus

Ce qui est fascinant dans l'analyse de Smith, c'est la manière dont il met en évidence l'équivalence sur le plan économique du double sens du verbe "commander": commander au sens du commandement et commander au sens de la commande. Précisément ce que Bourdieu a exprimé plus récemment comme la dialectique du "capital symbolique" et du "capital économique", mettant en évidence à cette occasion les principes qui règlent la conversion de l'un dans l'autre (Bourdieu 1980, chapitre 7). Soit ce que la sagesse populaire exprime à sa façon quand elle affirme qu'"On ne prête qu'aux riches", et qui en termes d'inaliénabilité signifie que la richesse fait toujours retour et sous une forme augmentée par ce pouvoir de commandement évoquée par Smith: l'augmentation étant ce qui s'appelle l'intérêt.

L'intérêt qui s'obtient sur un capital prêté ne révèle-t-il pas précisément que la richesse possède un droit de poursuite, non seulement sur le principal mais aussi sur la richesse induite dont une part reviendra comme intérêt; le pouvoir de commandement ayant permis que l'inaliénabilité "contamine" tout ce qui a pu être commandé par la richesse dont on a pu disposer (37) ?

On doit s'étonner que l'analyse de la richesse en termes de commandement ne fasse pas partie des éléments pourtant nombreux que Marx retint du système de l'économiste écossais. La remarque d'Alain Caillé que "Marx (...) radicalisera l'image de l'indépendance absolue de l'ordre économique par rapport à son contexte social" (Caillé 1986: 244), semble à ce propos tout à

---

37) C'est bien sur à tort que l'on envisage l'intérêt comme une simple évaluation du désagrément encouru par celui qui fournit les avances et dont la quantité de désagrément serait directement proportionnelle à la durée du temps qui passe. Le temps n'est en fait qu'un moyen pratique - puisque quantifiable - d'évaluer grossièrement le surplus qui a pu être dégagé par celui à qui les avances ont été faites. Je veux dire que s'il existait un moyen plus commode d'évaluer "les petits" que fait le capital prêté (comme c'est par exemple le cas dans un contrat de métayage où c'est une proportion constante du surplus qui fait retour au propriétaire comme rente), c'est celui-ci qui serait préféré au calcul opéré à partir du temps écoulé. Dans les "économies primitives", le montant de l'"intérêt" est en général établi par l'emprunteur lui-même qui, entretenant une relation très personnalisée avec le bailleur de fonds au sein d'une hiérarchie sociale aux principes assez simples, a à cœur de remercier par un "cadeau" dont la valeur est directement proportionnelle au profit qu'il a pu réaliser lui-même grâce au capital emprunté.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le partage du surplus

fait judicieuse. L'absence du commandement en tant que pouvoir d'inaliénabilité de la richesse est sans doute le regrettable tribut payé à la méconnaissance par Marx pour bâtir l'utopie d'une "société sans classes".

Dans le cas qui nous occupe, la partie incompressible dans la redistribution des revenus, c'est non seulement la dette pure, par exemple ce qui revient au patron du chantier comme remboursement de l'avance qu'il a faite à ses ouvriers sous la forme de leur salaire, mais aussi ce qui lui revient comme inaliénabilité de sa richesse initiale, comme effet du commandement qui lui est associée: son profit à lui, dont la garantie, comme Smith le souligne ailleurs, réside dans l'édifice législatif, judiciaire et policier pour autant que l'intérêt administratif coïncide avec le sien (voir chapitre XI).

Mais revenons à notre analyse. La partie compressible dans la redistribution des revenus en cas de fluctuations dans les prix, c'est proprement celle qui constitue un surplus, et qui peut être répartie au titre de profit: tout ce qui permet aux rémunérations individuelles de "décoller" par rapport au "niveau-plancher" constitué d'un salaire de subsistance résiduel et à l'entreprise qu'est une unité de pêche artisanale d'être (c'est le cas de le dire), financièrement "à flot". Intéressons-nous plus spécialement à ces bornes inférieures que sont le salaire de subsistance et le profit minimal du patron-armateur qui permet à la firme "bateau" d'être rentable.

1) Le salaire de subsistance: si la part d'équipage tombait en-dessous du salaire de subsistance, les matelots quitteraient le bateau pour un autre et si la même situation devait se reproduire d'unité de pêche en unité de pêche, il n'y aurait bientôt plus de matelots en mer, ou bien, il faudrait que des matelots soient recrutés au sein d'une population de moins en moins qualifiée et la rentabilité des entreprises-bateaux baisserait jusqu'à la faillite, auquel cas les mareyeurs devraient envisager de payer le poisson plus cher afin qu'il continue d'être pêché, permettant à leur propre activité de se poursuivre de manière rentable,

2) Le profit du patron-armateur: si celui-ci devait tendre vers zéro, le patron pourrait éventuellement survivre grâce à sa part d'équipage - à condition que celle-ci ne soit pas simultanément tombée en-dessous du niveau de la subsistance-mais s'il devait être, comme l'on dit, "de sa poche", alors la firme que constitue son bateau serait inexorablement conduite à la faillite, et s'il apparaissait que tous les bateaux doivent connaître le même sort, les mareyeurs devraient envisager alors

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le partage du surplus

d'augmenter leurs prix, de crainte qu'il n'y ait bientôt plus de poisson sur le marché et que leur propre activité soit désormais menacée.

Trois éléments sont donc présents qui définissent entièrement la situation qui nous occupe: le salaire du matelot, déterminé par la "part d'équipage", le revenu du patron-armateur, déterminé par sa "part d'équipage" augmentée du résidu de la "part du bateau" qui constitue son profit, et le profit du mareyeur. Ce qui nous conduit maintenant à formuler la question que le lecteur se pose peut-être depuis qu'il a entrepris sa lecture: "Mais combien gagnent donc toutes ces personnes ?"

"Entre quinze et dix-sept mille par mois pour mes matelots, vingt-sept à trente mille, pour moi-même", me déclare le patron d'un langoustinier à la mi-1988. "No comment !", dit le mareyeur.

Et ceci nous conduit à poser une autre question: n'y aurait-il pas moyen d'établir de manière quantifiée le rapport objectif qu'entretiennent les parties, je veux dire, le patron-armateur par rapport au matelot, et le mareyeur par rapport au patron-armateur ?

Un de ces rapports est connaissable avec les moyens dont je dispose sans enquête complémentaire, c'est le rapport du patron-armateur au matelot; et ceci grâce à la formule du "système à la part", dont les termes sont connus. J'appellerai de tels rapports calculés entre deux parties, et pour les raisons que l'on comprendra, leur statut réciproque.

Voici donc une mesure possible du statut réciproque du patron et de son matelot, telle que nous pouvons l'établir en comparant le profit qui revient à chacune des parties; et par "profit" j'entends ici, cette partie du revenu qui excède le simple salaire de subsistance. J'ai construit à cet effet la formule suivante:

$$St p / St m = \left( \left( \left( \sum (Vt - Ft) \right) / 2 \right) - \sum At \right) + \left( \left( \left( \sum (Vt - Ft) \right) / (2 * E) \right) - Ss \right) / \left( \left( \left( \sum (Vt - Ft) \right) / (2 * E) \right) - Ss \right)$$

St p = statut du patron  
St m = statut du matelot  
Vt = ventes au moment t  
Ft = frais du total au moment t  
At = frais de l'armement au moment t

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le partage du surplus

E = nombre de membres d'équipage  
Ss = salaire de subsistance

La sommation porte sur la période qui s'étend du moment  $t_1$  au moment  $t_n$ . La formule intègre le système à la part dit "50/50" entre équipage et armement, de règle dans la région bretonne pour laquelle je possède des chiffres. On vérifiera sans peine que la formule identifie le statut réciproque des parties à la part de surplus (surplus = ventes - frais - salaires de subsistance) qui lui revient. Soit pour le patron, la "part du bateau" diminuée des frais encourus, additionnée d'une "part d'équipage", et pour le matelot, une "part d'équipage".

J'ai calculé des valeurs réelles pour quelques bateaux dont je connais les comptes d'exploitation pour une période d'un an. Un problème s'est posé quant à attribuer un montant au "salaire de subsistance". Pour chacun des bateaux j'ai choisi d'opérer le calcul sur deux valeurs établies selon la méthode dite du "pifomètre" : 1.000 Fr et 1.500 Fr pour les années 1973/74 et 1.500 Fr et 2.000 Fr pour 1979. Comme on le verra, du fait que le salaire de subsistance apparaît à la fois en numérateur et en dénominateur dans l'équation, la valeur du rapport statut patron / statut matelot est en fait très peu sensible à des variations dans le montant du salaire de subsistance.

Rapport statut patron / statut matelot:

Type de bateau	Période	Equip	Sp / Sm	
			Ss faible	Ss fort
Gavrais	1 - 12 / 1974	5	3,49	3,55
Gavrais (*)	1 - 12 / 1979	5	3,76	3,81
Caseyeur houatais	1 - 12 / 1973	3	3,08	3,08

(\*) Beaudeau et Boucheteil 1980

Comme le révèle le tableau, les différences de périodes et de type de bateau ne parviennent pas à faire diverger nettement les valeurs obtenues: le calcul opéré pour évaluer le statut réciproque du patron pêcheur et de ses matelots produit des valeurs s'échelonnant dans la fourchette étroite qui sépare 3,08 de 3,81.

Pour que l'on puisse valablement (validement) définir un type-idéal que l'on appellerait en effet le statut réciproque des partenaires dans une industrie, il serait essentiel que cette fourchette demeure effectivement étroite lorsque seront examinés

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le partage du surplus

un grand nombre de cas. Un tel examen serait à faire, il dépasse en ambition le cadre de la tâche que je me suis assignée ici qui est essentiellement celui d'une réflexion illustrée d'un matériel pertinent obtenu au cours d'entretiens.

On pourrait faire des calculs équivalents pour la pêche piroguière africaine, mais ils n'auraient de sens que si l'on intégrait à l'évaluation, l'ensemble des opérations de revente du poisson (frais ou fumé) réalisées par les femmes appartenant aux ménages de pêcheurs, dans la mesure où, comme je l'ai expliqué au chapitre II, prise séparément, l'activité productrice des hommes est déficitaire. L'enquête de terrain demanderait des moyens considérables même si l'on se contentait d'étudier un seul équipage: il faudrait en effet prendre en considération non seulement, disons, vingt hommes, mais aussi vingt-huit femmes mariées (au taux moyen de polygamie de 1,4), et un nombre lui aussi important de jeunes filles participant à la revente.

A défaut de ces données, je voudrais cependant fournir à titre indicatif, une évaluation - j'en suis conscient, tout à fait indirecte - du statut réciproque des parties prenantes dans la pêche piroguière, en faisant appel à d'autres chiffres: ceux relatifs à ces distributions d'auto-subsistance que j'ai mentionnées lorsque je décrivais le déroulement des ventes propres à cette pêche (chapitre VII).

Je rappelle que lorsque le filet est débarassé de son poisson et tandis que les femmes transportent les prises vers l'aire de vente, où celles-ci sont triées et disposées en tas comparables, les poissons destinés à la distribution sont retenus et déposés à l'écart. Lorsqu'il s'agit d'une pêche opérée sur un banc, chacun recevra, selon sa catégorie de participant, un certain nombre de poissons de l'unique espèce capturée. Ainsi dans un cas observé de pêche à la sardinelle, chacun des neuf membres d'équipage eut droit à douze poissons, chacun des huit haleurs ainsi que des douze porteuses, à quatre, le patron en prit pour lui-même quatre-vingts, et quatre autres propriétaires en reçurent chacun huit. Lorsqu'il s'agit de la senne de plage, on préférera retenir pour la distribution les espèces les moins représentées dans le filet et donc les plus ennuyeuses à vendre. Ainsi, lors d'une pêche particulière, chacun des douze membres d'équipage reçut huit "rasoirs", chacun des douze haleurs en reçut quatre, le propriétaire prit pour lui-même dix-huit petites carangues, les six femmes reçurent chacune quatre sardinelles, et deux autres propriétaires eurent droit chacun à un barracuda. Il faut souligner que le poisson ainsi distribué est d'une qualité égale à celui offert à la vente.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le partage du surplus

Bien que coutumière, la distribution d'auto-subsistance n'est pas réglementée, et la qualité des bénéficiaires et les quantités partagées sont à la discrétion du propriétaire de la pirogue. Le principe en est cependant le suivant:

"On donne à ceux qui méritent, à ceux qu'il faut respecter, à ses amis et 'par amour'".

Le mérite renvoie à ceux qui ont participé directement aux opérations, soit en mer pour l'équipage, soit sur la plage pour les haleurs et les porteuses. S'il y a trop peu de poisson, on s'efforcera de satisfaire tout le monde en coupant en deux ou en trois les quelques animaux disponibles, sinon, les participants seront rétribués dans l'ordre suivant: propriétaire, équipage, haleurs, porteuses, avec une priorité pour les membres d'équipage qui sont parents du propriétaire sur les autres. Ceux qui n'auront pas pu être satisfaits devront se contenter d'une promesse assortie d'une bouteille d'alcool de palme à se partager. Le critère du mérite signifie aussi que l'on pourra distinguer un matelot ou un haleur particuliers. Par exemple, un des nageurs qui établissent la senne de plage au large en séparant bien les flotteurs, ou un haleur qui aura fait preuve d'un zèle spécial. Ceci dit, la fantaisie ou l'humeur du propriétaire pourront toujours renverser un ordre plus évident.

Le respect implique qu'un don en nature sera fait aux autres propriétaires de pirogues du campement. Le poisson leur sera offert personnellement s'ils assistent au débarquement, ou bien à une de leurs épouses si l'un d'elles fait partie des acheteuses. Autrement, le cadeau sera confié à un garçonnet qui le portera à leur enclos. Le respect englobe aussi les visiteurs de marque tels que des officiels ou des "Blancs". Les dons faits aux saints (vaudou) tombent dans la même catégorie du respect.

Les "amis" comprennent les parents en visite, ou les invités d'un membre d'équipage organisant une cérémonie (enterrement ou "retour" de funérailles). Quant à l'"amour", il vise les femmes auxquelles le propriétaire s'efforce de plaire dans la perspective d'un mariage futur, ou pour amorcer une relation commerciale privilégiée (en vue d'un emprunt, par exemple).

Il faut ajouter encore que le poisson obtenu au cours de la distribution peut être à son tour redistribué au long du réseau des clientèles familiales spécifiques. Ainsi pour un ménage de pêcheurs dont j'étudiai le budget durant un mois: sur les 297 poissons ramenés à l'enclos à la suite de distributions d'auto-subsistance, 84 furent ensuite donnés à l'extérieur.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le partage du surplus

Sur l'ensemble des peches considérées, la valeur du poisson distribué représente à peu près le quart du montant de la vente, les valeurs s'échelonnant entre 3 % pour les peches les plus importantes et 30 % pour les plus faibles. Le volume du poisson distribué est en fait à peu près constant, augmenté de "largesses" lorsque la situation le permet, et diminué lorsqu'il est impossible de faire autrement, mais jamais de manière à refléter exactement le volume de la peche.

Examinons maintenant comment le poisson distribué se répartit entre les différentes catégories de bénéficiaires. Pour ce faire, j'ai étudié sur un mois (décembre 1984), deux pirogues faisant ensemble trois "métiers" (comme l'on dit en Bretagne pour désigner la peche opérée à l'aide d'un engin particulier): le sovi, un petit filet maillant, le mahoundo, le grand filet maillant à sardinelles, et l'aguéné, la senne de plage.

Le tableau qui suit indique pour chacun des trois métiers, la proportion du poisson distribué obtenue par les différentes catégories d'acteurs. La première colonne concerne un bateau pratiquant le sovi. Le filet étant petit, les taches de débarquement sont minimales et peu de femmes sont mobilisées; les chiffres portent sur dix sorties. La deuxième colonne vaut pour la seconde pirogue, les jours où elle se consacra au mahoundo. La tache des femmes est ici plus importante qu'avec le sovi, du meme ordre qu'avec la senne de plage; les chiffres portent sur six sorties. Le meme mois, la meme pirogue s'est consacrée aussi à la peche à l'aguéné, et ceci à treize reprises; ce sont les chiffres que l'on trouve en troisième colonne.

#### Distribution du poisson selon les catégories de bénéficiaires

Sovi	Sardinelle	Senne	Catégories
19,2 %	24,8 %	27,6 %	propriétaire
35,2	29,6	22,0	équipage
31,5	15,7	16,3	haleurs
5,0	13,5	29,6	porteuses
7,8	15,7	4,5	autres prop.
1,3	0,7	---	visiteurs

Les catégories d'acteurs sont donc plus ou moins favorisées dans la distribution selon le type d'engin. Les parts représentent en fait assez fidèlement le volume de travail exigé

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le partage du surplus

des différents groupes qui sont rétribués "selon leur mérite": équipage, haleurs, porteuses. Pour essayer de dégager la dimension du statut réciproque des parties, il convient d'envisager les données du premier tableau par rapport à la taille des groupes concernés.

Taille des catégories d'acteurs

Sovi	Sardinelle	Senne	Catégories
1	1	1	propriétaire
6,1	7,8	11,8	équipage
8,6	12,2	11,6	haleurs
4,4	8,8	7,3	porteuses
2	4	3,4	autres prop.
2	1	---	visiteurs

Si l'on corrige (en fait, on "dé-pondère") la répartition du poisson par catégorie d'acteurs en fonction de la taille de ces groupes, on aboutit finalement à un pourcentage du poisson qui revient à chacune des personnes appartenant à la catégorie en question. Dans le tableau qui suit, chaque catégorie n'est donc plus représentée que par un seul individu, et le total par engin a été égalé à cent.

Part obtenue par personne par catégorie

Sovi	Sardinelle	Senne	Catégories
61,9 %	71,6 %	76,1 %	propriétaire
18,6	11,0	5,1	équipage
11,8	2,2	3,9	haleurs
3,7	1,9	11,2	porteuses
2,0	11,3	3,7	autres prop.
2,1	2,0	---	visiteurs

Dans une certaine mesure, ces chiffres reflètent toujours une quantité de travail pour certaines catégories d'acteurs: comment pourrait-il en être autrement pour les haleurs et les femmes qui transportent le poisson, puisque c'est précisément cela qui leur est rétribué ? Le traitement différent des memes catégories pour les divers types d'engins s'explique sans doute

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le partage du surplus

dans cette perspective: dans le cas de la senne de plage, par exemple, le travail de l'équipage qui va déposer le filet à peu de distance du rivage n'est pas beaucoup plus considérable (à part celui des nageurs, mais ils ont droit à des primes spéciales, je l'ai signalé) que celui des haleurs qui, dans ce type d'opération, ne se contentent pas de remonter la petite pirogue utilisée, mais aident aussi à tirer le filet vers le rivage pendant les deux à trois heures que dure la pêche. Semblablement, c'est pour ce type d'engin que le travail des femmes est le plus important.

Aussi, je ne m'intéresserai dans ce cas africain, comme une évaluation - tout à fait indirecte je le répète - du statut des parties, qu'à deux catégories d'acteurs, celles dont j'ai pu traiter à propos de la Bretagne: le patron-armateur, ici appelé propriétaire, et l'équipage. Je prendrai aussi la liberté - pour la raison qui vient d'être évoquée - de ne pas distinguer équipage et haleurs dans le cas de la senne de plage. Les rapports qui m'intéressent sont alors ceux de 61,9 / 18,6, pour le sovi, 71,6 / 11,0 pour le filet à sardinelles, et 76,1 / 9,0 pour la senne de plage, soit respectivement,

#### "Statut réciproque" du propriétaire et de l'équipage

Sovi	Sardinelle	Senne
3,3	6,5	8,5

dont la progression me semble refléter fidèlement celle du capital mobilisé par les différents propriétaires en termes d'embarcations et de filets, soit les avances au sens de Quesnay qu'ils ont pu consentir, soit le pouvoir de commandement dont ils disposent au sens d'Adam Smith. Mais je n'en dirai pas plus.

Une autre enquête, qui porterait en France sur le fonctionnement des entreprises de mareyage pourrait, en complétant celle-ci, permettre de découvrir par une démarche similaire quelle valeur attribuer au statut réciproque du patron-armateur et du mareyeur. On disposerait alors grâce au calcul du statut réciproque des partenaires économiques en présence au sein d'une industrie, d'un outil de quantification permettant d'analyser sans ambiguïtés la redistribution des revenus et la répartition entre les parties prenantes du surplus dégagé par l'industrie.

En fait, et certains l'ont deviné, ce que j'avance là est déjà connu, non pas grâce aux économistes, mais grâce à un

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le partage du surplus

philosophe et meme l'un des premiers: Aristote qui le découvrit. Grace aussi aux Scolastiques qui illustrèrent cette découverte en tant que théorie du juste prix. Comme nous le verrons dans les deux chapitres qui vont suivre, cette théorie n'était pas, comme on l'a cru ou feint de le croire, normative, mais descriptive, c'est-à-dire, scientifique.

XV. Les statuts réciproques

Si tel est le cas, si le statut réciproque des partenaires commerciaux joue bien un rôle déterminant dans la formation des prix, il me faut ressusciter en effet une hypothèse conçue il y a bien longtemps par Aristote pour rendre compte de ces phénomènes, à savoir que le partage du surplus entre parties traitantes (l'exemple du philosophe est celui d'un maçon et d'un savetier s'échangeant leurs produits) se fait selon le statut réciproque des professions engagées, au sein de la structure sociale.

Polanyi, qui fut le premier (en 1957) à prendre au sérieux les principes de la théorie économique d'Aristote, se crut obligé d'ajouter que le Stagirite ne décrivait pas le mécanisme effectif de la formation des prix, mais se contentait d'exprimer un vœu personnel relatif à ce qu'il considérait comme le "juste prix". Or, une lecture attentive du texte d'Aristote révèle tout au contraire que le philosophe produisit sa théorie des prix comme celle d'un mécanisme effectivement à l'oeuvre, et l'occasion m'est donnée ici d'examiner la plausibilité de cette hypothèse.

Notons qu'il existe des facteurs de deux ordres qui découragent a priori le lecteur moderne de prendre au sérieux l'hypothèse d'Aristote relative à la formation des prix. La première, est que nous sommes habitués aujourd'hui, en tant que consommateurs privés, à l'existence de marchés à prix fixes et que nous nous jugeons personnellement floués lorsque nous avons affaire à un commerçant qui rompe cet usage et nous fasse payer "à la tête du client", c'est-à-dire précisément en termes seulement d'un pur rapport de force entre lui et nous. Pour la plupart d'entre nous, l'expérience du prix négocié d'une marchandise se limite à quelques marchandages de vacances en Afrique ou en Asie, et nous apparaît à ce titre comme une simple curiosité. C'est oublier bien sur que si les prix pratiqués aujourd'hui entre intermédiaires et consommateurs sont en général non négociables (38), ceux pratiqués sur les marchés qui mettent en présence producteurs (pêcheurs, par exemple) et intermédiaires (mareyeurs, par exemple) demeurent soumis soit aux enchères, soit

---

38) Encore que - dans divers tests que j'ai tentés à Paris pour éprouver mon hypothèse - la proposition de négocier faite à un commerçant, si elle le surprend dans un premier temps, conduit le plus souvent à un rabais effectif de 5 à 10 %.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Les statuts réciproques

à la négociation directe et subissent donc des fluctuations dues aux interactions entre acheteurs et vendeurs (39).

La deuxième raison qui conduit nos contemporains à envisager avec suspicion l'hypothèse d'Aristote relative à la détermination des prix selon le statut réciproque des parties en présence, c'est le postulat corrélatif d'un rapport déterminable précisément (quantitativement) - même s'il est soumis à variations - du statut réciproque des divers corps de métiers; conception qui implique que notre système social soit apparenté à celui d'une société "à castes", à "conditiones" comme s'exprime Thomas d'Aquin, ou à "états" pour reprendre une expression appartenant à notre vocabulaire historique, supposition qui répugne à notre souci égalitariste mais que les travaux récents de Louis Dumont et de Pierre Bourdieu, entre autres, ne permettent plus désormais d'écarter comme invraisemblable.

La référence à Aristote, comme celle à Adam Smith, signalent le pas en arrière que me force à opérer le mécanisme que nous

-----

39) La vente au consommateur "à la tête du client", c'est-à-dire selon le rapport de force entre acheteur et vendeur, s'observe encore aujourd'hui dans de nombreux pays du tiers-monde. L'ouvrage de B. Malinowski et J. de la Fuente, The Economics of a Mexican Market System (1982), nous convie à examiner le fonctionnement d'un tel système; les quelques efforts de l'ethnologue polonais pour expliquer les prix pratiqués en termes de quantités de travail incorporées se révèlent particulièrement vains dans un contexte où le prix exprime un rapport de force beaucoup plus brutal que ce n'est le cas en Europe ou même en Afrique occidentale (cf Jorion 1983).

Que les situations rencontrées aujourd'hui (ou dans les années quarante pour Malinowski) en Amérique latine se rencontraient aussi dans notre propre passé, on en trouve le témoignage dans la condamnation par Thomas d'Aquin de "la pratique de l'acception des personnes dans la fixation des prix, c'est-à-dire la pratique de vendre un même produit à des prix différents à différentes catégories d'acheteurs" (de Roover 1971: 56). Thomas d'Aquin nous exhorte à ne pas fixer le prix selon "les diverses conditions des personnes" (diversas personae conditiones), mais selon "seulement la quantité de la chose" (solum ad quantitatem rei): "Qui vend donc une chose quelconque, doit acquitter autant que ce qu'elle vaut, qu'il la vende à un pauvre ou à un riche" (Qui enim emit rem aliquam, debet tantum solvere quantum valet, sive a paupere, sive a divite emat) (in de Roover *ibid.*).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Les statuts réciproques

commençons à entrevoir, pas qui m'oblige encore une fois à envisager l'économie dans une perspective non pas de Science Economique mais d' Economie Politique, c'est-à-dire dans une perspective qui envisage les phénomènes comme manifestations particulières au sein d'un système global dont les principes directeurs sont, eux, indiscutablement de nature sociale, c'est-à-dire politique.

Comme je viens de le dire, c'est à Polanyi que revient le mérite d'avoir à nouveau attiré l'attention sur la théorie économique d'Aristote telle que celui-ci l'exprime, non dans les Economiques, qui sont un court traité relatif à la gestion des ménages (et qui lui seraient attribuées à tort, selon les spécialistes) mais dans sa Politique et dans son Ethique à Nicomaque (40).

Deux facteurs sont déterminants dans la conception de l'échange économique chez Aristote:

- 1° le statut réciproque des deux parties impliquées comme fondement du prix des marchandises qu'ils échangent entre eux,
- 2° leur engagement mutuel à poursuivre leurs échanges en tant que partenaires de bonne foi, comme témoignage de leur "sens communautaire" (comme on dit "sens de l'état").

Envisageons d'abord ce second facteur, celui de la bonne volonté réciproque:

"Chez Aristote", dit Polanyi, "le lien de bonne volonté unissant les membres de la communauté, la philia, (...) s'exprime dans un comportement de réciprocité (antipéponthos)" (Polanyi 1957: 79).

La philia, c'est bien sur l'amitié, mais c'est ici aussi la bonne volonté "philanthropique" qui unit les membres d'une même communauté en vue du bien commun, disposition qui conduit les hommes au "contrat social" chez Rousseau et que l'on retrouve comme fondement d'une morale laïque chez Durkheim en tant que reconnaissance (entérinement) du rôle social positif joué par la "solidarité organique". La philia s'exerce en particulier dans la bonne volonté réciproque manifestée entre partenaires habituels

-----

40) Aristote précise dans l'Ethique à Eudème (I,v) que l'Ethique règle la conduite individuelle, l'Economique, la gestion du ménage, tandis que la Politique règle l'organisation de la communauté ou de la cité.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Les statuts réciproques

en vue de la poursuite ultérieure d'échanges harmonieux entre eux et qui se marque par leur relation de plus en plus personnalisée ("face to face", comme s'expriment les Anglo-Saxons) (41).

Cette personnalisation des relations est, comme le veut la science économique depuis Thomas d'Aquin, avantageuse aux deux parties et donc, dans une perspective utilitariste, conforme à leur intérêt bien compris (42). J'ajoute cependant que le caractère avantageux de la répétition des transactions entre partenaires habituels l'est selon les termes habituels eux aussi de leurs échanges, c'est-à-dire, selon le rapport inégal et socialement cautionné de la répartition des profits entre eux.

Le premier facteur déterminant de l'économie selon le philosophe grec, c'est précisément la fixation du prix en fonction du statut réciproque des parties impliquées dans l'échange. Ou dans ses termes propres:

"Dans l'échange de services, la Justice sous la forme de la Réciprocité, est le lien qui maintient l'association; la réciprocité, à entendre sur la base de la proportion, non sur celle de l'égalité." (Ethique à Nicomaque, V,v,6).

Ce que Polanyi exprime ainsi:

"Les prix sont établis justement s'ils se conforment au statut des membres de la communauté, renforçant ainsi la bonne volonté sur laquelle la communauté repose (...) Les talents des personnes de statut différent doivent être

---

41) Cette philia, étant seulement communautaire, n'est pas d'application pour ce qui touche aux étrangers: d'où l'"arnaque" dont nous pouvons être la victime sur un marché du tiers-monde ! Notre Moyen Age en fournit encore une illustration: "... un capitulaire promulgué en 884 par Carloman, roi de France (...) prescrit aux pretres d'admonester les fidèles de ne pas demander, quand ils fournissent des vivres ou du fourrage à des voyageurs, plus que le prix en vigueur sur le marché local; dans le cas contraire, ces voyageurs pourront s'adresser au curé, afin que celui-ci en fixe le prix 'avec humanité'." (de Roover 1971: 55).

42) On pourrait à la limite envisager l'"arnaque" de l'étranger comme "compensation" immédiate pour une relation commerciale qui n'étant pas appelée à se renouveler, ne se personnalisera jamais, et dont le bénéfice doit par conséquent être "encaissé" en une seule fois.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Les statuts réciproques

échangés selon un taux proportionnel au statut de chacun."  
(Polanyi 1957: 80, 88).

On connaît la formulation choisie par le philosophe grec et généralement incomprise des commentateurs (y compris de Ross-1923 - pourtant rarement pris en défaut):

"C'est pourquoi, ce qu'un maçon est (par rapport) à un savetier, doit être pareillement un nombre donné de chaussures (par rapport) à une maison; car à défaut de cette proportion réciproque, il ne peut y avoir ni échange ni association; et ceci ne peut être assuré à moins que les biens en question ne soient équivalents d'une certaine manière." (Ethique à Nicomaque, V,v,10).

Et un peu plus loin, opposant cette fois le savetier au paysan:

"C'est pourquoi il y aura proportion réciproque quand les produits auront été égalés de telle manière que ce qu'est un fermier à un savetier, ainsi sera le produit du savetier au produit du fermier." (ibid. V,v,12) (43).

-----  
43) On conçoit mieux le mérite qui revient à Polanyi dans sa relecture du texte d'Aristote quand on lit les commentaires que ce passage a suscités par ailleurs. Ainsi Schumpeter témoigne de sa totale incompréhension quand il écrit dans son magnum opus:

"Le plus caractéristique de ces passages se rencontre dans l'Ethique (V,v,12); je l'interprète comme suit: 'Comme le travail du paysan est comparable au travail du cordonnier, de même le fruit du travail du paysan se compare avec le fruit du travail du cordonnier.' Du moins, je ne peux tirer aucun autre sens de ce passage. Si j'ai raison, c'est qu'Aristote était à la recherche de quelque théorie du prix fondée sur le coût du travail, qu'il était incapable de formuler explicitement." (Schumpeter 1983 (1954): 98).

Bien entendu, Schumpeter n'a pas raison. Peut-être aurait-il pu comprendre le sens du passage s'il l'avait traduit correctement, et non en l'inversant comme il le fait: Aristote écrit en effet que le fermier est au savetier comme le produit du savetier est au produit du fermier, de même qu'il avait écrit auparavant que le maçon est au savetier comme un nombre de chaussures est à une maison. En effaçant la proportion de la traduction qu'il propose d'Aristote, Schumpeter en perd entièrement le sens et spéculé inutilement sur "quelque théorie du prix fondée sur le coût du

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Les statuts réciproques

Interrogeons-nous maintenant sur la manière dont la philia pourrait intervenir dans le mécanisme de la formation des prix pour le cas qui nous intéresse.

1° en conduisant chacune des parties à juger légitime le souci manifesté par l'autre de s'assurer au moins un salaire de subsistance dans ses échanges, et à prendre leur statut réciproque comme base pour le partage du surplus.

2° en tant que facteur déterminant ce que chacune des parties considérera comme le juste prix qu'elle est en droit d'exiger quand elle tient compte du danger que pourraient faire courir à l'industrie tout entière ses prétentions excessives, prétentions exigées soit à titre individuel (mais contrées alors par la pression qu'exerce la concurrence), soit le plus souvent concoctées par une entente.

3° en tant que facteur déterminant ce que chacune des parties considérera comme le juste prix à soumettre aux autres lors des négociations internes à la profession, soit en cas de "taxation" ponctuelle, soit en cas d'accord professionnel préalable à une campagne.

Et comment s'exprimerait le rapport des statuts entre les professions associées ? Dans le fait que la répartition des profits entre elles s'opère dans un rapport constant (sur le moyen terme) exprimant leur statut réciproque. A savoir que si le mareyeur se trouve dans l'échelle sociale de la France contemporaine à un échelon supérieur à celui du pêcheur, il faudra en effet pour que ce dernier échange du poisson contre de l'argent, que cette quantité de poisson soit plus considérable que ne l'exigerait un "échange standard". Autrement dit, et pour opérer la traduction devenue commune à partir d'Adam Smith, de la

---

travail" qu'Aristote "aurait été incapable de formuler explicitement".

(Dans la traduction française de Schumpeter publiée en 1983, est mentionnée en 'note des traducteurs' la version de Voilquin (Garnier 1965) qui, dans son souci d'éviter les répétitions, perd le sens de manière encore plus expéditive: "Le rapport qui existe entre le paysan et le cordonnier doit se retrouver entre l'ouvrage de l'un et celui de l'autre", écrit-il de manière parfaitement ambiguë.)

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Les statuts réciproques

valeur en termes de quantité de travail incorporée (44), la quantité de travail incorporée dans la quantité X de poisson qu'il est nécessaire à un pêcheur de vendre pour obtenir une somme Y, est supérieure à la quantité de travail dépensée par un mareyeur pour s'acheter une quantité X de poisson en échange d'une somme Y: elle est en réalité exactement proportionnelle au rapport réciproque entre le statut supérieur du mareyeur et le statut inférieur du pêcheur.

-----

44) Au contraire de certains de ses successeurs, dont Marx, Adam Smith adopte une position un peu ambiguë sur la question de savoir si la valeur est effectivement la quantité de travail incorporée. Il considère d'abord qu'à défaut d'un étalon universel de la valeur, il est expédient de traduire la valeur en termes de quantité de travail, étant donné qu'une telle traduction est effectivement toujours possible, suggérant ainsi qu'il s'agit avant tout d'une convention. Ensuite, toutefois, il semble se rallier à l'idée d'une identité entre valeur et quantité de travail incorporée. Je le cite:

"Mais comme une mesure de quantité, comme le pied naturel, la brasse, ou la poignée, qui varient continuellement dans leur valeur, ne peuvent jamais être une mesure exacte de la quantité d'autres choses; de même une marchandise qui varie aussi continuellement dans sa valeur, ne peut jamais constituer une mesure exacte de la valeur d'autres marchandises. On pourrait dire de quantités de travail, en tout temps et en tous lieux, qu'elles sont de valeur égale au travailleur. (...)

C'est pourquoi, seul le travail, puisqu'il ne varie jamais dans sa propre valeur, est lui seul l'étalon ultime et réel grâce auquel la valeur de toute marchandise peut en tout temps et en tous lieux être estimée et comparée. C'est là leur vrai prix, l'argent n'est que leur prix nominal." (Smith 1976 (1776): 50-51).

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le mécanisme de la formation des prix

XVI. Le mécanisme de la formation des prix

Où cela nous laisse-t-il ? Les faits d'observation sont, rappelons-le, les suivants:

1° que le prix du poisson révèle une certaine tendance à augmenter lorsque l'offre est rare, et à baisser lorsqu'elle est abondante. Or, ces mouvements à la hausse et à la baisse étant en tout cas de bien moindre amplitude que les variations observées dans la confrontation "nue" des quantités offertes et des quantités demandées, ne peuvent être complètement expliqués par celle-ci et doivent donc s'expliquer d'une autre manière, par exemple,

a) par l'action d'un facteur, exerçant son effet sur la confrontation nue de l'offre et de la demande, pour aboutir au prix observé,

b) par l'influence indirecte du rapport de l'offre à la demande sur la détermination du prix, c'est-à-dire par son action (partielle) sur un autre facteur qui serait, lui, directement (mais peut-être partiellement) causal,

c) par la détermination conjointe (mais selon une loi différente) de l'offre et de la demande d'une part, du prix d'autre part, par un troisième facteur, etc.

2° que les intérêts des parties engagées, pêcheurs et mareyeurs, sont antagonistes, mais aussi solidaires dans la mesure où leur sort est lié identiquement à la survie et à la consolidation de l'industrie dont elles font partie, l'une et l'autre,

3° qu'il existe entre ces parties un rapport de force institutionnellement garanti, et dont on peut obtenir une évaluation quantitative, appelée ici statut réciproque, en examinant dans quel rapport exact le surplus économique leur revient sous forme de profit,

4° que la possibilité est effectivement donnée aux acteurs individuels d'influer sur la formation des prix au cours des transactions particulières qui les mettent en présence, possibilité qui se trouve au coeur de toute pratique de marchandage, formel ou informel.

Reformulons alors les faits d'observation qui nous ont servi

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le mécanisme de la formation des prix

de point de départ en nous plaçant cette fois dans la perspective des acteurs, à savoir que,

d'une part, lorsque l'apport de poisson est faible, la probabilité pour le pêcheur d'obtenir pour sa pêche un prix proche de ce qui lui semble un juste prix est meilleure que lorsque l'apport est plus abondant,

d'autre part, lorsque l'apport de poisson est important, c'est au contraire le mareyeur qui se trouve mieux à même d'acheter la marchandise offerte à ce qui lui semble à lui un juste prix que lorsque l'apport est plus réduit.

Arretons-nous un instant pour constater que cette manière de formuler les choses est celle qui est spontanément adoptée par les parties. Je veux dire avant que ne soit invoquée aussitôt après par elles la "loi" de l'offre et de la demande en tant qu'explication véritable. Le fait que cette manière d'expliquer les choses ne soit plus entendue par personne comme une authentique explication découle probablement de l'usure à nos oreilles du recours au juste en tant que concept et non en tant que simple effet rhétorique.

La notion d'un "juste prix" qui mobilisa l'attention des meilleurs esprits de l'Ars Nova (45) paraît à nos oreilles contemporaines marquée du sceau de la subjectivité (comprise ici comme règne de l'arbitraire absolu). Pourtant, pour celui qui n'hésite pas à l'invoquer aujourd'hui, le juste prix renvoie à une constellation de valeurs indiscutables de nature éthique, telles que l'effort et le talent récompensés, ou le respect de la

-----

45) Anderson fait remarquer que dans le manuel commercial le plus populaire à l'époque: Le parfait négociant (1724), Savary des Brulons, assure que le prix d'une marchandise doit être déterminé selon ce qu'il est juste que le vendeur gagne (Anderson in Cahn 1969: 4). Ce faisant, il se contentait de perpétuer la conception du juste prix qui avait été développée au cours de la deuxième période de la Scolastique, l'Ars Nova, et en particulier par Henri de Langenstein (1325-1397) qui, écrit de Roover, "affirme que si les autorités publiques faillissent à fixer un prix, le producteur peut le fixer lui-même, mais il ne doit pas exiger plus pour son travail et ses dépenses que ce qui lui permet de maintenir son statut (... per quanto res suas vendendo statum suum continuare possit). Et s'il exige davantage en vue de s'enrichir ou d'améliorer son train de vie, il commet alors le péché d'avarice." (de Roover 1958: 419).

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le mécanisme de la formation des prix

nature des choses, entendez des facteurs contribuant au maintien de l'ordre social et fondés sur le rapport réciproque et solidaire des acteurs sociaux. Autrement dit, une représentation "populaire" du contrat social est inscrite dans le recours à la notion de juste prix (46).

Si l'on se cantonne dans cette perspective qui est celle produite spontanément par les acteurs et que l'on explique les faits à partir de l'existence d'un rapport de force entre les parties, il est alors possible d'avancer la "loi" suivante - qui n'est rien d'autre qu'un constat phénoménologique:

"que le prix de vente du pecheur au mareyeur est à la hausse quand les apports diminuent, et à la baisse quand ils augmentent, du fait que dans le premier cas le pecheur est plus libre d'obtenir le prix qui lui paraît juste, alors que dans le second cas, c'est au contraire le mareyeur qui est plus libre d'obtenir son juste prix à lui; étant entendu que le juste prix du pecheur est toujours plus élevé que celui du mareyeur".

C'est-à-dire que le rapport entre les quantités offertes et les quantités demandées co-varie avec le rapport de force entre les deux parties, rapport qui est ponctuellement plus favorable au pecheur quand l'offre est rare ( $Q_o / Q_d < 1$ ), et plus favorable au mareyeur quand la demande est rare ( $Q_o / Q_d > 1$ ). Mais, puisqu'il est empiriquement observé que les variations dans les prix sont de moindre amplitude que les variations du rapport  $Q_o / Q_d$ , il faut en conclure que ce n'est pas le rapport de l'offre et de la demande qui détermine directement le prix. Procédons donc à l'envers: définissons le prix comme l'expression quantifiée, la mesure, de quelque chose que nous appelons le rapport de force entre vendeur et acheteur et tentons de déterminer l'ensemble des facteurs qui définissent ce rapport de force, étant entendu que la confrontation simple de l'offre à la demande ne fait pas à elle seule l'affaire.

En l'absence de l'utilité marginale subjective dont la définition est circulaire, je ne retiens comme hypothèses pour un mécanisme de la formation des prix que celles ayant acquis une certaine plausibilité à la lumière des faits rassemblés tout au

-----  
46) Il existe en ce moment sur TF1 une émission-jeu intitulée "Le juste prix". Il ne s'agit pas pour les concurrents de suggérer un juste prix pour divers objets et services mais de deviner leur prix marchand exact dans telle ou telle boutique ou grand magasin.

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le mécanisme de la formation des prix

long de la présente étude, à savoir,

1) que c'est l'exercice de la bonne volonté réciproque des parties prenantes qui fait que s'amortissent de manière statistique les variations de prix prévues par l'interprétation marginaliste de la loi de l'offre et de la demande.

Lorsque des prix trop bas (ou trop élevés) conduiraient à la banqueroute du patron-armateur (ou du mareyeur), les parties "font un geste" - pour adopter les termes d'un pêcheur - et contribuent ainsi à amortir les fluctuations du prix (déterminées pour l'essentiel par d'autres causes qui pourraient être en effet la confrontation nue de l'offre et de la demande). Il s'agirait donc d'un "amortissement statistique" dû à l'action conjointe de tous ceux qui, à un moment ou à un autre, "font un geste" en faveur de l'industrie qui se trouverait sinon mise en péril; par ce geste ils produisent au sein du système un effet homéostatique bien connu: un feedback négatif (la "main invisible" d'Adam Smith), c'est-à-dire, une rétroaction qui ramène le système vers un état stable (Singh 1966: 92-94), en l'occurrence, celui de sa viabilité. Le ressort supposé est ici essentiellement psychologique et fondé sur la bonne volonté commune, ce qu'Aristote appelait, comme nous l'avons vu, la philia.

J'ai moi-même suggéré l'intervention d'un tel mécanisme au chapitre précédent. Une question qui se pose est cependant la suivante: à supposer que ce mécanisme opère réellement, suffirait-il à expliquer entièrement les différences observées entre les prédictions de la loi de l'offre et de la demande dans son interprétation marginaliste, et les faits? Autrement dit, permettrait-il de sauver cette loi? Nous avons pu voir à propos de la "taxation" que ce n'est pas - Dieu merci! - tous les jours que les choix portent à conséquence pour la survie de l'industrie tout entière. Si bien que l'effet décrit pourrait n'intervenir que dans des cas-limites bien précis et à tout prendre assez rares; ce qui serait bien insuffisant à rendre compte de l'écart systématique observé entre les prévisions de la loi et les faits.

Tant pour la philia. Qu'en est-il de l'autre hypothèse d'Aristote, celle d'une réciprocité entre les parties, proportionnelle à leur statut réciproque dans l'édifice social?

2) que les variations de prix ne font que refléter l'existence d'une "enveloppe forfaitaire" virtuelle et implicite entre les partenaires commerciaux, enveloppe dont le montant est défini par leur statut réciproque.

Si le profit se redistribuait globalement entre partenaires

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le mécanisme de la formation des prix

dans le rapport de leur statut réciproque, et comme il ne serait pas envisageable que la proportion soit exactement respectée dans chacune de leurs transactions, les variations de prix résulteraient de mouvements ponctuels de réajustement homéostatique autour d'une "enveloppe forfaitaire" valant pour une durée déterminée, enveloppe dont le montant refléterait, lui, très exactement le statut réciproque des partenaires habituels, et dont l'effet s'identifierait alors à celui d'un attracteur (47).

Du point de vue des acteurs individuels, pêcheur et mareyeur, le mécanisme serait vécu de la manière suivante: étant entendu que le profit se redistribue entre les parties selon leur statut réciproque, et qu'il existe pour chaque acteur une représentation, une "espérance" raisonnable, de ce qui doit être obtenu par lui, bon an mal an, pour "faire bouillir sa marmite", s'il devait arriver alors que le prix baisse de manière telle et sur une période suffisamment longue pour que le pêcheur en vienne à craindre qu'il n'obtiendra pas, "l'un dans l'autre" et sur une période "moyenne", le montant de l'enveloppe forfaitaire, il se montrerait de plus en plus agressif dans ses négociations commerciales, de plus en plus combatif dans la défense de son juste prix, déterminant ainsi effectivement les fluctuations dans leur singularité historique (le mareyeur se rebellant inversement lorsqu'il lui apparaîtrait que le montant de l'enveloppe forfaitaire a été dépassé de manière significative).

On peut illustrer la manière dont les choses sont vécues subjectivement en citant la déclaration d'un paludier-saunier rapportée (avec une coquille !) dans La transmission des savoirs:

"En 1980, on a récolté dix tonnes de pommes de terre au lieu de cinq tonnes habituellement. On les a vendues deux fois moins cher, mais ça revenait au même pour nous, puisqu'on en avait plus du double." (Delbos & Jorion 1984: 65)

---

47) Pour la simplicité de l'analyse je me cantonne au cas où le groupe des vendeurs ne traite qu'avec un groupe unique d'acheteurs pour l'ensemble de ses transactions - comme c'est effectivement le cas entre pêcheurs et mareyeurs. Pour traiter l'exemple d'Aristote, celui de l'échange entre savetier et maçon, il faudrait envisager conjointement l'échange entre savetier et boulanger, savetier et boucher, etc., c'est-à-dire prendre en considération un fractionnement de l'enveloppe forfaitaire en autant de parties qu'un artisan a de catégories de partenaires dans ses échanges. On rejoint ici la problématique générale de la division sociale du travail.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le mécanisme de la formation des prix

On ne pourrait sans doute mieux formuler les implications de l'existence virtuelle et tacite d'une "enveloppe forfaitaire" entre les parties. Il serait possible de gloser ces propos en disant que l'existence d'une enveloppe forfaitaire entre le paludier et l'acheteur de pommes de terre explique effectivement les variations de prix unitaires: le montant versé par une partie à l'autre étant supposé constant (en francs eux-mêmes constants !), au cours de toute période de durée T, lorsque les quantités échangées augmentent, le prix à l'unité doit nécessairement baisser, alors qu'inversement, il doit nécessairement être à la hausse lorsque les quantités échangées diminuent.

Nous notions dans La transmission des savoirs, à la suite de ces propos, qu'"on découvre ainsi certains ressorts psychologiques du principe de l'offre et de la demande" (ibid.), sans envisager qu'il pourrait s'agir de bien davantage que d'un "ressort psychologique": peut-être de l'expression-même de ce principe. Si ce qui règle les échanges en déterminant les prix est bien en effet le statut réciproque des parties, alors il est normal que le produit des ventes puisse rester quasiment constant - quels que soient les quantités échangées - et ceci en particulier dans des activités productives telles l'agriculture ou la pêche où, au contraire des activités artisanales des maçons et savetiers qu'Aristote considère dans les exemples qu'il propose, le rapport des quantités produites au temps de travail est extrêmement variable (48).

48) J'ai effectué quelques calculs pour évaluer cette variation à la pêche artisanale. Je me suis intéressé à la variation journalière du revenu brut des ventes par heure de travail, et ceci pour trois caseyeurs houatais au mois d'aout 1973. Les données ont été normalisées en fonction d'un facteur saisonnier calculé sur trois périodes de dix jours par mois pour l'ensemble de la flotille. Les résultats sont les suivants:

Bateau	Revenu hor min	Revenu hor max	Min / moy	Max / moy
1	33,36 F	101,78 F	- 45 %	+ 38 %
2	51,36 F	115,40 F	- 60 %	+ 37 %
3	41,83 F	155,52 F	- 14 %	+ 99 %

Notons que les distributions étant "informes", le calcul de l'écart-type serait sans grande signification: les données semblent se distribuer au hasard sur l'ensemble du domaine défini par l'amplitude de la distribution.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le mécanisme de la formation des prix

Le rôle résiduel joué par la confrontation de l'offre et de la demande serait dans l'hypothèse envisagée ici de déterminer ponctuellement, au moment  $t$ , la combativité respective des parties à faire valoir leurs droits sur une enveloppe forfaitaire au montant effectivement constant. Le rapport causal entre offre et demande d'une part, et prix d'autre part, serait donc indirect: l'offre et la demande influant sur le prix en modulant la détermination, la résolution, des acteurs à revendiquer un prix particulier, considéré par eux comme juste au sein du contexte d'une relation constituée, dans la durée, de transactions commerciales renouvelées entre partenaires permanents.

Autrement dit, le statut respectif des parties définirait ici un rapport stable entre groupes impliquant que les prix varient ponctuellement en fonction de l'offre et de la demande, mais selon un principe tout particulier sans rapport avec celui de l'utilité marginale. La question qui se poserait à chaque nouvelle transaction serait celle-ci: où chacune des parties se situe-t-elle en ce moment-même par rapport à la distribution de l'enveloppe forfaitaire? Autrement dit, pour quel partenaire le bilan instantané des échanges est-il en ce moment favorable, appelant en conséquence des réajustements en faveur de l'autre partenaire à l'occasion des transactions à venir?

On aurait donc bien à faire dans cette hypothèse à un mécanisme d'homéostasie s'exerçant par rapport à une "enveloppe forfaitaire" virtuelle et tacite entre les parties, jouant le rôle d'attracteur, et dont le montant reflèterait très exactement le statut réciproque stable qui existerait entre elles. Le statut réciproque des différents types d'acteurs sociaux pourrait être fondé, comme le suggère Smith, sur l'édifice législatif, judiciaire et policier, d'une société stratifiée, c'est-à-dire, inégalitaire.

Notons que dans cette hypothèse, il n'existerait pas d'équivalent du prix naturel chez Adam Smith puisque le prix unitaire se définirait "instantanément" en divisant le montant de l'enveloppe correspondant à une durée  $T$ , par les quantités échangées au cours de la même période, et que ces quantités

-----

Les valeurs minimales représentant selon le cas du quart à la moitié des valeurs maximales, on se rend compte de l'extrême variabilité de ces chiffres pour une pêche pourtant aussi "prévisible", par rapport à d'autres, que l'est la pêche au homard et au crabe au casier.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le mécanisme de la formation des prix

pourraient être quelconques. Quelconques, du moins en principe: il va de soi que le contrat porte tacitement à son origine sur un volume d'échange "normal" même si les quantités escomptées demeurent implicites. C'est ce volume normal, "commun", qui peut faire que les fluctuations du prix se déploient dans la réalité autour d'un prix particulier qui constituerait le "centre de gravité" de ces fluctuations, et qui, dans la pratique, ferait office de prix naturel. L'autre contrainte qui s'exercerait sur le montant des prix obtenus à l'occasion des transactions, étant celle déjà longuement évoquée qui suppose qu'au cas où ces prix tomberaient pour une période prolongée en-dessous de la barre constituée du salaire de subsistance augmenté des différents types d'avances, le producteur serait obligé de changer d'industrie (49), de s'exiler ou de mourir de faim.

3) que les fluctuations dans les prix reflètent l'action d'autres facteurs que leur statut réciproque socialement défini, dans la détermination ponctuelle du rapport de force existant entre partenaires commerciaux, et parmi ceux-ci, le talent individuel et le rapport ponctuel du nombre des vendeurs au nombre des acheteurs.

Qu'il soit plausible que le statut réciproque soit modulé par des particularités singulières et ait du coup une valeur instantanée dans le contexte d'une vente donnée, on en trouve l'indication dans les faits observés et l'on peut s'amuser à relever la présence d'une telle modulation dans les situations de vente décrites dans le présent ouvrage; mentionnons à titre d'exemple, le pêcheur fatigué qui "bacle" sa vente, et n'obtient du coup pour sa marchandise qu'un prix désavantageux.

Arretons-nous toutefois un instant à ce que dit la littérature ancienne sur ce sujet: Thomas d'Aquin a examiné deux cas de figure extrêmes, et il est instructif de rapporter son raisonnement. Après avoir étudié dans la Somme les questions de la fraude et de la vente "selon sa substance", à savoir la théorie du prix d'Aristote, le théologien examine finalement la vente selon ses "qualités secondaires" (accidentelles: per accidens), c'est-à-dire, non selon la nature de la marchandise vendue mais selon la "personnalité" des parties en présence. Je cite le commentaire de Baldwin dans son importante synthèse, "The Medieval Theories of the Just Price" (1959):

---

49) Nous mentionnons de nombreux exemples de ces "sorties obligées" à la saliculture dans La transmission des savoirs (Delbos & Jorion 1984: 57 et passim).

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le mécanisme de la formation des prix

"Dans une vente, le vendeur ou l'acheteur peuvent se trouver dans une position désavantageuse. Il se peut que le vendeur souffre une perte considérable s'il vend ses biens; par exemple, un homme encourra une grande privation s'il vend son seul manteau. De même un acheteur peut avoir un besoin inhabituel de certains biens; par exemple, une personne qui meurt de faim pour s'être cassé la jambe et qui ne peut se rendre au marché. Le handicap individuel du vendeur ou de l'acheteur tend à faire monter les prix dans les transactions individuelles au-dessus du niveau des prix marchands courants, évalués normalement selon les biens eux-mêmes. L'homme qui n'a qu'un seul manteau pourra le vendre à un prix supérieur au prix habituel, et l'invalidé qui meurt de faim pourra payer pour sa nourriture, un prix supérieur au prix normal. Bien que les deux handicaps contribuent également à faire monter le prix, l'un est justifié et l'autre non. Pour le vendeur en position défavorable, il est justifié qu'il augmente son prix puisqu'il vend aussi le préjudice qu'il subit. Au contraire, il ne faut pas que l'acheteur en position désavantageuse soit forcé d'acheter à un prix plus élevé, car le vendeur ne doit pas profiter d'un désavantage qui n'est pas le sien." (Baldwin 1959: 79).

On pourrait lire ces deux cas comme des modulations, en effet "accidentelles", du statut réciproque socialement défini des parties, le misérable voyant paradoxalement son statut, en tant que vendeur, s'améliorer du fait de sa détresse "inouïe", alors que l'invalidé "paie" lui pleinement, en tant qu'acheteur, les conséquences de son état grabataire.

Parmi les facteurs qui interviennent également pour définir un statut réciproque instantané entre partenaires individualisés dans le contexte d'une vente particulière, il faut ajouter à leur "détresse" circonstancielle envisagée ci-dessus, le talent personnel, le cœur à l'ouvrage, la "conscience professionnelle", qualités que Thomas d'Aquin a appelées "capacités" et "mérites" (de Hoover 1971: 43). Soit très exactement ce que le pêcheur exprime de manière imagée lorsqu'il fait remarquer par exemple que, "Les ambulants savent que t'es quelqu'un qui as toujours de la belle camelote" (cf chapitre VII).

Mises à part les qualités personnelles, quels sont les autres facteurs qui pourraient intervenir pour moduler ponctuellement le rapport de force entre les parties, tel qu'il est déterminé par leur statut réciproque socialement défini ? Un professionnel de la pêche, Jean-Michel Léry de la SCOMA à Lorient, fournit à ce propos une indication intéressante dans une déclaration qu'il fit en 1980 à Roger Cougot et à Bernard Le

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le mécanisme de la formation des prix

Solleu du Marin:

"Un grand nombre de mareyeurs face à un petit nombre de grossistes créent un phénomène de surévaluation de l'offre. Et le mareyeur qui a l'impression de faire les prix, en fait, ne fait souvent que les répercuter".  
(Cougot et Le Solleu 1980).

Qu'est-ce à dire ? Tenons pour acquis que Léry se place résolument dans le cadre de l'interprétation marginaliste de la loi de l'offre et de la demande, il suggère cependant que dans un cas précis - grand nombre de mareyeurs face à petit nombre de grossistes - le mécanisme supposé par la loi est faussé par ce qu'il faut bien appeler un phénomène subjectif: une surévaluation de l'offre. Si l'on entend bien ce qu'affirme Léry, le surnombre des mareyeurs va faire croire que l'offre est plus importante qu'elle ne l'est en réalité, et c'est cette surévaluation qui va déterminer le prix, en défaveur bien sur du partenaire trop nombreux, en l'occurrence le mareyeur, qui va subir le prix qui convient au grossiste.

On est bien loin de la loi de l'offre et de la demande, puisque ce qui détermine le prix, ce n'est plus alors la proportion des marchandises offertes par rapport aux marchandises demandées mais la proportion des vendeurs par rapport aux acheteurs.

Imaginons un instant - en tenant compte de cette observation - non pas que l'on puisse remplacer, comme mécanisme de la formation des prix, la loi de l'offre et de la demande par la loi "des acheteurs et des vendeurs", mais que le prix est déterminé par le statut réciproque des partenaires, lui-même modulé par la confrontation conjoncturelle du nombre de vendeurs au nombre d'acheteurs. On voit alors immédiatement pourquoi il aurait été possible aux analystes de croire que la cause de la détermination des prix n'est pas un rapport de force où intervient le rapport du nombre de vendeurs au nombre d'acheteurs mais directement le rapport des quantités offertes aux quantités demandées. Les quantités offertes sont en effet, réellement fonction du nombre de vendeurs comme les quantités demandées sont réellement fonction du nombre d'acheteurs. La confusion quant aux causes pourrait alors s'expliquer (50).

-----

50) Dans une perspective d'histoire des sciences, on ne peut écarter entièrement une interprétation du marginalisme qui verrait en lui la conséquence malheureuse d'un enthousiasme excessif quant aux possibilités d'application du calcul intégral

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le mécanisme de la formation des prix

Qu'est-ce que cela nous apporte ? Eh bien, nous avons découvert un facteur qui pourrait contribuer à faire varier ponctuellement le statut réciproque des parties en présence lors d'une vente particulière. Quand le pecheur obtient-il un meilleur prix pour ses prises ? Quand les prises sont peu nombreuses et la demande importante, dit la loi de l'offre et de la demande. Quand les pecheurs sont peu nombreux et les mareyeurs nombreux, affirme le nouveau principe (51). Pourquoi ? Parce que le rapport du nombre de pecheurs au nombre de mareyeurs étant conjoncturellement favorable au pecheur, le rapport réciproque instantané du pecheur au mareyeur s'est lui aussi amélioré, et ce dernier rapport étant supposé dans cette hypothèse déterminer directement le prix, celui-ci est à la hausse.

Autrement dit: quand les pecheurs sont peu nombreux par rapport aux mareyeurs, les premiers sont à meme d'imposer ce qui leur semble le juste prix; inversement, lorsque ce sont les mareyeurs qui sont peu nombreux par rapport aux pecheurs, ce sont eux qui sont en position d'obtenir ce ce qu'ils considèrent comme leur juste prix. Etant entendu que ces variations ne s'opèrent que par rapport à un prix naturel (52).

Une tel principe a-t-il jamais été suggéré pour la formation des prix ? En fait, si l'on est pret à lire entre les lignes, on le découvre exprimé un peu partout. J'en donne deux exemples. Le premier a déjà été cité plus haut mais dans un autre contexte, il s'agit d'un passage d'Adam Smith relatif à la fixation des salaires:

"Il n'est pas difficile cependant de prédire laquelle de ces

-----  
aux faits économiques: n'assiste-t-on pas aujourd'hui à une exubérance similaire quant aux possibilités de modélisation du marché des matières premières à l'aide de modèles connexionnistes ou empruntés à la théorie du chaos ?

51) Les deux phénomènes sont généralement concomitants: moins de pecheurs signifie moins de poisson. L'inverse n'étant pas nécessairement vrai: l'offre baisse quand il y moins de pecheurs, mais elle baisse aussi quand le meme nombre de pecheurs a moins peché. Donc moins de poisson n'implique pas moins de pecheurs

52) Prix naturel compris comme "centre de gravité" des prix, par rapport à l'"enveloppe forfaitaire" existant entre les parties, et dont le montant est lui-meme déterminé par le statut réciproque socialement défini de ces parties (voir plus haut).

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le mécanisme de la formation des prix

deux parties l'emportera ordinairement dans la contestation et forcera l'autre à se soumettre aux termes qu'elle veut imposer. Les maîtres, étant moins nombreux, peuvent s'entendre plus facilement... " (Smith 1976 (1776): 83-84).

Et de manière plus explicite, chez Cantillon:

"... si les fermiers dans un Etat sèment plus de blé qu'il n'en faut pour la consommation de l'année, la valeur intrinsèque et réelle du blé correspondra à la terre et au travail qui entre dans sa production: mais comme il y en a une trop grande abondance, et plus de vendeurs que d'acheteurs, le prix du blé au marché tombera nécessairement au-dessous du prix ou valeur intrinsèque". (Cantillon, Essai sur la Nature du Commerce (1755) in Samuelson 1985: 31).

Le rapport de l'offre à la demande est mentionné, mais aussi celui des vendeurs aux acheteurs.

Du point de vue de l'acteur individuel, le mécanisme global serait alors vécu subjectivement de la manière suivante: chaque partie proposerait ce qui lui apparaît comme le juste prix, et le prix effectif se localiserait entre ces deux "justes prix" au point exact que définit le rapport de force entre les parties au moment  $t$  de la transaction, c'est-à-dire en fonction de ce qu'on peut appeler leur statut réciproque "instantané", à savoir le statut réciproque des groupes sociaux dont ils sont les représentants, modulé par les particularités singulières que sont la personnalité historiquement définie des acteurs, et les circonstances locales de la vente en terme de nombre de vendeurs et d'acheteurs confrontés.

Voici pour mes trois hypothèses. Où en sommes-nous dans l'explication de la formation des prix ? J'ai mentionné pour commencer quatre faits d'observation:

1° que le prix du poisson co-varie avec le rapport de l'offre à la demande mais pas dans la même proportion,

2° que les intérêts des partenaires sont antagonistes mais solidaires,

3° qu'il existe entre ces partenaires un rapport de force que l'on peut mesurer et appeler leur statut réciproque,

4° que chaque acteur peut influencer sur la formation des prix.

Pour expliquer le premier de ces points, j'ai ensuite postulé

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le mécanisme de la formation des prix

trois mécanismes causaux possibles, chacun pouvant se soutenir de certains faits empiriques:

1) le premier de ces mécanismes met en oeuvre le fait observé au deuxième point, soit la philia d'Aristote; il produit un amortissement sur le mécanisme général de la formation des prix dont la nature n'est à ce moment pas élucidée, mais pourrait être la loi de l'offre et de la demande dans son interprétation marginaliste,

2) le deuxième mécanisme suppose que le statut réciproque des partenaires de l'échange définit entre ceux-ci une "enveloppe forfaitaire" pour les transactions qui les lient; les variations de prix résultant du fait que cette enveloppe agit comme un attracteur; soit un mécanisme faisant intervenir le "statut réciproque" mentionné au troisième point ci-dessus,

3) enfin, le troisième mécanisme suppose que les variations de prix reflètent les modulations que subit le statut réciproque socialement défini des partenaires de l'échange, du fait de l'intervention des facteurs supplémentaires que constituent leur personnalité et la circonstance particulière d'une vente singulière qu'est le rapport du nombre des vendeurs au nombre des acheteurs; soit un mécanisme qui fait intervenir lui aussi le "statut réciproque" mentionné au troisième point.

Quant au quatrième point, relatif au sentiment des acteurs individuels de pouvoir influencer la formation des prix, j'ai pris soin pour chacun des trois mécanismes postulés de mettre en évidence son fonctionnement subjectif qui, chaque fois attribue en effet un rôle actif, sinon réellement déterminant, à la prise de décision individuelle:

1° quand vendeurs et acheteurs "font un geste en vue" en vue de la survie de l'industrie, pour le premier mécanisme,

2° quand vendeurs et acheteurs négocient de manière plus ou moins combative selon l'écart perçu ponctuellement par rapport au montant de l'"enveloppe forfaitaire", pour le deuxième mécanisme,

3° quand vendeurs et acheteurs revendiquent ce qui leur semble être un juste prix et sont à même de l'obtenir effectivement quelquefois, pour le troisième mécanisme.

J'ajoute que si l'interprétation subjective est leurrée dans le cas du troisième mécanisme puisque le prix dépend alors de manière à proprement parler "physique" de la combinaison de trois facteurs sur lesquels les acheteurs sont sans influence, à savoir

## LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE

### Le mécanisme de la formation des prix

le statut réciproque, la personnalité des partenaires et les circonstances de la vente en termes de rapport entre le nombre des vendeurs et celui des acheteurs, il en va tout autrement des deux premiers mécanismes: la décision dictée par la philia est authentiquement libre, alors que la combativité en vue du maintien de l'"enveloppe forfaitaire" déterminera effectivement l'histoire exacte des oscillations particulières du prix.

Arrivé à ce point, il me faudrait bien sur faire un choix entre les trois mécanismes décrits. Le choix est difficile puisque tous trois intègrent les faits d'observation qui m'avaient servi de point de départ; tous trois aussi présentent une plausibilité qui a obtenu en cours de route le renfort de nouveaux faits empiriques.

La nécessité du choix s'évanouit cependant dès que l'on constate que les trois mécanismes sont parfaitement compatibles: le deuxième et le troisième décrivent la détermination des prix en fonction du statut réciproque des parties; le deuxième rendant compte des fluctuations de prix quand le statut réciproque socialement défini est autorisé à jouer de manière pure, c'est-à-dire compte non tenu des facteurs personnels des partenaires et conjoncturels de la vente; le troisième rendant compte des modulations singulières du statut réciproque qu'introduisent les personnalités et les circonstances particulières de la vente en termes de rapport du nombre de vendeurs au nombre d'acheteurs; le premier enfin, rendant compte des effets d'amortissement jouant dans le sens de la survie de l'industrie tout entière, et dont l'intervention, comme nous l'avons noté, ne peut être que tout à fait occasionnelle: lorsque l'industrie atteint la marge de sa viabilité.

Soit, en fin de compte, un modèle de la formation des prix sans aucun doute complexe mais qui présente par rapport aux formulations classiques de la science économique, trois avantages considérables,

- 1) d'être en accord avec les faits,
- 2) d'être scientifique, c'est-à-dire descriptif et prédictif,
- 3) de rendre compte à la fois du comportement global physique du système et du comportement individuel des acteurs.

Ne nous cachons pas la complexité mathématique d'un tel modèle lorsqu'il sera effectivement construit: la relative (!) simplicité des phrases utilisées pour le décrire voile

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Le mécanisme de la formation des prix

difficilement qu'il s'agit bien là de "physique des systèmes complexes". La tâche de construction proprement dite sera entreprise ailleurs que dans un texte dont la visée se voulait essentiellement ethnologique.

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Conclusion

XVII. Conclusion

Le périple s'achève, qui m'a conduit des malheurs de la pêche piroguière ghanéenne au mécanisme de la formation des prix du poisson en France. Réflexion sur la pêche, disai-je, qui m'a mené loin des sentiers battus.

Ayant choisi d'emblée de privilégier la parole du pêcheur relative à ce qu'il reconnaît comme l'économique, ma tâche aurait pu s'identifier à une évaluation du savoir partiellement erroné du pêcheur par rapport au savoir entièrement vrai des économistes. Il m'est rapidement apparu hélas que ce dernier était très loin de tenir ses promesses de véracité et, paradoxalement, ce sont les connaissances des pêcheurs qui durent, à l'inverse, servir de fondement pour la reconstruction d'un savoir rendant compte authentiquement des faits et de leur articulation. Ce fut là la nécessité à laquelle je fus rapidement confronté après avoir décidé de prendre au sérieux les conceptions économiques des pêcheurs-artisans, au lieu de suivre la "ligne de moindre résistance" qui s'offrait tout naturellement à moi comme à tout chercheur dans ces matières: qu'en cas de désaccord entre le pêcheur et l'économiste, ce dernier avait nécessairement raison et le premier nécessairement tort.

Les limites qu'impose le cadre de toute réflexion du type de celle-ci m'interdisent de présenter ici des conclusions qui seraient l'aboutissement définitif d'une recherche: s'ouvrent au contraire des perspectives nouvelles qui restent à explorer. Quelles sont-elles ? Une ligne qui se dégage d'ores et déjà, et qui s'inscrit logiquement dans l'évolution de l'anthropologie économique inspirée par le courant substantiviste, est la nécessité d'envisager l'économie non pas comme un domaine autonome mais comme une des dimensions du métabolisme d'une société: en l'occurrence, pour les sociétés "industrielles" dont je traite essentiellement ici, ce qui du social relève de la dimension du prix.

En dépit de la possibilité toujours offerte au pêcheur d'alterner ou même d'invoquer simultanément le modèle de l'économiste valant pour la Réalité-objective et son modèle à lui valant pour le monde réel, leur mise en parallèle finit toujours par achopper sur un fait central à l'économique tel qu'il est vécu par le pêcheur: la nécessité essentielle de pouvoir "défendre sa marchandise" au cours de la vente, condition sine qua non pour lui, non seulement de la réussite sociale, mais plus simplement de la satisfaction humaine. Le tableau qui s'esquisse

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Conclusion

dans la perspective suggérée par le pêcheur évoquant ses ventes, montre en effet que le facteur déterminant de la formation des prix n'est pas la confrontation nue de l'offre et de la demande motivée par l'utilité subjective, mais le statut réciproque des parties mises en présence dans la vente du poisson.

Ceci signifie que l'économisme inhérent aux sciences sociales contemporaines, et qui conduit souvent à rendre compte de la sociologie de nos sociétés en termes de leur contexte économique, c'est-à-dire selon la dimension du prix pourrait devoir être renversé (53): c'est au contraire, me semble-t-il, l'économie dont il devrait être rendu compte dans le contexte du tissu social dont nos sociétés se composent. C'est donc un sociologisme qui remplacerait nécessairement l'économisme dans des réflexions du type de celle que j'ai menée ici.

Pour ce qui touche à la conceptualisation de l'économique, la confrontation des savoirs du pêcheur et de l'économiste se termine par un surprenant match nul: chacune des parties ayant découvert certains éléments des réponses, aucune n'ayant cependant produit une modélisation entièrement cohérente et qui passerait victorieusement l'épreuve de la prévision exacte (même si son espace de prévision devait se réduire par nécessité à un espace de probabilités) (54).

Pour ce qui touche au débat interne à la réflexion économique, entre Economie Politique et Science Economique (marginaliste), il devrait être clair que dans l'examen de faits de même nature que ceux présentés ici, les perspectives ouvertes par la première s'avèrent plus éclairantes et prometteuses que celles ouvertes par la seconde - qui demeure emprisonnée dans un psychologisme et un moralisme dont elle est bien loin de maîtriser les implications méthodologiques et épistémologiques. Notons cependant que la théorie de la valeur sous-jacente à l'économie politique, d'Adam Smith à Marx en passant par Ricardo, celle du coût du travail (social) incorporé, semble, elle aussi, battue en brèche, dans la mesure où une théorie sociologique du statut m'a permis de me passer complètement d'une théorie

-----

53) D'où l'utilitarisme obligé de cette sociologie, à laquelle s'en prennent à juste titre Alain Caillé et le MAUSS (Mouvement Anti-Utilitariste dans les Sciences Sociales).

54) On rapprochera cet étonnant match nul entre pêcheur et économiste en matière d'économie, de celui rapporté dans La transmission des savoirs entre paludier et physicien en matière de physique (Delbos & Jorion 1984: 207-218).

LE PECHEUR RENCONTRE L'ECONOMIE  
Conclusion

économique de la valeur.

J'ai cependant retenu à titre d'hypothèse plausible, la notion de salaires de subsistance dont le montant doit être nécessairement incorporé au prix obtenu dans les échanges, et dont les parties en présence tiennent implicitement compte quand elles expriment leur évaluation d'un juste prix (qu'on se rappelle la discussion relative au fait pour le patron-pêcheur de "laisser courir les frais").

Si la voie entr'ouverte ici, qui reconnaît au statut social des acteurs un rôle déterminant dans la formation des prix, devait se révéler féconde, il serait a posteriori surprenant que Marx ne l'ait pas envisagée lui-même: la notion de détermination du prix en termes de statut social des parties n'est-elle pas en fait mieux accordée à son système politique, que la théorie de la valeur en termes de quantité de travail incorporée aux marchandises, théorie qu'il emprunta sans plus à Adam Smith et à Ricardo ?

Le paradoxe n'est qu'apparent qui m'a conduit - sur la suggestion de Polanyi - à retrouver chez Aristote une conception de la formation des prix davantage en prise avec les faits que l'ensemble de celles proposées par la Science Economique: l'économie à petite échelle de la Grèce antique, où le partage de la société en classes, en "états" (bien que le concept soit absent), avait valeur politique et légale, se prêtait sans doute mieux à ce qu'apparaisse la subordination de l'économique au socio-politique, que celle des sociétés modernes où les variations de prix peuvent être attribuées - avec une vraisemblance relative - à la seule confrontation de l'offre et de la demande.

La conception aristotélicienne présente aussi l'avantage décisif de rendre compte de manière satisfaisante du sentiment probablement justifié éprouvé par pêcheurs et mareyeurs qu'ils jouent un rôle effectif dans la détermination du prix. Elle rend compte également d'une observation banale que nulle théorisation n'a cependant prise au sérieux: que dans nos sociétés, c'est le statut social qui détermine la fortune, et non l'inverse, en tant qu'il règle l'accès à cette fraction du surplus qui revient aux partenaires économiques au titre de profit.

Paris, le 21 février 1989.

Références bibliographiques

- ARISTOTE (pseudo-), Les Economiques, Vrin, Paris, 1958.
- ARISTOTE, Ethique à Nicomaque, Vrin, Paris, 1967.
- BALDWIN, J.W., The Medieval Theories of the Just Price, Transactions of the American Philosophical Society, 49, 4, 1959: 5-92.
- BEAUDEAU, P. & BOUCHETEIL, D. , Les chalutiers artisans lorientais: Situations et perspectives, Mémoire de fin d'études ENSAR, 1980.
- BINMORE, K. & DASGUPTA, P. (eds.), Economic Organizations as Games, Basil Blackwell, Oxford, 1986.
- BINMORE, K. & DASGUPTA, P. (eds.), The Economics of Bargaining, Basil Blackwell, Oxford, 1987.
- BOURDIEU, Pierre, Les stratégies matrimoniales dans le système des stratégies de reproduction, Annales, 4-5, 1972: 1105-1125.
- BOURDIEU, Pierre, Le sens pratique, Editions de Minuit, Paris, 1980.
- BOURSIER, Jean-Claude, Les sardiniers turballais au XIXème siècle, chez l'auteur, 1981.
- CAHN, K.S., The Roman and Frankish Roots of the Just Price of Medieval Canon Law, Studies in Medieval and Renaissance History, VI, 1969: 3-52.
- CAILLE, Alain, Splendeur et misères des sciences sociales, Droz, Genève, 1986.
- CHRISTENSEN, J.B., Motor Power and Woman Power: Technological and Economic Change among the Fanti Fishermen of Ghana, in Smith, M.E. (ed.), Those Who Live From the Sea, West Publications, Saint Paul, 1977: 71-95.
- CLARKE, Simon, Marx, Marginalism and Modern Sociology, Macmillan, London, 1982.
- COUGOT, Roger et LE SOLLEU, Bernard, La commercialisation du poisson. Comment la réorganiser ? Le Marin, 26 décembre 1980.
- DELBOS, Geneviève & JORION, Paul, La transmission des savoirs, Collection Ethnologie de la France, Maison des Sciences de

- l'Homme, Paris, 1984.
- DE ROOVER, Raymond, The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy, Journal of Economic History, XVIII, 1958: 418-438.
- DE ROOVER, Raymond, La pensée économique des Scolastiques. Doctrines et méthodes, Vrin, Paris, 1971.
- DOBB, Maurice, Theories of Value and Distribution since Adam Smith, Cambridge University Press, Cambridge, 1973.
- DUHEM, Pierre, La théorie physique. Son objet - sa structure, Vrin, Paris, 1981 (1906).
- DUHEM, Pierre, Sozein ta phainomena. Essai sur la notion de théorie physique de Platon à Galilée, Vrin, Paris, 1982 (1908).
- FARIS, James, Cat Harbour: a Newfoundland Fishing Settlement, Memorial University of Newfoundland, St-John's, 1964.
- FOSTER, George, Peasant Society and the Image of Limited Good, American Anthropologist, 67, 2, 1965: 293-315.
- GODELIER, Maurice, Rationalité et irrationalité en économie, François Maspéro, Paris, 1966.
- GREGORY, Chris, Gifts and Commodities, Academic Press, London-New York, 1982.
- HEGEL, G.W.F., La phénoménologie de l'esprit, 2 vol., Aubier-Montaigne, Paris, 1941 (1807).
- JEVONS, Stanley, The Theory of Political Economy, Penguin, Harmondsworth, 1970 (1871).
- JORION, Paul, Adjuration du hasard et maîtrise du destin, L'Homme, XVI, 4, 1976: 95-104.
- JORION, Paul, L'ordre moral dans une petite île de Bretagne, Etudes Rurales, 67, 1977: 31-45.
- JORION, Paul, Pêcheurs d'Houat, Hermann, Paris, 1983a.
- JORION, Paul, compte rendu de Malinowski, B. & de la Fuente, J.B., "The Economics of a Mexican Market System", Journal of Developmental Studies, 20, 1, 1983: 119-122.
- JORION, Paul, Chayanov Should Be Right: Testing "Chayanov's Rule" in a French Fishing Community, in Durrenberger, E.P. (ed.) Chayanov, Peasants and Economic Anthropology, Academic

- Press, New York - London, 1984a: 71-95.
- JORION, Paul, L'homme qui voulait faire rire, Paul Feyerabend, Analytica, 35, 1984b: 111-129.
- JORION, Paul, The Influence of Socio-economic and Cultural Structures on Small-scale Coastal Fisheries Development in Bénin, IDAF, FAO, 1985.
- JORION, Paul, La logique du chaos ou une physique sociale de Durkheim à Lacan, Synapse, 44, 1988a: 30-40.
- JORION, Paul, Going Out or Staying Home: Seasonal Movements and Migration Strategies among Xwla and Anlo-Ewe Fishermen, Maritime Anthropological Studies, 1, 2, 1988b: 129-155.
- JORION, Paul & DELBOS, Geneviève, Truth is Shared Bad Faith. Common Ground and Presupposition in the Light of a Dialectical Model of Conversational Pragmatics, in Allwood, J. & Hjelmquist, E. (eds.) Foregrounding Background, Doxa, Lund, 1985a: 87-97.
- KIESEL, Anne, Des prix jugés trop bas. La criée de Binic bloquée pendant six heures, Le Marin, 25 décembre 1987.
- KOJEVE, Alexandre, Essai d'une histoire raisonnée de la philosophie païenne, 3 vol., Gallimard, Paris, 1968-1973.
- LOEFGREN, O, Resource Management and Family Firms: Swedish West Coast Fishermen, in R. Andersen & Wadel, C. (eds), North Atlantic Fishermen, Memorial University of Newfoundland, St-John's, 1972.
- MALINOWSKI, E. & DE LA FUENTE, J., Malinowski in Mexico. The Economics of a Mexican Market System, Routledge & Kegan Paul, London, 1982.
- MARX, Karl, Le Manifeste Communiste, (1848a).  
Discours sur le Libre-Echange, (1848b).  
Salaire, Prix et Plus-Value, (1865).  
Oeuvres, Economie, I, Bibliothèque de la Pléiade, Gallimard, Paris, 1965.
- MAUSS, Marcel, Essai sur le don, in Sociologie et anthropologie, P.U.F., Paris, 1950 (1924).
- MEEK, R. L., Smith, Marx and after, Chapman & Hall, London, 1977.
- MEURIOT, Eric, Les modèles bio-économiques d'exploitation des pecheries. Démarches et enseignements, Rapports économiques et juridiques de l'IFREMER, N° 4, 1987.

- PERROT, Joel, Le chalutage est toujours le plus dur des métiers, Le Chasse-Marée, 9, 1983: 31-34.
- POLANYI, Karl, Aristotle Discovers the Economy, in Dalton, G. (ed.) Primitive, Archaic and Modern Economies. Essays of Karl Polanyi, Beacon Press, Boston, 1968 (1957): 78-115.
- QUESNAY, François, François Quesnay et la Physiocratie, 2 vol., INED, Paris, 1958.
- RICARDO, David, On the Principles of Political Economy and Taxation, Cambridge University Press, Cambridge, 1951 (1817).
- RONCAGLIA, Allesandro, Sraffa and the Theory of Prices, John Wiley & Sons, Chichester, 1978.
- ROSS, W.D. Aristotle, Methuen, London, 1923.
- SAMUELSON, Alain, Les grands courants de la pensée économique, P.U.G., Grenoble, 1985.
- SCHUMPETER, J.A., Histoire de l'analyse économique, 3 vol., Gallimard, Paris, 1983 (1954).
- SINGH, Jagjit, Great Ideas in Information Theory, Language and Cybernetics, Dover, New York, 1966.
- SMITH, Adam, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 2 vol., Oxford University Press, Oxford, 1976 (1776).
- SRAFFA, Piero, Production of Commodities by Means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory, Cambridge University Press, 1960.
- VERCEL, Roger, Au large de l'Eden, Albin Michel, 1932.
- WALTER-DEHNERT, Georg, Report on a Socio-Economic Study for the "Fisheries Pilot Project Tombo" in Sierra Leone, GTZ, 1981.