Christopher A. Gregory, *Gifts and Commodities*

Second edition. Foreword by Marilyn Strathern and a new preface by the author. Chicago, Hau Books, 2015, 268 p., bibl., index, fig., tabl.

Bernard Formoso

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/lhomme/30420>

DOI : 10.4000/lhomme.30420

ISSN : 1953-8103

Éditeur

Éditions de l'EHESS

Édition imprimée

Date de publication : 1 mars 2017

Pagination : 215-218

ISBN : 978-2-7132-2688-5

ISSN : 0439-4216

Référence électronique

Bernard Formoso, « Christopher A. Gregory, *Gifts and Commodities* », *L'Homme* [En ligne], 221 | 2017, mis en ligne le 01 mars 2017, consulté le 16 février 2021. URL : <http://journals.openedition.org/lhomme/30420> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/lhomme.30420>

Ce document a été généré automatiquement le 16 février 2021.

© École des hautes études en sciences sociales

Christopher A. Gregory, *Gifts and Commodities*

Second edition. Foreword by Marilyn Strathern and a new preface by the author. Chicago, Hau Books, 2015, 268 p., bibl., index, fig., tabl.

Bernard Formoso

RÉFÉRENCE

Christopher A. Gregory, *Gifts and Commodities*. Second edition. Foreword by Marilyn Strathern and a new preface by the author. Chicago, Hau Books, 2015, 268 p., bibl., index, fig., tabl.

- 1 La réédition par le collectif Hau de *Gifts and Commodities* est bienvenue. Initialement publié en 1982, l'ouvrage avait fait débat et contribué de manière significative au renouvellement théorique de l'anthropologie économique. Cependant, faute d'un réassort des stocks, son acquisition était devenue difficile. Cette seconde édition restitue la version originale tout en l'enrichissant d'une nouvelle préface de l'auteur – d'une trentaine de pages –, qui lui permet de répondre aux critiques dont sa thèse fit l'objet, et de discuter des avancées les plus récentes de la recherche en matière de théorie de la valeur et de relation établie entre dons et marchandises.
- 2 La parution de *Gifts and Commodities* avait fait sensation au début des années 1980, car Chris Gregory, économiste de formation, y déniait, sur la base de son expérience de jeune coopérant universitaire en Papouasie-Nouvelle Guinée, toute pertinence à la théorie néoclassique du développement et à son référentiel marginaliste, tel que défini en 1871 par Léon Walras, Walter Jevons et Carl Menger. Certes, avant lui, les courants substantivistes (Polanyi, Dalton, Bohannan, Sahlins) et marxistes (Meillassoux, Godelier, Terray) avaient réfuté, à partir de solides arguments, l'universalité du prédictat de l'individu utilitariste, ce sujet fictif de la *doxa* néoclassique qui chercherait toujours, indépendamment des contraintes sociétales, à maximiser ses satisfactions par des choix calculés dans un contexte généralisé de rareté des moyens par rapport aux

fins. Cependant, leurs raisonnements restaient enfermés dans une conception très matérialiste de l'économie et dans des cloisonnements catégoriels qui dissociaient arbitrairement la production de l'échange et de la consommation. Or, comme le relevait déjà Paul Jorion dans la recension du livre qu'il avait rédigée pour *L'Homme* en 1985 ¹, le génie singulier de Chris Gregory est d'avoir combiné, de manière élémentaire mais essentielle, les approches fondatrices de l'économie politique – celles de Quesnay, Adam Smith, Ricardo, Karl Marx – et de la théorie anthropologique du don – telle que formulée par Morgan, Mauss et Lévi-Strauss –, pour parvenir à un nouveau mode d'interprétation dual, fondé sur l'opposition économie marchande/ économie du don, et dont l'ambition est de comprendre les modalités de reproduction des sociétés humaines. Pour satisfaire ce projet d'anthropologie sociale, l'auteur avait utilisé comme levier épistémologique la relation dialectique établie par Marx et, sur un mode plus élaboré, par Piero Sraffa ², entre les consommations productives (*productive consumption*), c'est-à-dire l'ensemble des ressources matérielles et humaines consommées pour les besoins de la production, et les productions-consommations biosociales (*consumptive production*) qui déterminent, par le jeu des règles de la filiation et de l'alliance, le devenir reproductif du groupe et la répartition de cette part essentielle des moyens de production qu'est la force de travail. Dans une telle optique, la production est un processus d'« objectification » qui convertit l'énergie humaine en objets, tandis que la consommation est un processus de « personnification » qui assure la survie des gens par l'alimentation et l'engendrement (p. 30).

- 3 Sur cette base et en faisant jouer plusieurs variables (temporalité des échanges, aliénabilité ou non des objets et personnes mis en circulation, indépendance ou non des partenaires de l'échange...), Chris Gregory dégageait deux formes d'économies, qu'il présentait comme des idéaux-types, même si, dans la réalité, elles s'articulent ou alternent au sein des mêmes sociétés. La première, appelée « économie marchande » (*commodity economy*), est le modèle dominant des sociétés organisées en classes. Dans cette configuration, la terre, les objets et la force de travail prennent la forme de marchandises (*commodities*). Leur échange, basé sur l'équivalence en valeur, est celui d'objets aliénables par des personnes en situation d'indépendance réciproque (du fait d'une relation généralement impersonnelle). Le second paradigme, l'« économie du don » (*gift economy*), est le mode de régulation dominant des sociétés claniques. Dans son cas, la terre, les objets et les personnes présentent un caractère inaliénable car, comme Marcel Mauss l'avait montré, un lien indissoluble est maintenu entre leur producteur et/ou propriétaire initial et les objets, denrées ou personnes mises en circulation sur le mode du don. En résulte une relation d'interdépendance entre donateur et donataire, fondée sur le régime de la dette morale et sur une évaluation, non pas seulement des objets, mais des personnes : le rang qu'elles occupent dans l'échelle des statuts dépendant de leur capacité à s'acquitter de leurs obligations dans les temps et à se montrer généreux. Si, explique Chris Gregory (pp. 39, 47), l'achat/vente de marchandises instaure des relations quantitatives, cardinales entre les objets échangés, les transactions fondées sur le don établissent, à l'inverse, des relations personnelles, qualitatives et ordinales entre les partenaires de l'échange. Ces différences fondamentales étant posées, l'auteur décomposait dans son livre les formes d'économie du don en sous-catégories définies selon leurs modalités de reproduction sociale. Pour ce faire, il adaptait à son propos les formes d'alliance dégagées par Claude Lévi-Strauss dans *Les Structures élémentaires de la parenté*. La reproduction par le don peut ainsi être du type *restreint*, *différé* ou *généralisé*. Prenant appui sur la riche

ethnographie des échanges qu'a de longue date suscitée l'aire mélanésienne, il établissait une corrélation entre ces diverses modalités de reproduction sociale et la nature du pouvoir politique. La reproduction restreinte, qui repose sur l'échange réciproque et sans délai des femmes, correspond ainsi tendanciellement à des sociétés où le pouvoir est collégialement assumé par les anciens, tandis qu'à l'inverse, la reproduction différée et sa variante généralisée sont le plus souvent associées, en Papouasie-Nouvelle Guinée, au système des *big men*. Enfin, dans la seconde partie du livre, Chris Gregory analysait l'impact que la mise en place d'un capitalisme d'extraction à l'époque coloniale avait eu sur les populations de Papouasie-Nouvelle Guinée. Il montrait que l'économie du don avait remarquablement profité du développement local du secteur marchand, dès lors que les structures claniques conservaient le contrôle de la terre et que les jeunes partis travailler dans les plantations ou les mines se réinstallaient en fin de contrat dans leur village. Les marchandises que ceux-ci injectaient à leur retour dans l'économie locale étaient alors converties en dons, dont elles augmentaient significativement le volume et l'intensité.

- 4 Au terme de ce bref résumé, qui ne prétend pas restituer le foisonnement des pistes de recherche dégagées par le livre, venons-en aux principales critiques adressées à Chris Gregory et à la manière dont il y répond dans la préface à cette seconde édition. Il reconnaît, tout d'abord, que la distinction *dividuel*/individuel introduite par Marilyn Strathern³, pour affiner l'analyse des obligations liées au don, lui aurait été utile, car elle permet de reformuler ces obligations dans les termes d'une *dividualité* (divisibilité) mieux à même de saisir la teneur des rapports d'échange selon les gradations statutaires et le genre. Ensuite, il admet avoir mal apprécié certaines limites sociales posées à la norme de réciprocité. Des travaux ultérieurs⁴ ont montré que, sous l'effet de l'urbanisation et de la paupérisation, cette norme était menacée par l'émergence de nouvelles formes de sollicitation, du type « partage à la demande » (*demand sharing*), que formulent les individus en situation précaire et auxquelles leurs parents mieux dotés, par ailleurs mus par un désir d'autonomie, cherchent à se soustraire par toutes sortes de stratagèmes.
- 5 On a aussi reproché à Chris Gregory d'avoir restreint l'usage du concept de valeur aux seules marchandises, les dons étant pour leur part associés à la notion de rang. Il s'en justifie par la volonté qu'il avait de se démarquer du tropisme des économistes, ceux-ci appréhendant systématiquement toutes les formes d'échange, y compris le don, sous l'angle de la supposée valeur marchande des objets en circulation. La même volonté l'avait conduit à préférer le terme de « marchandise » (*commodity*) à celui de « biens » (*goods*), qui véhicule le postulat néoclassique qu'à tout objet choisi et consommé est associée une satisfaction subjective. Néanmoins, que les dons aient pour qualité première d'établir des hiérarchies ne signifie pas qu'ils soient dénués de valeur pour ceux qui les font et les reçoivent. Chris Gregory en convient et indique que, s'il avait à réécrire l'ouvrage, il caractériserait les marchandises par leur « valeur d'échange » et les dons par leur « valeur de rang ».
- 6 Concept central de la théorie néoclassique, la valeur est aussi au cœur de certaines analyses parmi les plus récentes en anthropologie économique. Les passant en revue, Chris Gregory rend hommage à Jonathan Parry et Maurice Bloch⁵, pour avoir réhabilité ce champ d'études jadis initié par Adam Smith qu'est l'économie morale et, dans ce cadre, avoir placé au cœur de leur réflexion, non seulement la question du juste prix des marchandises, mais aussi du « juste don » et, donc, du juste rang des objets et des

personnes. Il est en revanche plus critique à l'égard de l'économie culturelle, un courant dans lequel il range les travaux d'Arjun Appadurai et de Michel Callon ⁶, un ancien collaborateur de Bruno Latour. Leurs études ont pour objet commun le capitalisme financier tel qu'il se développe aujourd'hui et ils ont le mérite de lier leur théorie de la valeur aux facteurs de risque et aux incertitudes inhérentes aux marchés boursiers. Cependant, leur défaut partagé est de proposer à la marge une révision de la théorie néoclassique de l'acteur rationnel et, surtout, de fournir une interprétation largement déshumanisée des marchés financiers. Ainsi, explique Chris Gregory (p. XLVIII), Arjun Appadurai verse dans l'animisme lorsqu'il affirme que les choses ont des intentionnalités, des projets et des motifs indépendants de leurs manipulateurs humains. Quant à Michel Callon, il adapte à son propos la théorie de l'acteur-réseau par l'usage du concept de *calculative agencies*. Ces agences fonctionnant en réseau sont définies comme des centres de calcul hybrides, aux opérateurs humains et non humains agissant de concert et qui reproduisent collectivement les logiques d'action de l'*homo oeconomicus*.

- 7 En 1985, Paul Jorion concluait son compte rendu de l'ouvrage en le présentant comme l'une des rares contributions récentes à l'anthropologie sociale susceptibles de clore l'inter règne d'une « certaine anthropologie herméneutique », à laquelle il associait des « errements verbeux ». Si malheureusement cet inter règne perdure, la lecture de *Gifts and Commodities* reste toujours aussi indispensable.

NOTES

1. Cf. *L'Homme*, 1985, 93 : 125-126.

2. Cf. Piero Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, 1960.

3. Cf. Marilyn Strathern, *The Gender of the Gift. Problems with Women and Problems with Society in Melanesia*, Berkeley, University of California Press, 1988 (« Studies in Melanesian Anthropology » 6).

4. Tels ceux de Nicolas Peterson, « Demand Sharing : Reciprocity and the Pressure for Reciprocity Among Foragers », *American Anthropologist*, 1993, 95 (4) : 860-874 ; ou de Keir Martin, *The Death of the Big Men and the Rise of the Big Shots. Custom and Conflict in East New Britain*, London, Berghahn Books, 2013 (« ASAO Studies in Pacific Anthropology » 3).

5. Cf. Jonathan Parry & Maurice Bloch, eds, *Money and the Morality of Exchange*, Cambridge- New York, Cambridge University Press, 1989.

6. Cf. : Arjun Appadurai, *The Future as Cultural Fact. Essays on the Global Condition*, London-New York, Verso Books, 2013 ; Michel Callon, ed., *The Laws of the Markets*, Oxford-Malden, Blackwell, 1998.