

Secteur informel et marché

Le cas de la filière halieutique
dans le Delta central du Niger

Hélène REY*

Tandis que l'informel a pendant longtemps été considéré comme une déviance ou une survivance de mécanismes « traditionnels », il est à présent de plus en plus envisagé de laisser s'étendre le champ de son intervention, pour les possibilités intéressantes qu'il ouvre en matière de création d'emploi et de dynamisation du développement. Ainsi, les institutions internationales qui, comme le Bureau international du travail, s'étaient attachées à tenter d'évaluer le phénomène, mettent à présent en œuvre des politiques qui visent à sa promotion. Cette évolution paraît paradoxale puisqu'elle se fonde sur la reconnaissance par l'État d'un secteur dont le non-enregistrement est à la fois un facteur de dynamique et le seul critère commun de spécification (CHARMES, 1990). L'idéologie sous-jacente est l'assimilation du développement des petits intermédiaires marchands à la naissance d'une économie de marché. Plusieurs travaux récents d'historiens établissent des parallèles avec la naissance du capitalisme dans les pays occidentaux (GALLISSOT, 1991 ; NICOLAS, 1991). Sans doute, l'une des conséquences principales des programmes d'ajustement structurel, qui impliquent des politiques de compression des emplois publics, a été d'induire une multiplication des initiatives individuelles. Toutefois, outre la précarité, à moyen terme, des emplois créés, l'hétérogénéité et les spécificités du secteur informel n'autorisent pas à réduire celui-ci à un « creuset » de petits entrepreneurs schumpétériens, y compris

* *Économiste, Institut français de recherche pour l'exploitation de la mer (Ifremer), Service d'économie maritime, 155, rue Jean-Jacques-Rousseau, 92138 Issy-les-Moulineaux cedex. L'auteur tient à remercier ici François Valette et Jacques Weber pour leur relecture attentive du manuscrit.*

pour sa composante « micro-entreprises » qui représente selon CHARMES (1990) entre le cinquième et le sixième de l'emploi informel global.

Nous avons montré précédemment (REY, 1992) l'hétérogénéité des pratiques et le caractère multidimensionnel du phénomène dont les mécanismes, qui relèvent de logiques plurielles à la fois économiques, anthropologiques et sociologiques, peuvent difficilement être appréhendés par des approches unidisciplinaires. Nous allons ici préciser cette analyse sur la base de l'observation des réseaux de financements informels au sein de la filière halieutique dans le Delta central du Niger (Mali)¹, en décrivant tout d'abord les spécificités du mode d'allocation des ressources des systèmes d'échanges informels, puis en envisageant les mécanismes de coordination. Il s'agit de rapprocher les « observations anormales » que l'on constate empiriquement des hypothèses néo-classiques, pour justifier un changement de mode de représentation de l'informel. Ainsi, loin de rejoindre l'hypothèse d'un fondement spontané d'une économie de marché, l'informel témoigne selon nous, au contraire, de principes de fonctionnement économiques particuliers avec des formes de coordination et d'allocation qui relèvent plutôt des théories conventionnalistes.

L'ÉCHANGE INFORMEL COMME MODE D'ALLOCATION DÉCENTRALISÉE DES RESSOURCES

Le secteur informel, par la faiblesse des coûts fixes, permet un morcellement des achats dans le temps qui répond à la faiblesse des capacités de paiement ou à une contrainte de territorialisation des achats dans les situations d'enclavement spatial. Ce morcellement s'accompagne d'une multiplication des intermédiaires et des lieux de vente. L'hypothèse est alors que ce mode d'allocation offre plus de souplesse dans les transactions sans perte d'efficacité économique, cela du fait de son intégration dans des réseaux familiaux et coutumiers et de l'importante adaptativité de ses pratiques.

¹ Ce programme s'intègre à une étude pluridisciplinaire du système halieutique dans le Delta central du Niger menée par l'Orstom. Effectuées à l'échelle du Delta, les enquêtes ont été réalisées auprès de pêcheurs (104 unités), de constructeurs de pirogues (71 unités) et de commerçants d'engins de pêche (45 détaillants et 12 importateurs) afin non seulement d'inventorier les sources de financement informel, mais aussi d'appréhender le refinancement au sein de la filière.

L'attachement aux valeurs et aux coutumes et l'intégration dans des réseaux familiaux

Notre analyse des circuits de financement informel au sein de la filière halieutique dans le Delta central du Niger illustre l'attachement aux valeurs et aux coutumes qui, selon une étude récente de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) [GERMIDIS *et al.*, 1991], explique la permanence et la prééminence des transactions financières informelles et l'échec de nombreux projets de développement des prêts bancaires. Ainsi, la distribution des modes de financement dans le Delta central du Niger témoigne de l'importance et de l'efficacité des circuits traditionnels basés sur des relations familiales ou commerciales. Le pré-financement de l'activité par les fournisseurs d'engins de pêche concerne 80 % des pêcheurs et seulement la moitié des pirogues construites sont totalement payées au comptant. Le financement de la trésorerie repose aussi pour les deux tiers des pêcheurs sur des crédits principalement accordés (pour 60 % des crédits) par des parents ou des amis. Toutefois, ces prêts et ces dons familiaux sont multiples et difficiles à circonscrire quant à leur affectation et à leur régularité, selon qu'ils relèvent de traditions lignagères ou de financements croisés entre unités de production.

Nos analyses ont permis de dépasser le constat simpliste d'un crédit usuraire, source de dépendance. L'imbrication des pratiques commerciales (qui tiennent compte des distances, des volumes et des taux de perte) avec des relations familiales ou de clientélisme conduit à une diversité des prix qui rend difficile l'évaluation d'éventuels profits qui relèveraient d'une position de monopole des commerçants. Si les prix d'achat pratiqués par les commerçants itinérants dans les campements de pêche du Delta central du Niger paraissent moins avantageux en niveau absolu que dans des transactions similaires effectuées à Mopti, ils correspondent aussi à des pratiques de tri et de qualité moins contraignantes pour les pêcheurs. Outre que l'importante variabilité des résultats incite les partenaires à une relation stable, l'absence de dépôt de garantie répond à la faiblesse de l'épargne et, qui plus est, de l'épargne sous forme monétaire. En effet, dans le Delta central du Niger, où la monétarisation des échanges est loin d'être généralisée, les surplus sont le plus souvent destinés à la constitution de stocks de céréales et l'épargne s'effectue principalement sous forme d'achat de biens de consommation. Sous forme monétaire, elle transite souvent (pour un quart des pêcheurs) auprès de « garde-monnaie » qui sont généralement des commerçants. Ainsi, 40 % des commerçants d'engins de pêche du Delta ont une fonction de « garde-monnaie » et un peu plus de la moitié d'entre eux (55 %) accordent des prêts en numéraire à leur clientèle. Enfin,

l'intégration des relations d'échanges dans des réseaux familiaux ou de clientèle, alliée à la limitation des opérations à un groupe ou à une zone géographique, permet une connaissance des emprunteurs et donc de leur solvabilité et, du fait des rapports personnalisés, un contrôle social des remboursements.

La décentralisation et l'éclatement des transactions

Dans le Delta du Niger, le caractère décentralisé des financements informels résout le problème de l'enclavement, particulièrement contraignant pour les 225 000 pêcheurs recensés (soit environ 30 000 unités familiales) dans cette plaine d'inondation de 30 000 kilomètres carrés. La discontinuité des marchés répond non seulement à l'atomicité de l'offre, à la faiblesse et à l'instabilité de la demande mais s'explique aussi par de multiples facteurs tels l'état des infrastructures, le niveau de risque ou les partages tacites de l'espace... La multiplication des intermédiaires dans un contexte de décentralisation devient une source d'efficacité pour l'accès à l'information et contribue ainsi à limiter les coûts de transaction, bien que toute fragmentation, ou discontinuité, puisse aussi générer des rigidités qui peuvent être maintenues par des intermédiaires à des fins spéculatives.

Outre la souplesse et la rapidité des procédures, le morcellement des achats répond à la faiblesse et à la variabilité des revenus. L'inventaire des financements informels au sein de la filière halieutique du Delta central du Niger témoigne d'une relative faiblesse quantitative des flux. Le recours au crédit pour l'achat d'engins de pêche est une pratique courante. Le crédit couvre le total de la transaction dans 15 % des cas ; il représente entre 20 et 50 % de la transaction pour 35 % des pêcheurs et entre 50 et 75 % pour 27 %. En ce qui concerne les flux, ces crédits atteignent 50 000 francs CFA pour la moitié des unités de pêche et ne dépassent 200 000 francs CFA que pour 13 % d'entre elles. De même, les crédits de trésorerie, qui sont essentiellement destinés aux achats de céréales (45 % des unités), sont inférieurs à 5 000 francs CFA pour 20 % des pêcheurs et supérieurs à 50 000 francs CFA pour un quart de la population. L'importante gamme de prix et de qualités offertes permet des réponses personnalisées à la demande et donc une souplesse d'adaptation à ses variations tant spatiales que temporelles. Rappelons que, pour l'activité halieutique (qui plus est pour la pêche continentale où la productivité est directement fonction de la crue), les fluctuations intra- et interannuelles peuvent être très importantes. Ainsi, alors que la superficie inondée est passée de 20 000 kilomètres carrés à 5 000 kilomètres carrés entre 1970 et 1990, la production halieutique dans le Delta est respectivement évaluée à 87 000 tonnes en 1969 et

à 45 000 tonnes en 1990 (LAE, à paraître), pour un effectif de pêcheurs et d'engins de pêche en progression constante.

L'adaptabilité des prix

La diversité des prix observés laisse augurer d'un mode de formation des prix particulier. L'hypothèse est qu'il incorpore des composantes qui relèvent d'une rationalité différente de la logique marchande et qu'il ne résulte pas de la confrontation d'une offre et d'une demande qui reflètent seulement l'utilité ou la rareté. Cette pluralité des prix est caractéristique du secteur de la construction de pirogues où il est hasardeux d'établir un prix de référence ; outre que les fournitures peuvent ou non être apportées par le client, qu'il peut s'agir de planches de récupération ou de bois neuf, le prix résulte d'une discussion propre à chaque transaction et la rémunération est souvent constituée d'une partie en nature. Par ailleurs, du fait de la charge symbolique² des pirogues, il s'agit de transactions fortement ritualisées où, au fur et à mesure de l'avancement des travaux, le client offre de multiples cadeaux au fabricant. À l'issue de la négociation, le prix de vente est bien sûr en partie lié à la taille de la pirogue, mais il est aussi fonction à la fois des charges fixes du constructeur, du revenu du client et de ses liens de parenté ou de son statut social par rapport au constructeur. Ainsi, la personnalisation de l'échange, qui se superpose à des relations familiales ou de proximité, introduit une relativité du nominal en fonction de contreparties souvent non marchandes (service, assistance, etc.) ainsi que, dans certains cas, lorsque le prix payé devient « signe de richesse », une fonction sociale (PENOUIL, 1985). Du fait de l'intégration de relations de solidarité qui peuvent ou non être familiales, les contreparties qui sont ou non monétaires de l'échange ne lui sont pas forcément simultanées sans que pour autant un terme leur soit défini. L'échange informel peut alors devenir un échange intertemporel et changer de nature au cours du temps, mêlant alors des valeurs matérielles et immatérielles.

Les prix sont aussi fixés par le vendeur en fonction de sa demande de monnaie liée à ses dépenses monétaires incompressibles ; les

² Selon la légende, les pirogues dans le Delta central du Niger procèdent, grâce au pouvoir magique des ancêtres des Sorko, soit du domptage du crocodile, soit de la métamorphose du python (LIGERS, 1969). De nos jours, c'est autour des pirogues de courses que l'on continue d'observer des croyances ancestrales dans des puissances occultes. Ainsi, les courses de pirogues, depuis la construction des embarcations, la protection du territoire où celles-ci sont conservées, l'entraînement des équipages, etc., jusqu'aux cérémonies rituelles avant la course, ont une fonction sociale importante, notamment de cohésion interne aux communautés villageoises (KASSIBO, 1990).

fluctuations de prix au sein d'une même unité sont alors le reflet de l'évolution des besoins de trésorerie du groupe familial. Dans le Delta central du Niger, à l'approche d'une fête traditionnelle ou religieuse, comme par exemple la Tabasky, les constructeurs de pirogues réalisent spécialement une embarcation dont le prix de vente est déterminé par le besoin de numéraire pour les achats motivés par cette fête. De même, la relation traditionnelle prix-quantité pour le consommateur doit être révisée, les observations montrent que de ce point de vue aussi, les quantités achetées ne sont plus fonction du prix nominal du produit mais du poids relatif de ce prix par rapport au budget de l'unité au moment de la transaction. Le mode de tarification « au tas » (le volume de produit s'ajuste pour un prix qui reste fixe), très courant sur les marchés africains, en témoigne. Cette nouvelle formulation de la relation offre-demande introduit une relativité et une temporalité du prix qui conduisent à une approche discontinue dans le temps en tenant compte la variabilité, tant des besoins que des ressources. Outre la saisonnalité de la production de pêche — 55 % des captures sont réalisées à la décrue —, la périodicité des dépenses liées aux obligations administratives (impôt, permis de pêche, etc.) ou aux fêtes coutumières et religieuses, la constance des flux de dons et contre-dons et l'importante mobilité des individus au sein de la « marmite »³ obligent à une appréhension discontinue dans le temps de la trésorerie, tant au niveau des besoins que des sources de financement. Il en résulte qu'une définition appropriée du concept de budget pour ces unités reste à trouver.

L'adaptabilité des prix résulte enfin en partie de la flexibilité des unités de production qui initient l'échange. En effet, l'absence de stocks, le recours à des matériaux de récupération, la faiblesse ou l'inexistence de capital et les formes spécifiques de rétribution du travail (parts sur les ventes, commissions, partage des bénéfices [AGIER, 1983]) permettent de réduire les coûts. La mobilité intersectorielle et la pluriactivité invalident la relation théorique qui relie le volume de l'offre au niveau des prix. Les compensations entre activités étendent les possibilités d'ajustement et autorisent des procédures de compensation, similaires aux stratégies de « preneurs de prix » sur

³ Le concept de « marmite » est utilisé dans la zone pour définir le ménage et l'unité de consommation.

les marchés contestables⁴. Par ailleurs, la progression du prix d'un produit n'entraîne pas nécessairement un accroissement de son offre mais au contraire, comme dans le secteur agricole, peut favoriser une diversification de l'unité. Notons aussi que la production à la demande, caractéristique du secteur informel, conduit à une fixation du prix *ex ante* et discontinue par rapport au marché pris dans son ensemble, alors que traditionnellement l'équilibre par le marché s'établit *a posteriori*.

L'ÉCHANGE INFORMEL COMME MODE PARTICULIER DE COORDINATION DES AGENTS

L'économie de marché suppose non seulement la capacité de régulation du marché pour l'équilibre général de l'offre et de la demande, mais aussi l'harmonisation des décisions économiques à partir de l'hypothèse de l'universalité du comportement de maximisation des producteurs et des consommateurs. Nous allons montrer à présent que les systèmes d'échanges informels peuvent se définir par opposition aux hypothèses de l'économie néo-classique du point de vue des logiques qui sous-tendent aussi bien l'organisation que la finalité de l'échange, et du point de vue de la propriété des moyens de production (tabl. I).

TABLEAU I
Quelques clés pour une comparaison des systèmes d'échange

Système d'échange	Informel	Néo-classique
Règles d'organisation	Organisation par la confiance dans le cadre de relations non anonymes	Organisation par la concurrence dans le cadre de relations anonymes ou contractualisées
Finalité de l'échange	Sociale et ou économique	Logique univoque de profit
Propriété des moyens de production	Capital souvent peu important voire inexistant et pouvant relever d'une appropriation « circulaire »	Appropriation personnalisée des moyens de production

⁴ La théorie des marchés contestables tente de renouveler le concept de concurrence « parfaite ». Elle élargit les stratégies de concurrence à un contexte intersectoriel où la concurrence peut s'effectuer aussi par le jeu des entrées et des sorties et où les entreprises peuvent s'appuyer sur des avantages relatifs dans un secteur pour mener une politique commerciale offensive dans un autre secteur. Cette situation, qui repose sur une liberté générale des échanges, doit permettre à terme un ajustement des prix entre les secteurs qui conduit à un optimum général.

Une organisation qui repose sur la confiance

Les relations personnalisées qui relèvent de rapports familiaux ou claniques recourent la notion de logique informelle (DE MIRAS, 1990) qui peut se définir comme un principe d'organisation des échanges en plus grande symbiose avec les usages, le droit coutumier et les obligations familiales et sociales... Si toute procédure de coordination et de décision hors marché relève d'une organisation au sens des « institutionnalistes » (MENARD, 1989), les règles traditionnelles, magiques, tribales, corporatistes, etc., sont des institutions de la même façon que les principes de l'éthique et de la morale (ROBINSON, 1985). De même que THEVENOT (1989) évoque la confiance, la solidarité et la loyauté comme notions qui peuvent être à la base d'un équilibre général des échanges, l'économie des conventions fait intervenir d'autres concepts telles l'autorité, l'assurance et la hiérarchie, qui renvoient à d'autres conceptions du lien social, c'est-à-dire d'autres conventions que la convention marchande.

Il ressort des rapports personnalisés qui caractérisent les échanges informels que la confiance mutuelle est souvent à la base de la relation dans l'échange informel alors qu'elle doit être institutionnalisée sur les marchés de grande taille (théorie des contrats). Outre la réduction des coûts de transaction que nous avons évoquée, la confiance est donc au cœur du processus de coordination et de régulation des échanges informels. On rejoint la définition des transactions informelles qui permet d'expliquer les comportements lorsque le modèle de concurrence par les prix est difficile à mettre en œuvre. Ainsi, pour CHARREAUX (1990) :

« Les transactions informelles reposent sur la confiance qui joue le rôle de la loi pour garantir le fonctionnement des réseaux dans lesquels s'organisent les transactions informelles. »

Dans le cas de l'analyse des relations au sein de la bureaucratie publique, l'auteur montre que la confiance et la culture d'entreprise résultent d'un calcul économique des individus. Ainsi, il propose deux définitions économiques du concept de confiance : soit elle est une conjecture quant au respect des engagements du créancier et elle est alors inversement proportionnelle au montant de la transaction ; soit elle est un actif qui joue le même rôle que les droits de propriété sur les marchés privés pour garantir les transactions (CHARREAUX, 1990). Comme l'extension de la concurrence va à l'encontre de l'accumulation de la confiance (plus il y a de concurrence, moins il y a de relations de confiance), il s'agit bien là d'une forme alternative de régulation qui est par ailleurs une stratégie classique de lutte contre l'incertitude. L'ensemble des liens de confiance définit un

réseau. Des barrières sociales, religieuses ou ethniques conduisent à la formation de groupes homogènes au sein desquels le coût en investissement de confiance est moins élevé. Ainsi, le « système d'échange informel » peut être rapproché du concept de réseau marchand qui se compose d'un chef de réseau, de commerçants itinérants et de logeurs (AMSELLE, 1977). Toutefois, la confiance qui est soit contractualisée, soit le résultat d'un calcul économique dans les systèmes de relation anonyme, a pour contrepartie le contrôle du groupe dès lors qu'il s'agit de rapports socialisés non anonymes.

Le commerce d'engins de pêche dans le Delta central du Niger témoigne d'une telle organisation, qui repose sur un réseau de relations de confiance et de parenté. Ainsi, on trouve au cœur du système les grossistes importateurs d'engins de pêche, concentrés à Mopti. Bien que qualifiés de grossistes pour leur fonction d'importation, ils effectuent une part importante de leur vente directement avec les pêcheurs⁵. On observe plusieurs types de relations d'échange. Les liens grossistes-pêcheurs font intervenir un acteur particulier : le *diatigui*. Celui-ci est, au titre de logeur, un acteur traditionnel du commerce de longue distance en Afrique sahélienne. Historiquement, les liens *diatigui*-pêcheurs dans le Delta étaient familiaux ou intra-ethniques. Ils se caractérisent par leur fonction d'accueil et d'intermédiaires. Lorsqu'il y a préfinancement de l'activité par le commerçant, ils se portent caution. Toutefois, il ne s'agit que d'une caution morale car ils ne se substituent pas aux pêcheurs en cas de défaut de paiement. Leur intervention dans la transaction relève donc bien de la nécessité d'établir les relations sur la base d'une règle de confiance, et de leur connaissance du milieu des pêcheurs. De même, les relations grossistes-détaillants sont personnalisées et organisées autour d'une communauté ethnique. On retrouve en effet la même structure ethnique pour les grossistes importateurs et pour les détaillants sur les marchés, qui laisse augurer que l'appartenance ethnique est un critère de base de ces relations. Les trois quarts des grossistes-importateurs ont aussi des commissionnaires qui sont souvent situés hors de la zone du Delta, voire, pour certains, à l'étranger (principalement Burkina Faso et Guinée). Ces commissionnaires, qui peuvent avoir un volume d'activité important (jusqu'à 20 millions de francs CFA), sont, pour la plupart, des membres de la famille des grossistes et ils ont une totale liberté sur le stock qui leur est confié à un prix avantageux. Les détaillants sont le plus souvent itinérants sur des zones délimitées ; ils fréquentent hebdomadairement trois marchés en moyenne, en fonction des distances et des jours de foire. Les

⁵ Cette absence de spécialisation des intermédiaires paraît être une des caractéristiques des réseaux de distribution au sein du secteur informel (LAMICQ, 1991).

relations entre ces détaillants et les pêcheurs reposent aussi sur la connaissance et la confiance, mais on ne retrouve plus de lien ethnique aussi étroit ; tandis que les pêcheurs sont *Bozo* ou *Somono*, les commerçants sont principalement *Marka*, l'ethnie commerçante par excellence dans la zone. En effet, tandis que l'activité de pêche est majoritairement héréditaire (95 %), le choix du commerce d'engins de pêche succède, voire s'effectue conjointement pour 47 % des commerçants, à un commerce d'une autre nature. Dans tous les cas cependant, il y a une relation de confiance assortie d'un lien financier puisque la quasi-totalité de ces transactions repose sur des crédits-fournisseurs à chaque niveau.

La prépondérance des logiques sociales

Dans les systèmes d'échange informel, la rationalité des acteurs conduit à une régulation distincte des marchés de concurrence. Ainsi, la participation au marché peut relever de nombreuses autres motivations que la seule recherche du profit ; alors que BARRERE (1989) évoque le concept « de plaisir du marché », pour CORDONNIER (1986) il est le lieu où les femmes, qui ont quitté le lignage au moment de leur mariage, peuvent obtenir des nouvelles de leur famille, et il devient alors un outil de stabilisation des liens entre communautés. Par les possibilités d'autonomie financière qu'il offre, il peut au contraire être un moyen d'émancipation pour les femmes et pour les cadets. Enfin, du fait de l'atomisation des marchés, il est souvent le seul moyen d'accès à l'information. En étudiant l'évolution économique de la fonction commerciale, COUTY (1978) témoigne d'une fonction de l'échange comme mécanisme d'adaptation au sous-emploi, qui lui confère alors un rôle de redistribution de revenu.

Le marché informel n'a pas forcément d'implantation physique ni de finalité commerciale. Il peut être contenu dans les relations sociales entre individus et être, au titre de phénomène d'échange compensatoire, une forme de pérennisation des structures sociales. La généralisation des relations d'achat et de vente, d'octroi de prêts ou de dons entre l'ensemble des individus n'a pas besoin d'être démontrée. Nous en prendrons comme seule illustration l'histoire du mandat⁶ relatée par SEMBENE (1966), qui ne paraît rocambolesque qu'au seul *homo oeconomicus* occidental.

⁶ Où l'on voit comment, dès la nouvelle de la réception d'un mandat, les obligations sociales, dettes et contraintes conjoncturelles conduisent le héros à détourner progressivement la somme attendue de sa destination initiale, et ce, avant même d'être entré en sa possession !

Le concept d'appropriation « circulaire »

Notons enfin que l'économie de marché dans le sens néo-classique suppose la propriété privée des moyens de production ; or, les échanges informels s'inscrivent souvent au sein de lignages où le capital initial est prêté par un parent ou allié et/ou peut ressortir à de multiples formes d'associations. La question de l'accès aux moyens initiaux ne relève pas du concept néo-classique d'appropriation ; il est fréquent que les aînés confient un petit capital à l'un de leurs cadets pour permettre son autonomie, en même temps qu'un apprentissage, ou pour diversifier les activités au sein de la famille. Du fait des transferts importants de dons et de contre-dons, on peut parler d'appropriation « circulaire » au sens où, par exemple, un capital commercial issu d'un don familial ne sera pas forcément restitué au créancier d'origine mais transmis à un autre individu, soit pour asseoir des liens existants, soit pour élargir le réseau de relations. Ainsi, le prêt monétaire peut avoir une obligation sociale pour contrepartie, comme celle du droit absolu du débiteur à prélever quelques poissons et à percevoir des cadeaux. On rejoint ici LELART (1989) qui montre un même schéma circulaire pour l'épargne, qui doit alors être considérée dans l'espace plutôt que dans le temps.

Pour conclure, notons que l'on rejoint les théories du marché interne qui veulent que la coordination s'effectue par des règles et par des conventions. Les mécanismes particuliers d'allocation et de coordination que nous venons de tenter de décrire témoignent d'une « socialisation » des transactions informelles qui renforce nos hypothèses de départ quant à l'existence d'une régulation différente du mécanisme d'équilibre par les prix. On illustre ainsi la logique de don au sein d'un réseau de réciprocité évoquée par FRYDMAN (1992) en contre-exemple à l'universalité de la logique marchande. Une telle conception introduit des normes sociales qui font référence au concept d'équité ou de coopération (DEFALVARD, 1991). Alors que l'économie de marché renforce l'autonomie de l'individu, ce changement d'approche induit un changement d'échelle ; on passe d'une agrégation de logiques individuelles à un fait social général qui relève de rapports plus englobants (FRYDMAN, 1992) et dont l'étude requiert alors une approche de type systémique et, de fait, pluridisciplinaire.

BIBLIOGRAPHIE

- AGIER (M.), 1983. — *Commerce et sociabilité : les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé*, Paris, Orstom, coll. Mémoires Orstom, n° 99, 317 p.
- AMSELLE (J.-L.), 1977. — *Les négociants de la savane : Histoire et organisation sociale des Kooroko du Mali*, Paris, Anthropos.
- BARRERE (A.), 1989. — *L'odeur de l'Afrique et l'odeur de l'argent*, comm. sémin. Association européenne des économistes agricoles, Montpellier 29 mai-2 juin 1989, Institut agronomique méditerranéen (IAM), 49 p.
- CHARMES (J.), 1990. — *Le développement du secteur informel : entre le laisser faire et la promotion dans la formalisation, quelle voie pour les politiques publiques et les agences d'aide ?*, comm. sémin. OCDE, Comité d'aide au développement, Paris 13-14 déc. 1990, 11 p.
- CHARREAUX (G.), 1990. — La théorie des transactions informelles, *Économie et sociétés, sér. sciences de gestion*, n° 15 : 137-161.
- COQUERY-VIDROVITCH (C.) et NEDELEC (S.) [éd.], 1991. — *Tiers Mondes : L'informel en question*, Paris, L'Harmattan, 283 p.
- CORDONNIER (R.), 1986. — Les commerçantes ouest-africaines entre marchés formels et informels, *Cahiers sociologie économique et culturelle*, 5 : 115-136.
- COUTY (Ph.), 1978. — Évolution économique et fonction commerciale, *Cah. Orstom, Sér. Sci. Hum.*, XV (3) : 281-304.
- DE MIRAS (Cl.), 1990. — État de l'informel, informel et État, *Tiers Monde*, 122 : 377-391.
- DEFALVARD (H.), 1991. — Marché et convention monétaire chez Aristote, *Économie et Sociétés*, n° 14 : 161-179.
- FRYDMAN (R.), 1992. — Ambiguïté ou ambivalence de la notion de marché, *Cahiers d'Économie Politique*, n° 20-21 : 213-229.
- GALLISSOT (R.), 1991. — « Société formelle ou organique et société informelle » in COQUERY-VIDROVITCH et NEDELEC (éd., 1991) : 21-30.
- GAY (F., éd.), 1992. — L'Économie de marché et le tiers monde, *Publication de l'université de Rouen*, n° 188, Paris, Puf.
- GERMIDIS (D.), KESSLER (D.) et MEGHIR (R.), 1991. — Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel, Paris, OCDE., 278 p.
- KASSIBO (B.), 1990. — « Les pirogues du Delta central : aspect économique et social » in KAWADA (éd., 1990) : 63-110.
- KAWADA (J., éd.), 1990. — *Boucle du Niger*, approches multidisciplinaires, Institut de recherches sur les langues et cultures d'Asie et d'Afrique, Tokyo, University of foreign studies, vol II.
- LAE (R.), à paraître. — *Modification des apports en eau dans le Delta central du Niger. Impact sur les captures des changements hydrologiques. Contribution à l'ouvrage de synthèse du programme de recherche halieutique dans le Delta central du Niger*, Paris, Orstom, 22 p.

- LAMICQ (H.), 1991. — « Distribution commerciale et marché de l'emploi : à la recherche du méconnu dans les villes moyennes au Brésil et en Inde », in COQUERY-VIDROVITCH et NEDELEC (éd., 1991) : 155-169.
- LELART (M.), 1989. — Les circuits parallèles de financement : état de la question, comm. journées scientifiques du réseau UREF, Casablanca 16-17 février 1989, 17 p.
- LIGERS (Z.), 1969. — *Les Sorko, maîtres du Niger : Étude ethnographique*, Paris, Librairie des cinq continents, 250 p.
- MENARD (Cl.), 1989. — Les organisations en économie de marché, *Revue d'économie politique*, 99 (6) : 771-796.
- NICOLAS (J.), 1991. — « L'informel dans la société française d'ancien régime » in COQUERY-VIDROVITCH et NEDELEC (éd., 1991) : 71-78.
- PENOUIL (M.) et LACHAUD (J.-P.) [éd.], 1985. — *Le développement spontané, les activités informelles en Afrique*, Paris, Éditions Pédone.
- PENOUIL (M.), 1985. — « Le développement spontané : réflexions sur le processus de transition » in PENOUIL et LACHAUD (éd., 1985) : 1-35.
- REY (H.), 1992. — « Les unités informelles sont-elles une réponse au déséquilibre ? » in GAY (éd., 1992) : 141-148.
- ROBINSON (J.), 1985. — *Contributions à l'économie contemporaine*, Paris, Economica, 283 p.
- SEMBENE (O.), 1966. — *Le Mandat*, Paris, Présence Africaine, 190 p.
- THEVENOT (L.), 1989. — Équilibre et rationalité dans un univers complexe, *Revue Économique*, 40 (2) : 147-197.

