



GENÈSES

Sciences sociales et histoire

*revue trimestrielle
publiée avec le concours du CNL et du CNRS*

ÉDITIONS BELIN

Viviana Zelizer, « l'argent social »

Entretien avec Florence Weber

pp. 126-137

En novembre 2005, le séminaire « Familles, patrimoines, migrations » a invité Viviana Zelizer sur le site Jourdan de l'École normale supérieure (Paris), à l'occasion de la parution en français de son livre, *La signification sociale de l'argent* (2005 a), pour une conférence discutée par André Orléan. Ce séminaire, organisé par Luc Arrondel, Jérôme Bourdieu, Agnès Gramain, Cyril Grange et moi-même, réunit des économistes, des historiens, des sociologues et des anthropologues. Le campus Jourdan, où sont regroupés plusieurs structures de recherche en économie et en sociologie ainsi que le département de sciences sociales de l'ENS et l'association de préfiguration de l'école d'économie de Paris, est devenu depuis quelques années un haut lieu de la discussion entre économistes, sociologues, anthropologues et historiens. Le département de sciences sociales de l'ENS avait déjà accueilli V. Zelizer en 2002, pour une journée « Économie et sciences sociales » (Bessière et Gojard 2004) organisée par Jérôme Gautié et moi-même. C'est la conférence de 2005 qui est reprise ici sous la forme d'un entretien. La proximité entre les analyses conduites par V. Zelizer sur les transactions monétaires – aussi éloignées des théories des mondes hostiles que des positions réduction-

nistes de tous bords – et l'ethnographie économique que je tente de mettre en œuvre depuis vingt ans sur les frontières entre l'économie domestique et l'économie de marché explique le dialogue enthousiaste que nous poursuivons depuis lors, en particulier sur l'économie de la prise en charge des personnes dépendantes, que désigne le terme le *care* dans le monde anglo-saxon (Zelizer 2005 b; Weber, Gojard et Gramain 2003).

F. W.

Florence WEBER. – Pouvez-vous d'abord remettre en contexte la rédaction et la réception de *La signification sociale de l'argent*, publié en 1994? Qu'attendez-vous de sa traduction française? Je vous demanderai ensuite de revenir sur les questions que pose ce livre et, peut-être, de les reformuler dans le contexte intellectuel de 2006, plus de dix ans après sa première publication.

Viviana ZELIZER. – Lors de sa publication, mon livre fut accueilli favorablement dans le monde anglophone, en tant qu'analyse culturelle des processus économiques. Mais il ne fut certainement pas à l'origine d'un renouveau en matière d'analyse monétaire. Il n'a pas non plus suscité beaucoup de curiosité en dehors du monde anglophone. Aussi ai-je été

enchantée quand Jérôme Bourdieu et Johan Heilbron ont proposé de le faire traduire en français. Comme les controverses entre les économistes et les sociologues français sont bien plus variées et développées que celles qui opposent leurs homologues américains, j'étais déjà convaincue que mon travail sur l'argent aurait de plus grandes chances d'ouvrir un dialogue fructueux de ce côté-ci de l'Atlantique.

Commençons par remettre le livre en contexte. Quand j'ai commencé à travailler à *The Social Meaning of Money*, qui connaît aujourd'hui une seconde naissance sous le titre de *La signification sociale de l'argent*, je prenais part à une controverse qui avait cours à cette époque dans le monde anglophone sur le thème de la dimension sociale des processus économiques. Je savais peu de choses alors des développements parallèles qui avaient lieu en France dans les débats à propos de l'économie. Mes deux livres précédents portaient sur les évolutions respectives de l'assurance-vie et de la valeur accordée aux enfants dans les États-Unis du XIX^e et du début du XX^e siècle. Je m'étais d'abord intéressée à ces sujets parce qu'ils permettaient de penser la façon dont les Américains ont réagi aux mutations économiques, décrites par d'autres chercheurs comme un processus de rationalisation inéluctable. Pendant ce temps, des chercheurs américains s'engageaient vers une nouvelle sociologie économique. Dans les années 1980, la recherche aux États-Unis suivait deux grandes pistes. La première était celle de l'*extension*: il s'agissait d'étendre les modèles économiques standards à des processus en apparence non économiques, comme les congrégations religieuses, les comportements dans le ménage, ou les équipes de sport professionnelles. La seconde était la *mise en contexte*: en étudiant des phénomènes économiques standards, comme les marchés du travail, les marchés des biens ou les entreprises, il s'agissait de montrer comment l'organisation

sociale déterminait les choix des agents économiques. Les partisans de l'approche contextuelle parlaient d'« encastrément » (*embeddedness*) des phénomènes économiques dans des processus sociaux, et évoquaient alors souvent les réseaux interpersonnels. Implicitement, l'approche contextuelle reconnaissait le bon droit des économistes à parler de phénomènes comme la négociation et la fixation des prix. Qu'est-ce qui leur manquait? Selon les théoriciens de l'approche contextuelle, ils négligeaient les éléments importants du contexte social et culturel, comme l'existence de relations préalables entre partenaires économiques potentiels. De plus en plus, cependant, quelques sociologues un peu têtus ont commencé à s'opposer à cette approche contextuelle en soutenant des alternatives plus radicales. Cette analyse alternative se proposait de mettre au jour des processus et des rapports sociaux au cœur même de l'activité économique, y compris sur le territoire traditionnellement sacré et jusque-là inexploré des marchés. Un grand nombre de ces chercheurs souscrivaient au propos de Harrison White, selon qui les marchés sont d'authentiques créations sociales, plutôt que des espaces autonomes sur lesquels des processus sociaux viennent seulement se greffer.

De façon générale, les sociologues en quête d'une sociologie économique alternative critiquaient l'idée d'encastrément, qui sous-entend que des processus sociaux fournissent les cadres de l'économie, mais que le contenu de ces cadres est constitué par les systèmes d'échange rationnels de la science économique. Alors que les économistes institutionnalistes, frappés par l'incapacité des marchés à transformer à eux seuls les économies des anciens pays communistes, commençaient à décrire les activités économiques comme des processus sociaux, les sociologues de l'économie s'aventuraient au cœur des entreprises, des marchés, des organisations et des institutions financières.

Finalement, je me suis rendu compte que ces sociologues alternatifs de l'économie avançaient dans la même direction que moi. Au moment où je mettais la dernière main à *La signification sociale de l'argent*, j'étais engagée dans un dialogue soutenu avec les trois courants de la sociologie économique, et en particulier avec celui qui cherchait des approches alternatives. Mais, comme J. Bourdieu et J. Heilbron le notent judicieusement dans leur introduction à la traduction française de l'ouvrage, je le faisais d'une manière différente, si bien que, jusqu'à peu, mon travail était resté en marge de la sociologie économique dominante aux États-Unis. Dans cette discipline très masculine, les femmes comme moi ne pesaient pas lourd.

F. W. – Suiviez-vous les travaux menés en France, où nous ne connaissions pas encore les développements de la nouvelle sociologie économique américaine ?

V. Z. – J'ai découvert plus tard, vers 2001, que des sociologues, anthropologues et économistes français, moins obnubilés et intimidés par l'économie néoclassique, suivaient la même voie que moi. Ils ont non seulement réalisé de brillantes ethnographies sur des phénomènes passionnants comme la création de systèmes monétaires locaux, et sur différents types de marchés des biens, mais aussi sur les relations d'entraide personnelles. Sur la question de l'argent, ces développements théoriques présentaient beaucoup d'intérêt. Bien entendu, Marx, Weber, Simmel, Simiand et Mauss ont tous formulé des thèses importantes sur l'argent. Mais pendant la majeure partie du XX^e siècle, le monopole de l'étude de la monnaie est revenu aux économistes, alors que les autres spécialistes des sciences sociales considéraient l'argent comme une sorte d'intrusion, souvent néfaste, de l'économie dans la vie sociale. Depuis les années 1980, dans le sillage de *La violence de l'argent*, l'étude pionnière de

Michel Aglietta et André Orléan, des chercheurs ont à nouveau travaillé à une étude sociologique de la monnaie. Jérôme Blanc (2000), Maurice Bloch (1994), Bruce G. Carruthers (1998, 2005) Wendy Espeland (1998), Nigel Dodd (1994), Jane Guyer (1995, 2004), Geoffrey Ingham (2001), Eric Helleiner (2003), Laurence Raineau (2004), et Jean-Michel Servet (1999) y ont tous contribué. De façon significative, alors que la première édition du *Handbook of Economic Sociology* de Neil Smelser et Richard Swedberg ne contenait qu'une seule contribution sur la monnaie, le système bancaire et les marchés financiers, la réédition récente de 2005 a divisé le sujet en deux chapitres : l'un sur le système bancaire et les marchés financiers, l'autre sur la monnaie et le crédit.

F. W. – Pouvez-vous nous rappeler les thèses principales de votre livre ?

V. Z. – *La signification sociale de l'argent* s'oppose aux théories classiques qui réduisent l'argent à un médium neutre et impersonnel de l'échange économique, adapté à la rationalité du monde marchand contemporain. Il met aussi en question les prédictions plus pessimistes selon lesquelles l'argent doit inévitablement finir par dégrader la richesse des rapports sociaux en soumettant les relations interpersonnelles au calcul intéressé. C'est dans ce but que *La signification sociale de l'argent* retrace l'évolution des pratiques sociales qui accompagnèrent la généralisation des transactions monétaires aux États-Unis. Au XIX^e siècle, le gouvernement fédéral s'était efforcé de substituer une devise unique aux multiples monnaies en circulation. Pour ce faire, il taxa jusqu'à les faire disparaître des milliers de devises émises par les États, interdit les devises étrangères, supprima l'émission de bons par des particuliers, de billets ou de pièces par les magasins, les entreprises, les églises, et autres organisations, et réprima la personnalisation de l'argent par les particu-

liers. Cependant l'unification monétaire fut loin de se dérouler sans accrocs ou sans oppositions. La définition de la devise américaine fut l'un des problèmes politiques et sociaux les plus houleux de la fin du XIX^e siècle. Malgré l'usage fortement croissant depuis la guerre de Sécession des dépôts bancaires aux dépens de l'argent liquide, les débats se concentraient sur la question des espèces. Le billet vert était-il du « vrai » argent, ou la monnaie métallique « dure » (*hard money*) était-elle la seule monnaie véritable ? Fallait-il se ranger à l'avis des partisans du monométallisme, et reconnaître l'or comme seul « vrai » étalon ? Ou pouvait-on, en suivant les arguments des avocats du « cours libre de l'argent » (*free silver proponents*), faire de ce métal une monnaie aussi sûre que l'or ? Les billets émis par les grandes banques nationales étaient-ils valables ? Ou les partisans du billet vert avaient-ils raison de soutenir que seule la monnaie émise par l'État fédéral était recevable ? Ce n'était pas que jeux de mots et distinctions savantes : la question monétaire (*the money question*) était féroce ment débattue ; elle polarisa l'opinion publique et pesa lourd sur la politique américaine de la fin du XIX^e siècle.

Au tournant du siècle, la controverse commença à perdre de son intensité. Les partisans du « cours libre de l'argent » perdirent les élections de 1896, et le *Gold Standard Act* de 1900 fit du dollar-or l'étalon monétaire national. En l'espace d'une quarantaine d'années, l'État américain était parvenu à un degré élevé d'uniformité monétaire. Ce n'est toutefois qu'en 1933 que le Congrès reconnut officiellement l'égale valeur de toutes les pièces et devises fédérales. L'État s'en prit aussi à ceux qui personnalisait leur argent. Il élargit les définitions de la contrefaçon et de la dégradation, en poursuivant par exemple ceux qui se livraient à la tradition, populaire à la fin du XIX^e siècle, des représentations en trompe-l'œil du billet vert. Le

gouvernement alla même jusqu'à interdire l'usage répandu de graver des messages à valeur sentimentale sur les pièces de monnaie, qualifiant cette pratique de dégradation. Une loi de 1909 contre la dégradation des pièces rendit illégal l'usage à des fins de transaction de ces pièces gravées, connues sous le nom de *love token*. Comme le précisa la Cour suprême de l'Indiana en novembre 1889, « le gouvernement est autorisé à fournir une devise à l'ensemble de la nation, et à éliminer de la circulation tout autre moyen de paiement, par la taxation ou par quelque autre moyen ».

La bataille était perdue d'avance. Non sans ironie, malgré les longs efforts de l'État américain et de la loi en vue d'obtenir une unique monnaie nationale, les gens n'eurent de cesse de subvertir cette unité en recréant activement toute une série de distinctions monétaires. Le livre montrait de cette façon que la monétarisation a en effet placé les Américains devant de nouveaux défis. Mais il prouvait aussi qu'au lieu de se détourner de l'argent ou de laisser leurs relations sociales se détériorer en se lançant tête baissée dans la poursuite de la fortune, les Américains ont plutôt intégré l'argent dans la construction de nouveaux liens sociaux, et en ont ainsi transformé la signification.

F. W. – Quelles situations avez-vous choisies pour étudier ces processus ?

V. Z. – Portant sur la période qui s'étend en gros des années 1870 aux années 1930, le livre explore ces processus dans plusieurs situations : les ménages, l'économie du don, et les prestations d'aide sociale.

Un chapitre consacré à la production domestique des monnaies s'interroge sur le type d'argent qui circule au sein du ménage : comment est-il réparti et utilisé ? Quel est l'impact de l'évolution des relations entre mari et femme, et entre parents et enfants, sur la signification attribuée aux monnaies

domestiques? Comment, par exemple, les familles décidaient-elles de l'usage de leurs revenus réguliers ou de leurs rentrées supplémentaires? Combien serait réservé à l'épargne? Combien à la charité? Combien aux loisirs? Pourquoi l'argent d'une femme et les revenus de son mari étaient-ils utilisés différemment au sein du ménage? Et pourquoi les femmes dissimulaient-elles si souvent de l'argent à leur mari?

Un chapitre sur « l'argent donné » suit la transformation de l'argent en cadeau de mariage, d'anniversaire, ou à l'occasion d'autres célébrations. Au moment où, pendant le XX^e siècle, l'économie du don prenait une importance croissante aux États-Unis, comment les Américains ont-ils inventé cette monnaie de sentiment? Comment le moyen qui servait à payer les salaires et à corrompre des hommes d'État pouvait-il aussi servir à exprimer l'attention pour autrui, l'affection ou la joie? Et le pourboire des domestiques ou les primes de Noël versées aux travailleurs étaient-ils des cadeaux ou des paiements?

Les trois chapitres suivants explorent alors la création officielle de monnaies de charité. Que se passe-t-il lorsque l'État entreprend délibérément de compromettre l'homogénéité monétaire en créant des distinctions manifestes entre plusieurs sortes d'argent? Les chapitres en question s'intéressent à la tension permanente entre aides en liquide et aides en nature dans la politique américaine d'aide sociale. De quel type d'argent relevaient les aides en liquide? Et comment était-il réapproprié et utilisé par les bénéficiaires défavorisés?

Ainsi, en examinant de près les transactions domestiques, la distribution de dons et l'économie de l'aide sociale, le livre montre comment, à mesure que progressait la monétarisation, les individus ont remodelé leurs transactions commerciales, introduit de nouvelles distinctions, inventé leurs propres formes de monnaie, marqué l'argent d'une

façon qui est déconcertante pour les théoriciens du marché en l'intégrant dans leurs réseaux d'amis, leur relations familiales, leurs interactions avec les autorités et leurs incursions dans le monde des commerces et des entreprises. Plus précisément, à mesure que l'argent s'immisçait dans les ménages, dans les échanges de cadeaux, dans les prestations de l'aide sociale, les individus inventaient une gamme étendue de devises, qui allait de pécules ménagers, d'argent de poche, à des donations en espèces, des bons d'achat, des transferts de fonds, des pourboires, des allocations parentales et des coupons alimentaires.

F. W. – Vous aviez donc permis de dépasser la confusion, fréquente chez les sociologues mais aussi chez les historiens, entre le processus de monétarisation des économies et celui de leur marchandisation. Dans les trois situations que vous avez étudiées, l'économie domestique, les dons d'argent et l'aide sociale, vous suivez le fil directeur des techniques de « marquage ». Pouvez-vous revenir sur ces techniques indigènes?

V. Z. – En effet, un motif récurrent émerge de l'ensemble des faits étudiés. Concrètement, comment les individus mettent-ils en place les multiples distinctions que le livre décrit? Dans chacun des cas, ils recourent à un ensemble de pratiques auxquelles on peut donner le nom de « marquage » (*earmarking*): ce sont des usages particuliers de l'argent ayant pour fonction de signaler la nature de la relation entre les parties engagées dans une transaction particulière.

Parmi les techniques de marquage, on peut distinguer trois grands types:

– L'institution de pratiques sociales qui rangent dans des catégories différentes des mêmes instruments de paiement. Selon l'usage, le moment, et principalement la nature du rapport social, le même medium, identique sous le rapport de ses propriétés

physiques (comme un euro ou un dollar) peut servir de salaire, de prime, de pourboire, de don, d'allocation, d'aumône, ou de transfert de fonds. Chacun d'entre eux exige un ensemble spécifique de routines manifestant son caractère propre.

- La création, comme avec les monnaies locales, d'instruments de paiement segmentés sous la forme de bons, de coupons de réduction, de titres, de notes, de bons alimentaires, de cartes de crédit délivrées par certains magasins, de mandats, de tickets ou de certificats de don qui ne sont utilisables que dans certains contextes et pour certaines transactions seulement, et n'ont souvent pas cours dans l'économie à plus grande échelle.

- La transformation d'objets déterminés en instruments de paiement: cigarettes, timbres poste, tickets de métro, jetons de poker ou cartes de base-ball.

Ce processus de marquage de l'argent n'est pas seulement complexe et récurrent; il est aussi souvent l'objet de conflits, lorsque les partenaires engagés dans la transaction n'ont pas la même perception de leur relation, lorsqu'ils ne partagent pas les mêmes valeurs, ou encore, lorsque leurs intérêts sont opposés.

F. W. – Il me semble que vous avez découvert des pratiques jusqu'alors inexplorées, qui débouchent sur plusieurs questions de recherche distinctes. D'un côté, vous étudiez des phénomènes liés spécifiquement à l'instauration d'une monnaie officielle, c'est-à-dire au monopole étatique de l'émission monétaire, qui peut être concurrencé par des entreprises, des gouvernements locaux ou des associations, voire par des particuliers en situation de pénurie monétaire (payer en cigarettes). De l'autre, vous étudiez la signification des transferts monétaires, liée à la relation entre les partenaires d'un transfert. Enfin, vous mettez en évidence la grande diversité des usages de l'argent: formes de

comptabilité domestique, techniques de théaurisation liées à la matérialité de la monnaie, apparition d'une ligne budgétaire consacrée aux dons... En dissociant la monnaie du marché, vous ouvrez un immense domaine de recherches. Pour ma part, et même si j'ai utilisé vos travaux pour effectuer, avec un historien et une économiste, une analyse du rôle de la monnaie, comme moyen de paiement et comme unité de compte, dans des transactions foncières au Moyen Âge (Feller, Gramain et Weber 2005), j'ai l'impression aujourd'hui qu'il reste à faire un énorme travail, à la fois empirique et théorique, sur la socialisation économique: comment les particuliers apprennent-ils à consommer, à épargner, à emprunter, à investir, selon leur position sociale et selon les injonctions morales des différentes institutions qui les encadrent, au premier rang desquelles non seulement les banques et les entreprises, mais la famille et l'école? Et comment a-t-on pu oublier que ces comportements économiques n'ont rien de naturel, mais qu'ils sont le produit d'un intense travail de socialisation, en l'absence duquel les politiques économiques seraient bâties sur du sable? Il me semble que votre livre n'a pas été utilisé dans cette direction, mais qu'il a rencontré plus d'écho du côté des analyses classiques de la monnaie. Pouvez-vous revenir sur sa réception dans le monde anglo-saxon?

V. Z. – Aux États-Unis, *La signification sociale de l'argent* avait attiré l'attention, entre autres de John Kenneth Galbraith, dont la recension dans le *New York Times* (1994) était à la fois favorable et susceptible de toucher un large public. En 1994, j'ai exposé mes résultats sur l'économie domestique à la conférence annuelle de l'Association américaine d'économie (American Economic Association), avec Gary Becker et Amartya Sen comme discutants, et dans la principale revue d'économie du pays, l'*American Econo-*

mic Review (1994). Avant la traduction française, il y eut des traductions en russe et en chinois. Néanmoins, le livre a peu influencé les économistes américains; ils sont restés prisonniers de leur approche rationaliste et impersonnelle des phénomènes monétaires. Il y a seulement très peu de temps que des chercheurs novateurs en économie comportementale, institutionnelle et organisationnelle ont commencé à attirer l'attention sur les points communs qu'il pouvait y avoir entre mes thèses et leurs propres travaux. Cela dit, si les économistes ont négligé mon livre dans un premier temps, c'est sans aucun doute parce que je l'avais écrit plutôt à l'attention des sociologues et des historiens que des économistes. Mais il y a une raison plus profonde qui explique que mon livre ait eu besoin de tant de temps pour être reconnu. J. Bourdieu et J. Heilbron notent judicieusement dans la préface de *La signification sociale de l'argent* que «le risque que présente la lecture du livre de Viviana Zelizer est de renforcer la propension à considérer que la conception sociologique, surtout lorsqu'elle adopte un point de vue culturaliste, renvoie à une dimension secondaire des phénomènes économiques, liés à des phénomènes marginaux, et exprime un supplément d'âme un peu exotique qui ne toucherait pas aux vraies choses de la vraie économie» (Bourdieu et Heilbron 2005 : 14). Tous deux ont raison. Plus que je ne l'avais compris quand je rédigeais le livre, des lecteurs inattentifs ou malintentionnés peuvent aisément considérer que l'ouvrage n'a aucun intérêt pour eux, et ce pour deux raisons : parce qu'il se concentrerait sur des phénomènes monétaires marginaux et pas sur la «vraie» monnaie (*real money*); et parce qu'il fournirait une explication culturaliste foisonnante de détails, mais sans substance véritable.

On peut comprendre ce qui donne cette impression : le livre se concentre sur des microprocessus plutôt que sur des transfor-

mations monétaires de grande échelle, il porte sur les économies de la famille, des cadeaux, de l'aide sociale, et il explore les significations attribuées à l'argent. Du fait de l'existence d'une longue tradition qui divise le monde entre, d'un côté, les «vrais» marchés, les marchés sérieux, ceux des entreprises et de la finance qui s'occupent du «vrai» argent et, de l'autre, ceux présumés triviaux, périphériques (les ménages, le microcrédit, les transferts d'argent des immigrés, le prêt sur gage ou les cadeaux avec leurs monnaies «imparfaites»), le livre ne donne pas l'impression de s'intéresser aux sphères économiques primordiales. Quand on considère que la vraie économie est exclusivement constituée de transactions assurées par les marchés et que les vraies questions d'argent ne se jouent que dans les entreprises ou dans le monde de la finance, il est plus facile de dénier tout intérêt aux données du livre.

Enfin, pour des raisons compréhensibles, le livre s'oppose aux théories classiques sur la marchandisation, celles qui font de l'argent une force rationalisatrice qui transforme les relations sociales partout où il passe. Bien décidée à montrer l'erreur de ces théories, je n'ai peut-être pas suffisamment souligné ce qui faisait l'originalité de l'alternative que je défendais. Ce qui a pu avoir pour conséquence de laisser croire à certains lecteurs que le message principal du livre était que l'argent est plus culturel que les penseurs traditionnels ne veulent bien le reconnaître.

Il y a pire cependant : certains critiques ont déploré que le livre ne rende pas bien compte de la vraie nature de l'argent. En particulier, ils estiment que le livre prend les formes matérielles de l'argent et les usages sociaux de ces formes matérielles pour l'essence de l'argent elle-même. Dans cette perspective, ma conception de l'argent ferait obstacle à une analyse sérieuse du rôle de l'État dans la création, la régulation et la certification de l'argent, de la substituabilité entre différentes

sortes d'argent, des liens entre l'argent et le crédit, des fluctuations de l'offre de monnaie, de l'argent comme processus général abstrait. En un mot, ces critiques soutiennent que *La signification sociale de l'argent* confond les usages culturels de l'argent avec l'argent lui-même (Fine et Costas Lapavistas 2000 ; Ingham 2001 ; Zelizer 2000 ; Dodd 2005). Toutefois, comme le soulignent J. Bourdieu et J. Heilbron, ces conclusions sont erronées, et ce pour plusieurs raisons.

D'abord, l'idée principale du livre n'est pas que l'argent est culturel. Sa contribution principale est de rattacher les pratiques monétaires à des relations sociales. C'est là quelque chose qui ne figure pas au cahier des charges de la plupart des recherches sociologiques sur l'argent. Deuxièmement, et plus spécifiquement, le livre soutient que les individus distinguent fréquemment les formes de transfert monétaire en fonction de la perception qu'ils ont du type de relation qui existe entre eux. Ils recourent à des symboles, des rituels, des pratiques, des systèmes de compte et des formes différenciables d'argent pour marquer des relations sociales distinctes. Troisièmement, les individus font beaucoup d'efforts pour maintenir de telles distinctions : ils mettent un soin particulier à différencier les monnaies parce que les systèmes de paiement sont un moyen puissant de circonscrire les différents liens sociaux. Chacun de ces liens possède une qualité différente, et chacun appelle donc des formes et des rites de paiement différents.

De fait, selon la vision que je défends, les relations ne sont pas les liens fins et sans épaisseur de l'analyse des réseaux (*network analysis*) mais les liens riches de l'ethnographie. L'ethnographie nous en apprend beaucoup sur la négociation du sens et la façon dont les significations culturelles sont produites. Cette dimension n'a rien d'accessoire en ce qui concerne l'argent. Comme l'affirment J. Bourdieu et J. Heilbron, c'est la manière même dont l'argent fonctionne.

Le travail relationnel et le marquage de l'argent sont des caractéristiques générales, primordiales, de l'argent. Dans cette perspective, la culture n'est pas une entité abstraite. Les individus créent de la culture relationnellement. Le marquage (*earmarking*) de l'argent soulève précisément ce fait : il s'agit d'une pratique relationnelle. Les individus ne font pas qu'adopter des catégories présentes dans la culture qui les entoure : ils négocient leur vie en société, et ils marquent les monnaies en fonction des différents types de relations.

F. W. – Comment formuleriez-vous aujourd'hui vos arguments pour être mieux entendue ?

V. Z. – Si c'était à refaire, je donnerais un tour plus polémique aux thèmes principaux du livre. Voici, par exemple, un point évident que je tenais pour acquis et que je n'ai pas suffisamment accentué : les phénomènes monétaires sont constitués par et dépendent des pratiques sociales. On ne peut pas réduire l'argent à un volume et un flux de transactions au sein de systèmes de compte, ni aux formes concrètes que prennent ces systèmes : billets, pièces et crédits. Considérer la consommation, la distribution et le transfert de capitaux comme des processus intermédiés par le marché comme le font certaines analyses aboutit à faire abstraction des relations sociales concrètes et des pratiques qui les forment et les orientent. Quelques analyses se sont récemment intéressées à ce premier point d'une manière quelque peu différente, et ont affirmé que l'argent dépend des systèmes de compte. Je suis d'accord, à condition de ne pas réduire ces systèmes à des mécanismes bancaires ou étatiques qui agissent de haut en bas. Les individus créent et négocient leurs propres systèmes de compte à une échelle inférieure. Ils incorporent et façonnent les pratiques sociales. Cela nous amène à deux thèses que le livre ne formule pas expli-

citement (ce que je devais regretter par la suite) mais qui sont en filigrane dans les arguments. D'abord, la thèse selon laquelle l'argent au sens rigoureux du terme est le produit de relations entre trois éléments distincts : (1) les systèmes de compte qui instituent la valeur et les équivalences ; (2) les instruments monétaires (*monetary media*) qui incarnent ces valeurs et ces équivalences ; (3) les transactions et les relations interpersonnelles dans lesquelles ces instruments sont utilisés, et qui de ce fait les transforment souvent. Ensuite, la thèse refusant l'idée que l'argent ne peut être qualifié de « vrai » argent que dans la mesure où il a l'apparence de devises officielles garanties par l'État. Au contraire l'argent est un phénomène bien plus général que ne l'imaginent ceux qui ont les yeux braqués sur la monnaie officielle. À chaque fois que les individus combinent des systèmes de compte, des instruments monétaires et des transactions interpersonnelles, ils créent de nouvelles formes de monnaie. Une telle conception permet d'analyser la monnaie sans se focaliser exclusivement sur les époques et les situations dans lesquelles les États ou les institutions internationales imposent une forme monétaire unique aux transactions économiques, et tentent de supprimer ou de stigmatiser comme marginale ou inférieure tout autre forme de monnaie (Helleiner 2003 ; Gilbert et Helleiner 1999 ; Zelizer 2001, 2004 ; Zelizer et Tilly, à paraître).

F. W. – Les pratiques que vous observez n'ont-elles pas des conséquences macroéconomiques considérables, comme on l'a senti au moment de la crise argentine ou lors des difficultés monétaires des pays issus de l'écroulement de l'Union soviétique ?

V. Z. – Les analyses traditionnelles ont tort de ne pas considérer les ménages, les échanges non-intermédiés par un marché, et leurs univers monétaires sous prétexte qu'ils

seraient à la périphérie de l'économie réelle. Elles sont erronées parce que les ménages, les groupes de parenté, les réseaux d'amitié, le voisinage et les autres organisations apparemment non économiques comme les églises et les associations de bénévoles jouent un rôle important dans une gamme étendue d'activités économiques. Il suffit de considérer l'exemple évident des systèmes de transferts d'argent des immigrés. Ils pèsent très lourd dans l'économie nationale de pays tels que la Turquie et le Mexique mais, au grand dam de nombreux économistes du développement, circulent principalement au travers des liens de parenté, d'amitié, et de voisinage plutôt que par les banques et les autres institutions économiques reconnues.

Pourquoi ai-je choisi de me concentrer sur les familles, l'aide sociale et les dons ? Comme l'explique le livre, il y a des espaces où, selon la dichotomie traditionnelle entre marché et relations personnelles, soit l'argent n'aurait pas dû pénétrer du tout, soit la rationalisation aurait dû provoquer les changements les plus importants : homogénéisation des relations personnelles et sociales au plus profond, et marchandisation des sentiments dans la famille, les relations amicales, la charité et la mort. Le livre montre au contraire combien il est difficile de supprimer le pouvoir créateur de relations sociales réputées vulnérables.

Peut-être aurais-je été mieux avisée de rendre explicite l'argument relatif aux processus sociaux, bien plus général, qui sous-tend le livre, et dont le traitement de l'activité économique n'est qu'un aspect. En voilà la trame :

- les interactions sociales génèrent, informent et finalement réagissent à une série importante de catégories qui les délimitent, par exemple mère/fille versus médecin/patient ;
- ces catégories sont le produit de l'interaction entre trois éléments : des frontières socialement entretenues, des relations à l'intérieur des frontières, des relations au-delà des frontières ;

- elles mettent en jeu des systèmes de compte dont les échanges clairement tarifés de court terme ne forment qu'un type particulier;
- les individus complètent les systèmes de compte au moyen de pratiques de marquage: ils établissent des divisions au sein d'une monnaie ou d'autres instruments monétaires apparemment homogènes en manifestant qu'ils attribuent des fractions de ces instruments (*media segment*) à des relations et à des transactions déterminées;
- le travail relationnel (l'effort pour établir, rompre, négocier, et transformer les relations interpersonnelles) est un processus continu qui façonne les frontières, les systèmes de compte, et les catégories.

L'argument se concentre donc sur les relations sociales: les usages négociés de la culture disponible jouent un rôle important en conférant du sens à celles-ci, mais les négociations interpersonnelles génèrent elles-mêmes de nouvelles significations et de nouveaux contenus culturels.

F. W. - Une fois de plus, je suis frappée par la parenté qui existe entre les questions que vous posez, le programme de recherches que vous définissez, et l'ethnographie économique. Il vous arrive d'ailleurs d'utiliser ce mot pour vous démarquer des analyses formalistes en termes de réseaux. L'ethnographe porte attention aux catégories indigènes, à l'existence de frontières marquées à la fois par des comptabilités et par des rituels, et à l'efficacité sociale de ces rituels qui effectuent une mise entre parenthèses des relations personnelles. Sur ces bases communes, bien différentes de celles qui ont prévalu jusqu'à présent dans la science économique bien sûr, mais aussi dans une partie de la sociologie économique, quelles sont, pour conclure, les questions qui restent ouvertes aujourd'hui?

V. Z. - Lors de la publication de la version anglaise, en 1994, le livre laissait ouvertes nombre de questions, devenues depuis, parmi

ceux qui étudient les processus monétaires, des sujets d'intenses discussions auxquelles j'ai participé. Par exemple, dans le livre même, on ne trouve que de brèves remarques sur les liens avec les processus macroéconomiques tels que l'expansion des transferts financiers, le crédit, et la gestion des monnaies (à l'instar de la création de l'euro). Il n'en dit pas non plus autant que je l'aurais souhaité sur la place des systèmes de compte dans le fonctionnement des différents types de monnaie. Et finalement, il ne rend pas explicite la critique sous-jacente de la sociologie économique telle qu'elle se développait alors. Plus précisément, j'aimerais mentionner quatre questions qui restent ouvertes et sont des pistes stimulantes pour la théorie et la recherche.

Premièrement: comment crée-t-on de nouvelles monnaies? Par exemple, dans quelle mesure la création d'une telle forme dépend-elle de, ou fait-elle advenir un nouvel ensemble de règles (un État, une nouvelle organisation internationale)? Ou est-ce que ce sont les participants qui stabilisent eux-mêmes le fonctionnement de la forme monétaire à travers leurs interactions? Comme le soulignent M. Aglietta et A. Orléan dans *La monnaie, entre violence et confiance* (2002), ce sont ces mêmes questions que soulève l'extension de l'euro, tout comme la prolifération des formes électroniques de monnaie et de crédit et la multiplication de monnaies locales.

Deuxièmement: dans ces nouveaux espaces monétaires, comment le marquage fonctionne-t-il concrètement? On a vu des individus marquer fréquemment des devises officielles, mais qu'en est-il de l'euro, des formes monétaires locales, et des devises électroniques? Quelles sont les innovations qui surviennent dans la façon dont les individus marquent leurs relations interpersonnelles au sein de ces nouveaux espaces dynamiques?

Troisièmement: comment les pratiques de marquage qui sont manifestement à l'œuvre

dans les transactions monétaires interagissent-elles avec des processus cognitifs? Les catégories mentales des individus se modifient-elles en réponse à ces pratiques? Parmi les psychologues et les économistes, une vaste littérature sur la « comptabilité mentale » (*mental accounting*) a vu le jour¹. Selon moi, cette approche reste limitée, et ce pour deux raisons importantes. D'abord, parce qu'elle ne considère que les formes officielles de monnaie: le dollar, l'euro, etc. Ensuite parce que les chercheurs ont généralement ignoré le lien entre les relations interpersonnelles et ces catégories. Nous avons donc une formidable opportunité de collaboration par-delà les frontières disciplinaires.

Quatrièmement: comment le pouvoir et la négociation influencent-ils la répartition de l'argent et le développement des pratiques

monétaires concrètes? Les études sur le revenu des ménages, les pratiques budgétaires, les transferts d'argent et les héritages montrent de manière répétée, par exemple, que dans de telles pratiques monétaires se jouent des luttes, des questions de pouvoir, et qu'elles déterminent dans une large mesure à qui et sous quelle forme l'argent revient. Assurément, des luttes de pouvoir parallèles et des distributions inégales prévalent dans de nombreuses et diverses sphères monétaires. Il nous manque toujours une théorie intégrée de l'argent, de la négociation et du pouvoir. L'intégration de processus monétaires dans des analyses plus générales des pratiques et des structures économiques est le nouveau front pour ceux qui analysent l'économie.

Traduction Antoine Lentacker
et Étienne Ollion

Ouvrages cités

AGLIETTA, Michel et André ORLÉAN. 2002. *La monnaie. Entre violence et confiance*. Paris, Odile Jacob.

BESSIERE, Céline et Séverine GOJARD. 2004. « À propos des journées Économie et sciences sociales. Décloisonnements disciplinaires, transferts et malentendus », *Économie rurale*, n° 282: 61-73.

BLANC, Jérôme. 2000. *Les monnaies parallèles. Unité et diversité du fait monétaire*. Paris, L'Harmattan (Logiques économiques).

BLOCH, Maurice. 1994. « Les usages de l'argent », *Terrain*, n° 23: 5-10.

BOURDIEU, Jérôme et Johan HEILBRON. 2005. « Préface à l'édition française », in Viviana Zelizer, *La signification sociale de l'argent*. Paris, Seuil (Liber).

CARRUTHERS, Bruce G. 2005. « The Sociology of Money and Credit », in Neil J. Smelser

et Richard Swedberg (éd.), *The Handbook of Economic Sociology*. New York, Russel Sage Foundation et Princeton, Princeton University Press: 355-378.

— et Wendy ESPENLAND. 1998. « Money, Meaning and Morality », *American Behavioral Scientist*, n° 41: 1384-1408.

DODD, Nigel. 1994. *The Sociology of Money. Economic, Reason and Contemporary Society*. Cambridge, Polity Press.

— 2005. « Reinventing Monies in Europe », *Economy and Society*, vol. 4, n° 34: 558-583.

FELLER, Laurent, Agnès GRAMAIN et Florence WEBER. 2005. *La fortune de Karol. Marché de la terre et liens personnels dans les Abruzzes au haut Moyen Âge*. Rome, École française de Rome.

FINE, Ben et Costas LAPAVITSAS. 2000. « Markets and Money in Social Theory: What Role for Economics », *Economy and Society*, vol. 3, n° 29: 357-382.

- GILBERT, Emily et Eric HELLEINER (éd.). 1999. *Nation-State and Money. The Past, Present and Future of National Currencies*. Londres, Routledge.
- GUYER, Jane (éd.). 1995. *Money Matters*. Portsmouth, New Hampshire, Heinemann.
- 2004. *Marginal Gains. Monetary Transactions in Atlantic Africa*. Chicago, University of Chicago Press.
- HELLEINER, Eric. 2003. *The Making of National Money. Territorial Currencies in Historical Perspective*. Ithaca, Cornell University Press.
- INGHAM, Geoffrey. 2001. « Fundamentals of a Theory of Money: untangling Fine, Lapavistas and Zelizer », *Economy and Society*, n° 30 : 304-323.
- New York Times*. 1994. 26 juin.
- RAINEAU, Laurence. 2004. *L'utopie de la monnaie immatérielle*. Paris, Puf (Sociologie d'aujourd'hui).
- SERVET, Jean-Michel. 1999. *Une économie sans argent. Les systèmes d'échange local*. Paris, Seuil.
- WEBER, Florence, Séverine GOJARD et Agnès GRAMAIN (éd.). 2003. *Charges de famille. Dépendance et parenté dans la France contemporaine*. Paris, La Découverte (Textes à l'appui).
- ZELIZER, Viviana. 1994. « The Creation of Domestic Currencies », *American Economic Review Papers and Proceedings*, n° 84 : 138-142.
- 2000. « Fine tuning the Zelizer View », *Economy and Society*, vol. 3, n° 29/3 : 383-389.
- 2001. « Circuits within Capitalism », in Victor Nee et Richard Swedberg (éd.), *The Economic Sociology of Capitalism*. Princeton, Princeton University Press : 289-322.
- 2004. « Sociology of Money », in Neil J. Smelser et Paul B. Baltes (éd.), *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. Amsterdam, Elsevier : 9991-9995.
- 2005a [1994]. *La signification sociale de l'argent*. Paris, Seuil (Liber) (éd. orig. *The Social Meaning of Money*. New York, Basic Books).
- 2005b. *The Purchase of Intimacy*. Princeton, Princeton University Press.
- et Charles TILLY, « Relations and Categories », in Arthur Markman et Brian Ross (éd.), *The Psychology of Learning and Motivation*. San Diego, Elsevier (à paraître).

Notes

1. Pour plus de références, voir Zelizer et Tilly, à paraître.