

— jean-pierre sélic —

### Temporalité et sociabilité foraine : l'avantage d'un inconvénient<sup>1</sup>

Depuis quelques temps, le thème du commerce fait recette dans le monde universitaire. Lorsque nous avons choisi d'effectuer une étude sur les marchés de Saint-Etienne, beaucoup ont été tentés de dire : «Encore une !». Toutefois, les recherches sur les échanges marchands se placent globalement dans la perspective du chaland ou du client. Peu nombreuses sont celles qui ont été effectuées à partir du point de vue du vendeur. Nous avons eu cette opportunité et, depuis janvier 2002, nous menons effectivement une observation participante sur les marchés et les foires, derrière l'étal, aux côtés d'Alain, Monique et leur fils Eugène, une famille de forains<sup>2</sup> spécialisés dans la vente du saucisson. Nous avons travaillé avec Alain le dimanche matin sur la place Bellevue à Saint-Etienne, avec Monique et Eugène au comice agricole de B. dans la plaine du Forez et à la foire gastronomique d'A. dans le Beaujolais<sup>3</sup>. Nous nous rendons aussi plusieurs fois par semaine sur la place Jacquard à Saint-Etienne qui accueille un des deux marchés fréquentés majoritairement par la communauté maghrébine. Nous avons recueilli nos données au fil de conversations informelles auprès de plusieurs acteurs intervenant d'une manière ou d'une autre dans les rapports sociaux qui fabriquent ces espaces particuliers que sont chaque marché ou chaque foire, sans déterminer a priori un échantillon d'individus qui se voudrait représentatif. Les catégorisations proposées dans ce travail rendent compte de celles qui permettent aux acteurs qui participent à la production d'un monde social de le comprendre.

Notre travail de terrain nous a permis de mettre en lumière plusieurs faits sociaux. Outre la sociabilité produite par les transactions marchandes entre vendeur et client, qui a été étudiée en détail par M. de La Pradelle (1996), nous avons remarqué que les forains apprécient tout particulièrement de se retrouver entre eux sur les différentes places marchandes. On a même constaté que souvent, à l'occasion de foires, ils se déplacent la veille pour pouvoir participer à des retrouvailles attendues avant de travailler. On a aussi pu s'apercevoir que leurs activités journalières, corollairement à celles de leur métier, sont orientées vers la fabrication d'un entre soi manifeste, formalisé par l'abondance des échanges, dont nous avons voulu rendre compte.

Ce système de relations conduit les forains à évoluer au sein d'une sociabilité relativement fermée. Généralement, cette notion de sociabilité fait l'objet de quelque définition plutôt vague qui indique qu'elle renvoie à une aptitude psychologique à nouer contact avec autrui ou à un modèle de relations caractéristiques d'un groupe. Autrement dit : comment crée-t-on des liens ? Quels sont-ils ? Comment les entretient-on ? Avec qui ? Quel est leur enjeu ? Ces questions prennent toute leur importance à l'heure où le monde urbain se généralise et fait coexister les contacts anonymes avec des étrangers et une sociabilité de type communautaire se développant selon un principe d'interconnaissances<sup>4</sup>. Plus que pour d'autres groupes, les marchands itinérants entretiennent entre eux des rapports qui mettent en relation des semblables connus et/ou reconnus, précisément parce que leurs conditions de travail les empêchent de se fréquenter de manière régulière et prévisible. La temporalité se présente ainsi comme une menace pour la cohésion du groupe et conditionne l'économie relationnelle de ces marchands qui structurent leurs liens au moyen d'un système d'échanges soutenus.

Parmi les innombrables études sur le don / contre-don, ce sont surtout les travaux de A. Weiner, M. Godelier et P. Bourdieu qui nous ont permis de mettre en perspective la construction de la sociabilité entre forains. Le travail de A. Weiner (1989 ; 1992) sur les stratégies de pouvoir et d'enrichissement personnel auxquelles se livrent, au nom d'un principe de parité, les acteurs d'un système d'échange ont largement nourri notre présente réflexion. Nous devons aussi beaucoup aux analyses de M. Godelier

<sup>1</sup> Je remercie Yves WINKIN pour ses nombreuses relectures et pour son aide tout au long de l'élaboration de ce travail. Merci aussi à Geneviève-Dominique de SALINS.

<sup>2</sup> dont je suis, Jean-Pierre, le neveu et cousin. Ce lien de parenté a bien sûr facilité (et rendu in fine plus difficile) notre présence sur le terrain.

<sup>3</sup> Conformément au souhait de nos informateurs pour des raisons que nous expliquerons (voir infra), nous taïrons le nom des villes qui accueillent les foires auxquelles ils participent. C'est pourquoi nous n'avons pas pu donner leurs dates exactes et que nous les avons désignées par des initiales fictives en respectant tout de même le nom de la région pour rendre compte autant que possible des déplacements de ces forains.

<sup>4</sup> Voir M. Bonnet (1998 : 21).

(1996) qui attire notre attention, à la suite de A. Weiner, sur cette quête de profit caractérisant un système qui se veut désintéressé. L'opposition qu'il a mise en évidence entre bien aliénable et inaliénable nous a donné les moyens de comprendre le fonctionnement de la circulation des noms de foires, dans l'optique de sa formule devenue célèbre : «keeping for giving and giving for keeping»<sup>5</sup> (1996 : 53). P. Bourdieu (1994) insiste aussi sur le caractère économique de la relation du don / contre-don en précisant qu'il est dénié par l'intervalle temporel qui sépare les deux termes de l'échange. Son approche développée dans «l'économie des biens symboliques» (1994 : 174-211) nous a été fort utile.

A partir de ces positionnements théoriques, il nous intéresse ici d'étudier les échanges auxquels participent les marchands non seulement dans leur totalité, mais en considérant que la production de rapports symboliques par nature désintéressés et le profit social et économique générés par l'échange peuvent trouver leur enracinement et leur épanouissement dans un même espace pratique. Nous verrons également que, dans le cas des forains, la circulation des biens n'obéit pas seulement à une logique d'accroissement du capital économique mais surtout à une logique de «l'échange pour l'échange»<sup>6</sup>. La principale finalité de l'échange est l'échange lui-même : il sert à parer au péril de la temporalité qui pèse sur l'organisation relationnelle du groupe.

Bref, en prenant appui sur une description ethnographique de situations d'échanges sur le marché de Bellevue le dimanche matin, nous nous efforcerons de montrer comment les mécanismes du don / contre-don contribuent à maintenir une sociabilité spécifique potentiellement menacée par son cadre spatio-temporel évanescant.

#### «Le bon sauciflard, c'est Ruard»

Le marché, chez Ruard, c'est une histoire de famille qui dure depuis quelques temps déjà. Il y a une dizaine d'années, Alain travaillait dans une salaison d'un petit village de Haute-Loire où il vit encore. Vers la quarantaine, lassé de l'usine et bien résolu à jouir d'une liberté dont l'avait privé sa condition d'ouvrier, il s'est décidé à «prendre sa patente». Malgré des débuts plutôt laborieux, au fil du temps, le marchand de saucissons a su devenir un forain expérimenté pour tous ceux qu'il retrouve dès son arrivée sur la place qui s'apprête à accueillir, vers 6 heures, le marché.

A cette heure-ci, en hiver, la place Bellevue se devine encore à peine sous la brume qui annonce l'aurore. Dans ce brouillard diffus, à certains endroits orangé par la lumière des ampoules de sodium des réverbères, les marchands les plus matinaux, les abonnés<sup>7</sup>, anticipent l'aube tardive et achèvent d'installer leur étal sous les lueurs blafardes de puissants projecteurs. La place émerge peu à peu de la nuit dans les éclats de voix assourdis et intermittents des forains qui se saluent de loin, alors que leurs rires couvrent sporadiquement le bruit métallique des pieds de parasol posés et stabilisés sur l'asphalte. A peine peut-on entendre le claquement isolé des cageots de légumes que les vendeurs alignent brutalement sur de larges plateaux en contre-plaqué surélevés par plusieurs tréteaux. Après 7 heures, ces bruits épars se perdent dans le tumulte qui va grandissant. Les camions, de plus en plus nombreux, s'approchent de la place : dans la rue Robespierre les forains cherchent à garer leur véhicule le plus près possible des emplacements qu'un des placiers leur octroiera quelques minutes avant 8 heures. En attendant, ils abandonnent leur utilitaire à la rue, pressés de se retrouver autour d'un «p'tit blanc» ou d'un café avant de commencer la journée. Dans le *Bellevue*, d'où on voit le marché qui se met en place, en trompant l'attente du placier, ils se ménagent un laps de temps nécessaire pour s'apprêter à prendre part à ce qui va se jouer dehors. La matinée durant, ce bar devient les coulisses d'un spectacle où, dès le début de la journée, chacun est confirmé dans son rôle par les autres : lorsque, un peu avant 7 heures 30, Alain franchit le seuil du *Bellevue*, ses collègues aiment à saluer avec gaillardise l'arrivée du «sauciflard» qui commande aussitôt son café. Autour des tables les conversations vont bon train. On aime à évoquer sa tournée hebdomadaire, à parler des autres marchés... Et, si l'on tend bien l'oreille, on peut aussi entendre circuler quelques rumeurs sur les uns ou les autres. Quelquefois, Alain, partage un café avec Pascal son unique concurrent qu'il considère avant tout comme un collègue, même quand d'après négociations sur le prix de la rosette les opposent. Toutes ces discus-

<sup>5</sup> Forcée à partir de celle de A. Weiner : «keeping while giving» (1992).

<sup>6</sup> Voir M. R. Anspach (2002).

<sup>7</sup> Voir note 13.

sions animent le bar d'un brouhaha qui se dissipera avec un dernier verre de Pastis en début d'après-midi dans une ambiance enfumée. Quelques minutes avant que ne sonnent 8 heures, les «passagers» s'empressent de vider leur verre et sortent rejoindre leurs collègues qui attendent le placier au milieu de ce qui deviendra le passage le plus large du marché. Conformément à la liste d'assiduité que les forains non abonnés émarginent chaque dimanche, Alain a la priorité pour choisir son emplacement que le placier, suivi d'une petite horde de marchands, marque d'une croix tracée à la craie sur le bitume. La troupe s'éloigne aussi rapidement qu'elle est arrivée, chacun espère avoir une «royale». Il est déjà 8 heures. On s'affaire. Alain se hâte vers son camion. «*Le plus chiant dans ce boulot, c'est de débarrer et de remballer*» et tant que la voie est libre, il peut espérer décharger le plus près possible de son emplacement. Parfois, au volant de son Master blanc, il peste contre un véhicule mal garé, laissé là par son propriétaire qui, malgré une rafale de coups de klaxons plutôt nourrie, ne se manifeste toujours pas. Impuissant, il s'emporte : «*Putain ! L'autre, il vient à cinq heures du matin ! A huit heures, il a pas fini !*». Comme ces vociférations restent vaines, un des deux rôtisseurs, Momo, abandonne l'oignon qu'il est en train de hacher et lui lance : «*T'énerves pas ! Je vais le reculer ! Mais dis-le !*», avant de déplacer la camionnette d'un producteur de poires qui par bonheur avait laissé ses clefs sur le contact. Après avoir manœuvré, Alain peut enfin ouvrir l'arrière de son camion dans lequel sont entassés sur trois rangées plusieurs cartons de saucisses, de saucissons et devant lesquels gisent les pieds des deux parasols rouges qu'il dispose de chaque côté de sa place avant de les ouvrir. Par la porte latérale, derrière les cartons, il extrait les tréteaux qui supporteront les restes d'une table de ping-pong revêtus de deux tissus rouges ça et là blanchis par la farine. Sous cette nappe, cinq ou six morceaux de palettes permettent d'incliner les larges paniers en osier regorgeant de saucissons nature ou fumés, au poivre, aux herbes, aux noix, aux olives, une débauche de saucisses droites et courbes, de rosettes, de petites bouchées et bûchettes aux noix... Tout est disposé pour évoquer l'abondance, la profusion et le choix. Quand les ardoises, sur lesquelles sont inscrits les prix à la craie, sont plantées dans un saucisson au milieu de la corbeille, si Alain a pris un peu de retard, Tintin, celui qui brade des «fins de stocks», Momo ou

Gilbert l'interpellent souvent deux ou trois fois au moment où ils passent pour se rendre au *Bellevue*. Après avoir installé leur banc, ils sont quelques uns, parfois une dizaine, à partager le casse-croûte que leur prépare le fils du patron. Dès le début de la matinée, on y pense : «*Alors, on casse la croûte ou pas ?*» lance un des forains devant un café. La tablée acquiesce en silence, une question se pose alors : «*Le saucisson, on le prend chez qui ?* - *Prends-le chez lui, prends-le chez lui... A moins que tu veuilles être malade !*» plaisante Pascal. Vers 9 heures, il arrive que Alain aille chercher Tintin pour se rendre d'étal en étal puis crier au fromager, occupé à ranger des cartons : «*Bon ! Tu viens casser la croûte ?*», tandis qu'il s'interroge : «*Attends mais qu'est-ce qu'on va manger ? Tu veux du poulet ?*». Tintin s'impatiente : «*S' tu veux... (Au fromager) Mais, qu'est-ce tu fous ?*». Alors que Georges continue à s'affairer, Alain remarque : «*Il a la quine ce matin !*», après quoi le second surenchérit : «*Qu'est-ce tu veux ! C'est ça de travailler avec des femmes !*». Comme le fromager reste absorbé par son rangement, les deux autres décident de poursuivre leur chemin et d'aller commander un poulet chez Momo qu'ils mangeront un peu plus tard en sa compagnie et avec quelques collègues après avoir avalé quelques tranches de saucissons. Jusqu'au gâteau sous cellophane que Tintin a choisi parmi ses nombreux articles, les plaisanteries fusent sur la qualité de la marchandise que chacun a apportée ou sur le manque d'entrain au travail de l'un ou de l'autre ou encore sur le camion tout neuf de l'un d'entre eux. Elles ponctuent aussi les conversations plus sérieuses sur les événements de la semaine écoulée. Pendant une demi-heure ou une heure, on se plaît à rester ensemble avant que, le café terminé, chacun ne retourne à son banc. Le reste de la matinée, les habitués peuvent trouver leur marchand de saucissons à son étal, même pour un bref instant. Quelquefois, une vieille femme s'approche sans mot dire, plonge sa main dans une panier et tâte plusieurs saucissons en grimaçant. Alain la salue et lui demande : «*Qu'est-ce qu'i' vous faut ?*». Elle profite de cette occasion pour lui répondre : «*J'en veux un pas trop dur pour qu'i' se garde, vous comprenez comme je suis toute seule*» et, après quelques simagrées devant la corbeille, secoue la tête en signe de dénégation et s'en va. Comme beaucoup, elle n'aura rien acheté mais aura pu dire sa solitude et briser, le temps de faire le tour du marché, son isolement

social. Quand Alain n'est pas occupé à discuter avec quelques chalands, il aime lui aussi à faire un tour de marché et se rendre d'un banc à l'autre échanger quelques mots avec ses collègues<sup>8</sup>. Souvent, on ne revient pas les mains vides, qu'on le souhaite ou non, comme l'illustre cette conversation entre un vendeur de fruits secs, à qui Alain avait concédé un peu de sa place et qui venait d'offrir un sac de dattes à un des deux producteurs de miel venu discuter avec lui :

«Allez ! Prends ça ! et que je te voie plus !

- Non, non attends...

- M'emmerde pas ! Allez ! Je t'ai assez vu comme ça ce matin !

- Attends ! Je vais te donner...

- Non, non ! J'aime pas le miel. Ca me fait mal à l'estomac. Prends ça ! Ca me débarrasse !». L'autre, l'air résigné, le remercie et s'en va avec le sac de dattes sous le bras. Il est très fréquent que Alain revienne également de sa petite promenade en tenant à la main une brioche, un kilo de cerises ou un bouquet de fleurs pour sa femme restée à la maison. Monique, une ancienne aide-ménagère, qui n'a pas encore 45 ans, a abandonné ses «*ptits vieux*» il y a deux ou trois ans pour accompagner son mari et maintenant faire sa tournée qu'elle commence au printemps. Si, l'hiver, à partir du nouvel an, elle ne se rend plus sur les marchés désertés par les chalands, Alain lui téléphone plusieurs fois dans la matinée pour lui faire part des événements de la journée. Il lui raconte, par exemple, qu'il a pensé à choisir une poêle parmi les différents modèles proposés par Pomme, un collègue qui vend des casseroles le week-end. Après s'être assurée de la gratuité de l'objet, elle lui demande en plaisantant : «*T'en as pris une grosse au moins ?*

- Ben... non, j'en ai pris une moyenne», lui répond-il un peu gêné, «*l' me l'a pas fait payer. l' faut pas exagérer !*». En posant son portable, il lui affirme qu'il «*ne traînera pas*». Mais, avant de remballer, après 11 heures, il prend le temps d'ouvrir *La Tribune* à la page des pronostics du tiercé. Il choisit ses numéros et part jouer avec Daniel, un marchand de sacs à main. En s'approchant de son banc, il lui crie : «*Il est où ton turfiste ? Ha, il les connaît les chevaux ! Surtout les tocards !*». Alain n'aime pas faire son tiercé sans avoir vu ce chaland qui se vante de «*connaître les chevaux*» mais qui, depuis peu, s'est reconverti dans le Kéno<sup>9</sup>. Les billets P.M.U. validés dans la poche, vers 12h30, après que d'autres forains ont fait place nette, on approche le camion

pour remballer : des saucissons flanqués dans les cartons jusqu'aux tréteaux pliés et sanglés ensemble à l'arrière du camion, le chargement est plus expéditif que le déballage. Les employés municipaux commencent à rassembler les cageots, les fruits gâtés, les cartons, les papiers qui virevoltent vers le centre de la place maintenant déserte. Seuls les rires qui s'éteignent peu à peu et les éclats de voix provenant du bar troublent le silence qui s'est abattu sur ce qui redevient un parking sous les balais des éboueurs. Accoudés au zinc, quelques forains avalent une dernière tournée avant de reprendre la route pour rentrer chez soi, en proie à une vague réflexion sur la matinée achevée, quelquefois bercée par la musique de l'autoradio qui grésille durant le trajet du retour.

Peut-être par moments l'inscription publicitaire inscrite sur le camion d'Alain se rappelle-t-elle involontairement à sa conscience. «Le bon sauciflard, c'est Ruard» ornant la carrosserie peut lui procurer satisfaction : c'est un signe d'intégration prospère dans le métier.

### Des réseaux et leurs hommes

La profession de marchand itinérant représente un symbole de réussite sociale pour des individus au parcours très hétéroclite, quelquefois douteux, souvent victimes d'expériences ratées. Les forains ne parlent pas en général de leur passé peu glorieux, même entre eux. Il vaut mieux taire une biographie, une identité personnelle viciée pour intégrer une identité collective afin d'acquérir en retour une identité sociale. Mais il semble difficile de fédérer sous la bannière d'une histoire collective des trajectoires aussi individualisées. Le souhait de la création d'un diplôme, évoquée une fois par Olivier, un vendeur de «vêtements de travail», pour sanctionner l'entrée dans la profession exprime, entre autres, cette volonté d'uniformiser un peu ce mélange indistinct de personnes venues d'horizons très divers. Or, c'est la liberté, que revendiquent les forains dans l'exercice de leur métier et sur laquelle se construit l'imagi-

<sup>8</sup> ou, s'il ne peut quitter son étal et qu'il n'est pas occupé à servir quelqu'un, il lance des interpellations à ses voisins et les réitère : «Momo, fais pas le mariole !», lequel lui réplique : «Alain, fais pas le malin !». D'autres énoncés, ainsi «Tout dans le poireau !» et ses diverses variations, leur permettent de maintenir un contact entre eux en sollicitant la fonction phatique du langage. On est avec son semblable, tout en restant derrière son banc.

<sup>9</sup> Jeu de hasard.

naire d'une identité foraine<sup>10</sup>, qui permet d'absorber cette diversité au parcours personnel pour le moins erratique.

Etre forain, c'est soit se reconstruire une identité sociale, après un passé professionnel ressenti comme un échec, soit, croit-on, en acquérir une facilement sans investissement personnel et financier important. Ce qui explique la présence d'individus très exposés à l'exclusion du monde du travail en France : une population importante issue de l'immigration ainsi que des «jeunes qui ne tiennent pas»<sup>11</sup>. Il ne faudrait pas penser pour autant que cette profession, parce qu'elle permet de recycler, d'accueillir nombre de personnes qui aspirent à être «leur propre patron», n'use pas de stratégies de préservation ou de reproduction. Bien au contraire, elle fonctionne sur une culture du secret, comme on l'a vu, et de la clôture, en réaction justement à ce qui pourrait mettre en péril la pérennité du groupe : l'hétérogénéité de ceux qui désirent y appartenir.

L'étymologie du terme «forain» montre que nous sommes face à une désignation relativement vague. Elle fait référence directement au «foranus», l'étranger, c'est-à-dire à celui qui se rapporte au «foris», dehors. L'extérieur est le seul élément sémantique pertinent pour définir un ensemble de professionnels hétéroclites. Ce mot paraît commode pour désigner une profession caractérisée par la diversité de ses membres qui ont eux-mêmes du mal à se définir. Toutefois, si nous nous intéressons au système de catégorisation des marchands itinérants qui leur est propre, on s'aperçoit qu'ils font d'abord une distinc-

tion entre ce qu'ils appellent les «commerçants non sédentaires» et les «foireux». Les premiers désignent ceux qui travaillent uniquement sur les marchés, dont la tournée se constitue autour d'espaces marchands réguliers et autour d'un rayon qu'un forain estimait osciller entre 10 et 50 km de son lieu de résidence. Monique rajoutait que primeur, fromager, boucher et poissonnier se considéraient eux-mêmes comme «commerçants non sédentaires». On leur associe volontiers une marchandise diversifiée, contrairement aux seconds qui vendent plutôt un article spécialisé, unique et qui fréquentent préférentiellement les foires les week-ends, partout en France, pour certains, le marché la semaine et le week-end l'hiver.

Outre cette différenciation majeure, d'autres critères déterminent d'autres classements. Pour ne citer que les plus importants, mentionnons une différence établie par tous les acteurs des places marchandes entre revendeurs, les plus nombreux, et les producteurs sur le marché. Il existe aussi un petit groupe qui constitue une communauté singulière sans résidence fixe : les «voyageurs» qui vivent dans et sillonnent la France en caravane, qui vendent, selon Olivier, des articles qui «se démodent pas» l'hiver, comme les matelas, les meubles, les tapis, le rempaillage et, l'été, font fonctionner des manèges lors de fêtes foraines. Par ailleurs, les marchands associent volontiers leurs collègues d'origine ethnique différente, surtout les Maghrébins et les Péruviens, au travail illégal et à des produits de mauvaise qualité<sup>12</sup>.

Enfin, le critère de l'âge qui semble, nous l'avons

TYPE DE VENDEURS	CARACTERISTIQUES
Foireux	Travaillent le week-end en foire. Parcourent un territoire très étendu (généralement en France). Article spécialisé. Certains se rendent sur le marché la semaine et le week-end quand il n'y a pas de foire l'hiver.
Commerçants non sédentaires	Travaillent sur le marché uniquement. Tournée effectuée en fonction de la distance avec le lieu de résidence. Marchandise diversifiée. Marchands de fruits et légumes, fromagers, charcutiers, bouchers, poissonniers.
Revendeurs	Marchands qui ne produisent pas leur marchandise. La plupart des marchands itinérants relèvent de cette catégorie.
Producteurs	Paysans habitant près de la place marchande.
Voyageurs	Gens du voyage. Vente de meubles, nécessaire d'intérieur (matelas, tapis, rideaux), rempaillage.

<sup>10</sup> relayée, comme l'avait précisé M. de La Pradelle (1996 : 115-116), par le mythe du nomade.

<sup>11</sup> Etre «jeune» dans le métier est un handicap social lourd à assumer, parce que la plupart d'entre eux entrent dans le métier par nécessité et illusions sans avoir la vocation. Très vite désillusionnés, ils cessent cette activité professionnelle très contraignante et ne peuvent constituer de réseau sur lequel ils pourraient s'appuyer. A l'inverse, les immigrés, pour la plupart des Maghrébins, ont su se construire des réseaux et s'ancrer sur des places marchandes spécifiques, comme les places Jacquard et Carnot à Saint-Etienne, en accueillant la population immigrée de plusieurs endroits de la ville, et pas seulement du quartier, qui le jour du marché trouve une place dans l'espace public, prolongeant des relations de type communautaire, inscrivant cet entre soi dans la visibilité de l'espace public comme affirmation d'une identité sociale.

<sup>12</sup> Pour une meilleure lisibilité, nous avons choisi de regrouper ces éléments au sein du tableau suivant qui n'a qu'une valeur heuristique.

évoqué, jouer rôle déterminant dans la production des rapports sociaux rejoint celui, peut-être encore plus important, de l'ancienneté. C'est effectivement sur cette dernière différenciation que fonctionnent principalement la conservation, la perpétuation du groupe qui passent par des stratégies de production de l'entre soi. Si, comme dans d'autres professions, une distinction hiérarchique s'opère entre les «anciens» et les débutants, chez les marchands itinérants, elle trouve une expression très exacerbée. On entend dire d'un «ancien» que «c'est un bon», qu'il «a fait ses preuves», c'est quelqu'un qui, après au moins trois, quatre ans de métier, a su s'attirer le respect des autres. Il y a des signes qui ne trompent pas dans la reconnaissance d'une telle position hiérarchique. Monique se rappelle des débuts difficiles de son mari : *«Les premiers temps, il n'avait pas encore de parapluie. Il avait un plateau minable et un C15 tout pourri»*. Peu à peu, elle poursuit en nous expliquant qu'il a pu acquérir un parasol d'occasion, avant de pouvoir en avoir des neufs, puis plusieurs tréteaux, indispensables pour «faire du volume» avec la marchandise ; au bout de quelques mois, acheter un camion récent, puis un autre avec de la publicité sur la carrosserie. Ces signes, avec la place sur le marché, compte tenu du système d'attribution qui distingue les «abonnés» et les «passagers»<sup>13</sup>, évoquent chacun un certain degré dans l'ancienneté. En fait, les «anciens» cultivent un certain hermétisme dans tous les sens du terme. L'entrée dans le métier passe inévitablement par une transmission par «parrainage», qui, on peut le dire, a la force d'un véritable lien de parenté spirituelle, pour coexister et tendre à se substituer peu à peu à la transmission de parent à enfant<sup>14</sup>. Un débutant, s'il n'est pas «lancé» par un ancien, trouve difficilement une place, qui reste un bien rare sur un marché et a fortiori en foire. Le plus souvent, il faut qu'il en reçoive une par transmission, soit de ses parents, soit de son «parrain» avec qui il entretient un lien fiduciaire. Ainsi, Monique a souvent répété que si Olivier, qui lui-même a pu pénétrer dans cet univers grâce à son père qui vendait avant lui des «vêtements de travail», n'avait pas «lancé» Alain, ce dernier n'y «serait jamais arrivé». Ce qu'on se transmet au nom d'un lien de parenté effectif ou symbolique, c'est la place laquelle devient alors emblématique d'un bien inaliénable. Ce qu'on s'échange jalousement au sein d'un cercle d'intimes, c'est le nom, gardé secret, des meilleurs foires. Pour reprendre un terme de M.

Mauss (1993 : 224), le nom des foires est le «satellite» de la place. En fait, ils représentent dans les deux cas des biens précieux qui permettent le profit économique : le premier dans l'échange (les «bombes», les meilleures foires de l'un remplacent les bonnes foires de l'autre), le second dans la conservation de ce qui est primordial pour exister professionnellement. Non seulement ces marchands s'échangent les foires mais ils s'y rendent souvent ensemble<sup>15</sup>. C'est un moyen stratégique de rester entre soi et de rendre effective une identité foraine que les «foireux» associent au nomadisme, à la liberté<sup>16</sup>.

Ainsi, aux côtés de pratiques rituelles et d'autres types d'échanges de biens plus vastes peu ritualisés, dont nous allons parler, coexiste ce système qui fonctionne en circuit fermé et qui repose sur le principe de la différence, voire sur celui de la hiérarchie intra et extra-groupale ainsi que sur celui de l'enrichissement économique. Il permet à un individu d'intégrer le monde marchand et, avec ses semblables, d'accroître son capital économique et social.

### Des biens et leurs liens

*«Si on donne les choses et les rend, c'est parce qu'on se donne et se rend 'des respects' (...). Mais aussi, c'est qu'on se donne en donnant, et, si on se donne, c'est qu'on se 'doit' - soi et son bien - aux autres»* (Mauss, 1993 : 227).

La genèse de la circulation des biens : don d'ouverture et don de «rapprochement»

Si «l'acte de donner, pour être véritablement un don, doit être un acte volontaire et personnel» (Godelier,

<sup>13</sup> *Un passager, grâce à son ancienneté, peut acquérir une place d'abonné lorsqu'il y en a une qui se libère. Dans les autres cas, le placier, à Saint-Etienne, attribue les places de passager en fonction d'un ordre de priorité déterminé par l'assiduité des «non abonnés».*

<sup>14</sup> *Les «commerçants non sédentaires» sont plus attachés à ce genre de transmission traditionnelle et institutionnelle, par opposition au parrainage plus spécifique aux revendeurs, ne serait-ce que parce que les premiers associent leur nom au produit qu'ils vendent. Tous les camions de bouchers, par exemple, mentionnent un nom de famille.*

<sup>15</sup> *Ils se voient peu sur les marchés.*

<sup>16</sup> *Les discours de Monique mettent en avant ce thème en réaction au mépris des «commerçants non sédentaires» qu'elle considère comme prisonniers de la routine : «C'est toutes les semaines pareil pour eux».*

1996 : 24), le donateur peut ne pas être à l'initiative du don. Le bénéficiaire demande l'objet dont il prétend avoir besoin<sup>17</sup>, comme il est arrivé qu'un dimanche Alain aille choisir une poêle à l'étal de son collègue et ami Pomme. Le donateur fait ensuite de l'objet un don en le libérant de sa valeur économique. Une question se pose : y aurait-il alors, à l'exemple de l'opposition aliénable/inaliénable, des objets qu'on peut demander et d'autres non? Ou plutôt : à qui peut-on demander un don? Pour quelle raison? Nous pouvons constater tout d'abord que l'instigateur de l'échange ne demande pas le don mais l'objet qui le deviendra par la seule volonté de son propriétaire. Ce dernier, par la gratuité économique de la chose qu'il donne, nie son caractère comptable, sa valeur purement matérielle ainsi que le principe d'équivalence inhérent à «l'économie économique» (Bourdieu, 1994 : 174-211) et donne, par là, un signe fort de reconnaissance et de confirmation d'appartenance de type communautaire au bénéficiaire. Confirmation, en effet, car il est plus fréquent qu'un forain demande de la marchandise à un collègue avec qui il entretient déjà des relations. Ainsi, la négation de la dimension comptable de la chose souligne le caractère symbolique de la transaction et resserre le lien social.

Si la requête s'adresse à un marchand peu connu, celui-ci, s'il ne donne pas systématiquement la chose, fait au moins une remise de prix qui évoque symboliquement la gratuité et marque de cette manière la sortie de la marchandise du circuit strictement économique pour ancrer l'échange dans le symbolique du rapport de sociabilité. Souvent, dans ce cas, le produit est vendu à prix coûtant ; ce qui montre bien que la volonté de nier le profit, toujours latent lorsque l'on s'intéresse au système du don/contre-don, s'exprime ici avec clarté. Rappelons que la négation de quelque chose suppose qu'on reconnaisse l'existence de ce que l'on nie. Dès lors, il nous a semblé intéressant de souligner le rôle du profit économique et social dans le système de la circulation des choses données<sup>18</sup>, au sein duquel, selon F. Weber «l'obligation de donner en retour (...) est masquée par une affirmation de gratuité» (1989 : 74). Par ailleurs, si les forains en participant à ce genre de transaction entretiennent des rapports plus étroits, il arrive fréquemment qu'une plaisanterie<sup>19</sup> mette en avant la mauvaise qualité de la marchandise du partenaire ou son prix exorbitant. Pour ne citer qu'un exemple, lorsque Alain a voulu donner un saucisson à un collègue qui lui avait rendu service, ce

dernier n'a pas manqué de s'exclamer : «*Tu vas m'empoisonner avec ça!*». Ce qui revient à dire que la marchandise ne vaut rien : ce genre de plaisanterie ritualisée conjure en réalité la valeur économique du bien qui s'apprête à entrer dans la circulation des échanges symboliques. Nous quittons alors l'indépendance produite par le rapport économique pour entrer dans la dépendance des rapports symboliques. Somme toute, il faut exorciser l'aspect comptable de la transaction qui instituerait l'équivalence du donnant-donnant par l'aspect moral ou symbolique qui instaure la réciprocité<sup>20</sup>.

Ainsi que le soulignait J. T. Godbout, «dans le don, le bien circule au service du lien» en précisant : «qualifions de don toute prestation de bien ou de service effectuée, sans garantie de retour, en vue de créer, nourrir ou recréer le lien social entre les personnes» (2000 : 32). Effectivement, nous pouvons dire qu'entre les marchands itinérants, le circuit des dons et contre-dons sert à renforcer la structure du réseau et donc à réaffirmer cet entre soi en le matérialisant ou à le produire quand s'étend le réseau, quand le don adoube l'autre au rang de semblable.

## Le fonctionnement de la circulation des biens

La circulation des biens, qui paraît être la colonne vertébrale de la sociabilité entre les forains, se donne à voir selon une organisation polymorphe. On pourrait même concéder le pluriel à la désignation de ce fait social et évoquer alors la coexistence de

<sup>17</sup> Ce qu'on pourrait rapprocher des «*sollicitory gifts*», décrits par M. Mauss (1993 :190).

<sup>18</sup> Voir *supra* sur l'échange du nom des meilleures foires.

<sup>19</sup> Les forains entretiennent des rapports de type relation à plaisanterie. La plaisanterie en l'occurrence permet aux différents partenaires de se retrouver dans un même jeu social auquel ne participent que les initiés.

<sup>20</sup> Et la négation est bien sûr réversible : on peut affirmer la dimension économique de l'échange pour refuser son revers symbolique, non pour marquer l'équivalence entre les deux partenaires mais pour clore l'échange avec l'autre que l'on perçoit comme différent. Aux questions posées à une chalande du marché de la place Jacquard (qui revendique sa xénophobie) sur ses rapports avec les marchands d'origine maghrébine, elle répondait : «*L'Etranger me fait pas peur : il est derrière son banc. Je suis en position de supériorité vis à vis de lui. Je paye ma marchandise et je le fais vivre. De toute façon, à la fin de la journée, il doit faire sa recette...*». Le rapport entre ces deux dimensions semble bien être dialectique : l'un n'existe que par rapport à l'autre.

plusieurs systèmes d'échanges qui peuvent être individualisés ou collectifs, qui empruntent un circuit plus ou moins ouvert et qui sont conditionnés par le cadre spatio-temporel dans lequel ils se déroulent. Comme nous l'avait enseigné B. Malinowski, le temps et l'espace jouent un rôle prépondérant dans la circulation de produits ou prestations. Ainsi, les échanges ne se déroulent pas de la même manière *sur* un marché et *lors* d'une foire<sup>21</sup>. Nous tenons à souligner ici l'utilisation des deux syntagmes prépositionnels qui marquent une distinction éloquente : le marché semble relever d'un ancrage cognitif préférentiellement spatial par opposition à la foire qui semble plutôt trouver un ancrage temporel dans l'inconscient collectif qui s'exprime ici clairement au travers de cet usage linguistique. Comment expliquer cette différenciation ? En réalité, on peut considérer les marchés comme étant des espaces fixes et définis que les marchands investissent après un cycle temporel très court (une semaine en général), marqué par la régularité et pour une durée très restreinte (une matinée). Les foires seraient des lieux plus incertains et changeants (les forains abandonnent et «essaient» de nouvelles foires chaque année) qui rassemblent donc les marchands après des cycles temporels discontinus, en tout cas plus étendus (quelques semaines à un an le plus souvent) pour une durée plus longue (un à trois jours). Quelle relation peut-on établir entre cette géographie spatio-temporelle et la circulation des biens ?

Tout d'abord, il faut souligner que ce sont des biens utilitaires qui circulent mais qui ne satisfont pas un réel besoin instrumental. Ainsi que l'a montré M. Godelier, en recevant quelque chose de quelqu'un, on ramène chez soi un peu de l'autre<sup>22</sup> : le lien est inscrit dans la matérialité de l'objet. Ainsi, la marchandise donnée permet d'inscrire le lien dans une continuité temporelle qui se substitue à la stabilité spatiale ou qui fait contre-poids à l'intermittence spatiale dans laquelle se déroule l'activité professionnelle du marchand itinérant. Puisqu'ils ne peuvent compter sur une certaine potentialité cohésive de l'unicité de l'espace, ils favorisent les réseaux d'échanges de biens qui leur donnent la possibilité d'inscrire leur lien dans une unité temporelle représentée par le cycle «sisypheén» du don/contre-don et de s'affranchir le plus possible des contingences spatiales qui se caractérisent notamment au travers d'une dispersion géographique dont les points d'ancrage, en ce qui concerne les foires, ne sont jamais tout à fait

définis. De fait, ces remarques intéressent davantage les forains que les «commerçants non sédentaires» qui se retrouvent seulement sur le marché. Même si ces deux catégories de marchands itinérants ne vivent pas tout à fait dans le même espace-temps, leurs pratiques sociales qui se déroulent dans le même lieu aux mêmes heures présentent quelques similitudes, notamment le besoin de consacrer de manière très ritualisée leur lien dans un bar autour d'un verre ou d'un casse-croûte que partagent préférentiellement les forains. Le même bar devient chaque semaine, sur les marchés ou chaque année, pour les foires, le cadre d'une véritable cérémonie consacrée à la célébration de cette sociabilité à des heures bien définies avec la fameuse «tournée», que chacun commande tour à tour, en début et fin de journée, au moment de se retrouver ou de se quitter et qui fonctionne sur le principe de l'échange lequel, à la différence du rapport don/contre-don dans le circuit évoqué précédemment, renvoie à l'implicite de l'équivalence pour mieux signifier l'égalité, la solidarité entre les membres du réseau. Pour le casse-croûte matinal d'Alain et ses collègues, partagé dans le même bar aux abords du marché de Bellevue, chacun offre un peu de sa marchandise. Ces éléments posés sur la table forment alors un tout : le repas qui devient ainsi représentation de la cohésion et de la solidarité du groupe. On a pu également remarquer à la foire d'A., qui a duré trois jours, que cette pratique, que l'on pourrait rapprocher des «sagali»<sup>23</sup>, persistait tous les midis avant que les plats du traiteur soient servis aux exposants et rendaient donc inutiles, d'un point de vue purement utilitariste, ces offrandes collectives. Il faut ajouter qu'au cours de cette foire gastronomique, les repas étaient pris au restaurant tous les soirs. Le menu du dîner était systématiquement imposé à tous les participants, afin que tous puissent partager le même repas, gage d'une égalité et solidarité formellement exprimées.

<sup>21</sup> *L'emploi d'une préposition spatiale associée à «foire», à l'oral dans les conversations entre forains, ne semble être attesté qu'au pluriel.*

<sup>22</sup> *d'autant plus que les forains s'appellent ou sont désignés de manière analogique par la marchandise qu'ils vendent.*

<sup>23</sup> *Terme défini par M. Mauss (1993 : 189) comme de «grandes distributions de nourriture que l'on fait à plusieurs occasions» dans les sociétés trobriandaises.*

Ces usages sociaux permettent notamment de garantir la préservation du groupe et d'éviter la désagrégation dont il pourrait être victime si le jeu, plus discret, des rapports de type complémentaire encourageait l'écart symbolique entre les membres de ce réseau, qui participent par ailleurs aux circuits plus fermés dans lesquels circulent le noms des meilleures foires.

## Echange de biens achetés : la dénégation de l'achat

P. Bourdieu a mis en évidence le « rôle déterminant de l'intervalle temporel entre le don et le contre-don. (...) Comme si l'intervalle de temps (...) était là pour permettre à celui qui donne de vivre son don comme un don sans retour, et à celui qui le rend de vivre son contre-don comme gratuit et non déterminé par le don initial » (1994 : 177). Le temps formalise la générosité dans la circulation des biens si on se les donne.

Il existe effectivement un autre type d'échange concernant des biens que l'on s'achète réciproquement, précisément parce que la temporalité qui peut être consacrée à cet échange ne permet pas le don. Le dernier jour de la foire d'A., en fin de journée, chaque exposant s'est rendu à l'étal de tous les autres pour acheter un peu de sa marchandise comme pour affirmer de manière solennelle leur appartenance à un même groupe<sup>24</sup>. Dans cette forme d'échange, les biens n'étaient pas donnés mais faisaient l'objet d'un achat. Comme la quasi totalité des exposants étaient des producteurs, il nous a semblé que l'acte d'acheter, dans ce cas, consacrait la valeur du produit, tout le travail de l'artisan qui entrait dans la sphère des échanges symboliques. Émerge alors une différence entre le producteur et le revendeur<sup>25</sup> par le lien qui attache le premier à sa marchandise. Ainsi, acheter, c'était reconnaître et compenser le travail de production, distinct de celui de marchand et semblait en outre matérialiser le prix qu'accordait le producteur au résultat de son travail. On n'échange pas avec celui qui a produit mais avec celui qui vend. Mais Monique était franchement mécontente d'avoir payé certains produits au prix de vente. Et ce mouvement d'humeur nous paraît compréhensible dans la mesure où le vendeur avait fait du profit sur ce qui aurait dû être un bien dépouillé de son caractère strictement économique pour exprimer tout le symbolique du lien entre marchands. Elle aurait dû, nous

semble-t-il, les obtenir à prix coûtant. En réaction, Monique nous a souvent parlé de sa « marge » comme pour s'assurer qu'au moins si elle ne bénéficiait pas de la générosité sociale de l'échange, alors qu'elle avait fait des remises de prix et même des dons, elle se retrouvait en position d'égalité en tant que partenaire d'une transaction explicitement économique régie par le principe de l'équivalence. Ce qui peut expliquer son inquiétude et ses calculs après avoir donné ou vendu à prix coûtant quelques saucissons : elle notait ce qu'elle avait vendu à la suite des chiffres indiquant le montant de chaque vente de la journée. Un peu penchée derrière une panier regorgeant de rosettes, au-dessus de sa caisse en bois, elle commentait à elle-même ce qu'elle écrivait : « *Je note pour voir si je donne pas trop... et pi pour voir ce que je vais leur prendre* ». Après la foire, sur le trajet du retour, elle laissera son indignation s'exprimer : « *On mange, on dort ensemble! Je trouve que c'est triste! Y a que W qui m'a roulée, c'est tout... Les autres, j'ai quand même récupéré des trucs. (En parlant du couple W) Je leur ai fait un prix énorme sur les saucissons qu'i' m'ont pris, et moi, i' m'ont fait payer les centimes! I' m'ont fait payer plein carat! I' m'ont rendu la monnaie en centimes! Tu te rends compte!* ».

Ainsi, on s'achète la marchandise à prix coûtant pour nier le profit. Par cet acte même, on masque la réalité économique de l'achat auquel sont soumis les biens que le temps ne permet pas d'intégrer au jeu de l'échange de dons.

---

<sup>24</sup> et par là marquer l'exclusion de celles qui ne participaient pas à l'échange parce qu'elles s'étaient revendiquées d'une autre catégorie, se désignant elles-mêmes « artistes ». Pour ces exposantes, leurs objets sont inaliénables comme si le caractère absolu, quasi sacré, de chaque produit, qu'elles considèrent comme relevant de l'art, leur interdit d'être le support d'un échange matériel. Leurs échanges s'inscrivaient plutôt dans le caractère ostensiblement spirituel qu'elles accordaient à leurs propos, par opposition à la grivoiserie des plaisanteries échangées entre les membres de l'autre groupe. Leurs objets, dont la valeur réside dans la rareté, ne sont cédés que lors d'une transaction économique (avec un client) elle-même niée par un discours d'escorte affirmant l'objet dans son unicité, sa personnalité notamment au travers du récit de son histoire et de l'évocation de l'acte de l'artiste qui lui donne naissance. Le mythe de la Création le sacralise.

<sup>25</sup> qui, comme l'a remarqué M. de La Pradelle, « choisit d'être forain, pas de vendre tel ou tel produit » (1996 : 135).

## Conclusion

Au terme de cette analyse, nous retiendrons que les biens qui circulent entre les vendeurs permettent de tisser, d'entretenir une toile de relations et d'appartenir ainsi à un réseau pour constituer et étendre un capital social indispensable. L'univers des forains ne détient pas évidemment l'exclusivité des échanges mais leur fréquence caractérise une forme de sociabilité en propre.

En fait, l'activité professionnelle de ces marchands itinérants leur impose une mobilité incessante. Comme ils ne se voient pas souvent, ils ont besoin de confirmer leurs liens par des processus reposant sur l'échange pour pallier notamment l'imprévisibilité de leurs retrouvailles.

Dans cette perspective, la temporalité joue un rôle déterminant dans les rouages de cette sociabilité car elle offre la possibilité de faire des dons qui apparaissent comme tels. Si bien que l'on peut dire que, dans ce type d'organisation de relations, la temporalité est dotée d'une valence inversée : elle est à la fois un inconvénient et un avantage. Les membres de cette communauté professionnelle ont su jouer de cette ambivalence. Ils sont parvenus à faire d'un inconvénient un avantage, en ce sens que la temporalité représente une potentialité de désintégration du groupe mais qu'en même temps elle permet de consolider des liens par l'échange, lequel peut bien entendu s'effectuer sur plusieurs modes en fonction des circonstances.

Ainsi, ces différentes formes d'échanges fait de nous des homo donator *et* oeconomicus en même temps : l'action simultanée ou successive au sein de plusieurs réseaux oscille selon un continuum qui s'étend du symbolique à la matérialité, de la générosité au calcul.

Jean-Pierre Séléc  
jpselic@hotmail.com

## Références

- Anspach M. R. (2002), *A charge de revanche. Figures élémentaires de la réciprocité*, Paris, Seuil
- Bonnet M. (1998), «Les services de proximité. Révélateurs des transformations des sociabilités urbaines», in Bonnet M. et Bernard Y. (dir.), *Services de proximités et vie quotidienne*, Paris, P.U.F., 113-38
- Bourdieu P. (1994), *Raisons pratiques*, Paris, Seuil, coll. «Points»
- Godbout J. T. et Caillé A. (2000), *L'esprit du don*, Paris, La Découverte/Poche
- Godelier M. (1996), *L'énigme du don*, Paris, Fayard
- La Pradelle M. (de) (1996), *Les vendredis de Carpentras*, Paris, Fayard
- Mauss M. (1993), «Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques», *Sociologie et anthropologie*, Paris, Quadrige/P.U.F., extrait de l'*Année sociologique*, seconde série, 1923-1924, tome1
- Weber F. (1989), *Le travail à côté : étude d'ethnographie ouvrière*, Paris, E.H.E.S.S.
- Weiner A. (1989), «La kula et la quête de la renommée», in *Revue du M.A.U.S.S.*, n° 6, 35-63
- Weiner A. (1992), *Inalienable Possessions : The Paradox of Keeping-while-Giving*, Berkeley, University of California Press