



Compte-rendu Séminaire du 19.04.2008

« *Le prix de la vérité* »

par Marcel Hénaff



TABLE DES MATIERES

I. INTRODUCTION	3
II. CARACTERISTIQUES DU DON	4
III. LES CYCLES D'ÉCHANGES CULTURELS, ECONOMIQUES ET VITAUX PROPRES A L'HOMME	5
IV. NOUS NOUS DONNERONS NOTRE « JE »... ..	6
V. LE HORS CONTRAT, UN ESSENTIEL.....	7
VI. LE DOSAGE SYMBOLIQUE DES CADEAUX	8
VII. CONCLUSION : SE SAVOIR HUMAIN	10
VIII. DEBAT	11



I. Introduction

Dans ce cycle de séminaires sur l'argent, vous avez eu des exposés d'Alain Sjaens et de Michel Aglietta. Comme je l'envisage, Sjaens est néo-classique et libéral. Il entrevoit le marché comme l'huile qui fait tourner l'ensemble. Il revendique donc un Etat peu interventionniste. Du côté d'Aglietta, on accouche d'une vue essentialiste sur les fonctions et la politique de l'argent. Il nous montre les risques encourus suite à une dépolitisation (prochaine ?) de l'argent. Dans les deux cas, mes collègues ont mis en évidence les tensions et les limites se manifestant dans la notion d'argent.

L'exposé que je vous ferai aujourd'hui reprend les principales thèses développées dans mon livre *Le prix de la vérité. Le don, l'argent, la philosophie*¹. Dans cet écrit, je tente de réunir les aspects anthropologique, philosophique et économique. Bien qu'il soit vrai que les sanctions soient plus rapides dans le monde des affaires et que celui-ci soit plus directement en lien avec les conséquences des actions, le qualifier d'activité à finalité purement matérielle est réducteur.

Si vous le permettez, mon exposé suivra les articulations du texte que je vous ai distribué et intitulé « Don, marché et reconnaissance sociale ». J'entends analyser le rapport existant entre la notion de don et la question de la reconnaissance sociale. Les pratiques de don semblent marginales dans le marché (l'aide humanitaire aux pays en voie de développement symbolise presque l'ensemble de ce que représente le don). Si je dis « semblent » c'est parce que je veux poser la question de savoir de quelle manière les dons interviennent dans le monde du marché. Il est intéressant de poser cette question à l'heure où la question du don paraît, aux yeux de beaucoup, permettre de sortir du monde du marché. Le concept de don fascine donc. Je me situerai dans le sillage de Mauss, en particulier via son *Essai sur le don*².

¹ éd. Seuil, coll. « La couleur des idées », Paris, 2002

² éd. PUF, coll. Quadrige Grands Textes, Paris, 2007



II. *Caractéristiques du don*

Au sein du don, nous pouvons isoler des logiques différentes (par exemple, le don relationnel vise l'estime tandis que le don humanitaire est une question de survie) et distinguer trois catégories :

a) les festivités et les cadeaux que s'offrent à tour de rôle des chefs de clan d'une société traditionnelle : il s'agit du don *cérémoniel* toujours décrit comme *réciproque* ;

b) ceux que des parents font à leurs enfants pour leur anniversaire : le don *gracieux unilatéral*. Remarquons qu'étymologiquement le mot grâce (en grec *karis*) signifie à la fois charme et joie.

c) les donations faites à des populations à l'occasion d'une catastrophe : c'est le don d'entraide ou de *solidarité*. Ce don n'a pas, du côté du donateur, de nécessité matérielle ou physique, c'est-à-dire qu'il s'autorise au « gaspillage ».

Selon Hirschman (et les auteurs néo-classiques), l'acteur économique dit rationnel est supposé égoïste par définition car seule cette attitude rend son comportement prévisible et donc calculable. Les passions serviraient l'intérêt de l'agent rationnel. Si l'acteur vise son intérêt égoïstement on sait (on croit savoir) ce qu'il visera. La confiance - ou plutôt le comportement qui l'atteste - serait ainsi prévisible. La notion d'acteur économique utilise également la théorie des « attentes rationnelles³ ». Mais comment interpréter les dons généreux et coopératifs, les intégrer dans la théorie et les faire contribuer à l'optimisation générale des résultats ? Nous discuterons cette position.

Ma thèse est que le seul don inutilisable, c'est-à-dire non intégrable dans la théorie économique est le *don réciproque cérémoniel*. Par nature, il est public mais chez nous il se décline également dans la sphère privée (ex : invitation réciproque à dîner).

Dans une société sans Etat, les dons gracieux et de solidarité ont disparu. C'est pourquoi, il faut, à l'instar de Mauss, les repenser dans les sociétés traditionnelles. Ce dernier s'y attelle en tenant compte des travaux de Boltanski, Boas et d'autres. Il a su construire la problématique caractérisant sociologiquement le don :

- Le don est obligatoire puisqu'il est grave de ne pas l'accepter.
- Il faut donner en retour.
- Il est fortement ritualisé : la période et les personnes en présence sont définies.
- Les choses données sont dilapidées (c'est le cas de la nourriture) ou reconnues comme précieuses (économie de la décoration, des symboles, etc.)

³ « Hypothèse de comportement selon laquelle les consommateurs forment leur attentes comme s'ils avaient une parfaite connaissance du fonctionnement de l'économie. Ceci implique que l'information passée est moins significative pour les consommateurs que leur perception de la manière dont l'offre répondra à une variation de la demande. » in *L'économie en mouvement*, De Pierre Dupriez, Christian Ost, Carine Hamaide, Nathalie Van et Droogenbroeck, éd. De Boeck Université, Bruxelles, 1996, p.102



Mauss parle de « contrat », usant dès lors d'une terminologie encore inadaptée bien qu'il souligne que cet échange diffère profondément de l'échange marchand.

III. Les cycles d'échanges culturels, économiques et vitaux propres à l'homme

Malinowski a mené ce que l'on appelle une « observation participante » dans l'archipel de Mélanésie (îles Trobriand) dans laquelle il a été le témoin privilégié du *kula*, cœur de l'activité sociale des indigènes d'Est en Ouest (Est/Ouest symbolise le masculin tandis que l'Ouest/Est symbolise le féminin).

On accumule deux sortes de biens : les colliers et les bracelets semi-précieux (symboliquement toujours les colliers cherchent les bracelets comme les hommes et les femmes se cherchent entre eux) ainsi que les objets destinés au troc sur le bateau. Arrivés sur la plage, les indigènes disposent d'abord les objets secondaires. Si la personne est intéressée par ces *opening gifts*, elle est invitée à festoyer et à discuter de l'échange. Un tissu très serré de relations se forme. Le cycle *kula* est caractérisé par la générosité et le faste. Il s'agit de s'estimer et de se reconnaître, de se célébrer et de se louer les uns les autres... et ceci est « inestimable ».

Dans le cycle *gimwali* où circulent des *clinging gifts*, au contraire, il est question d'être dur en affaire et d'obtenir le maximum. L'un et l'autre cycles nous apprennent que sans reconnaissance mutuelle festive, il n'y a pas de société et que sans business, la survie n'est pas assurée.

L'originalité de Mauss a été de montrer que ces pratiques rituelles du don impliquaient trois obligations inséparables : celle de donner, celle d'accepter et celle de donner en retour. Ce qu'explique un sage local (suite à une enquête d'Eldon Best chez les Maori de Nouvelle Zélande) est ceci : si A fait un cadeau à B qui l'offre à C, lorsque B recevra un cadeau de C il devra l'offrir à A. L'explication est claire : le mouvement de *réciprocité* doit faire retour à son point d'origine. Ce n'est donc pas la chose elle-même qui revient, c'est le geste même de donner. A ce stade de l'analyse, voyons deux réflexions de Mauss à retenir :

- C'est seulement à propos de ces pratiques de dons rituels que Mauss avance le concept de « fait social total » i.e. un phénomène qui implique *tous* les aspects de la vie sociale (religion, parenté, politique, morale, économie) ; mais cela veut surtout dire qu'il les intègre en lui ; il est la sphère des sphères. Bref c'est le fait dominant et unifiant de la vie du groupe. Notons bien que Mauss n'a jamais appliqué ce concept à d'autres faits sociaux. On se demandera ce qu'est devenu aujourd'hui ce fait social si important.
- Il note, à la suite de Malinowski, que les partenaires du *kula*, font à côté mais avec *d'autres partenaires*, des échanges strictement profitables (*gimwali*), c'est-à-dire un troc de biens de consommation divers. Les biens de l'échange cérémoniel ne se confondent jamais avec ceux-ci (cela vaut aussi pour les monnaies cérémonielles). Retenons cette distinction capitale.

Les sociétés traditionnelles formeraient, selon Polanyi, un réseau d'Etats sans Etat. Il transpose la signification du *kula* pour en faire le premier réseau d'échange international. C'est se rendre coupable d'un contresens. Pourquoi ? Parce que l'important réside dans le fait que la reconnaissance publique crée le lien. Certes, la relation de reconnaissance peut



soutenir l'échange et le commerce. Mais il existe des cas où les personnes donnent par-dessus le marché (par exemple, la boulangère qui donne quelques bonbons à un enfant).

IV. Nous nous donnerons notre « je »...

Je soutiens qu'il est un moment d'autonomie radicale de l'échange marchand qui peut être accompagné, précédé ou conclut par un acte de reconnaissance. Strathern raconte comment dans un village des hautes vallées de Nouvelle Guinée où la croyance était que certains morts devenaient des fantômes blancs cannibales, l'arrivée du premier fonctionnaire australien créa une grande angoisse et nécessita un test : on lui offrit des cochons, il répondit en offrant des coquillages précieux ; les villageois en conclurent qu'ils avaient bien affaire à un être humain semblable à eux. Le rituel des *opening gifts* est d'abord une procédure de reconnaissance réciproque au double sens d'identifier autrui, de l'accepter et finalement de l'honorer. Il est donc dans la nature de l'homme de faire des dons pour asseoir une reconnaissance réciproque.

Et c'est toujours soi que l'on donne en donnant. Geste spécifique parmi les êtres vivants en ce qu'il est « médié » par une *chose tierce*, mais chose venant de soi, valant pour le Soi et attestant de l'engagement pris. C'est pour cette raison qu'on le protège par différents procédés comme la magie. L'échange suprême est l'exogamie à travers laquelle l'épouse donne vie dans un autre groupe, phénomène qui permet la continuation et la prolongation de la vie.

Lorsqu'une société se modernise, il faut accorder une reconnaissance à tous d'où la nécessité de créer un Etat régulateur assumant la justice et les dettes financières. L'Etat devient arbitre. Mais ce qui n'est plus assuré c'est la reconnaissance réciproque. Aujourd'hui l'individu apparaît comme membre d'un groupe plus large – telle la cité – tout en étant l'héritier d'une lignée ou d'un clan. Mais la nouvelle identité prime sur l'ancienne : c'est la crise d'Antigone. Elle représente les valeurs et les lois du clan tandis que le roi Créon représente la nouvelle autorité méta clanique.

Les anthropologues qui se sont ainsi évertués à voir dans le don un système économique ont commis, comme je l'ai dit, un contresens. L'anthropologue Boas qui étudie l'échange agonistique dit *potlach* des populations indigènes de la côte Nord-Ouest de l'Amérique était pourtant face à un bel exemple de don excessif de soi. Dans ce rituel, un chef au nom de son groupe donne une fête à un autre chef, traité à la fois comme un partenaire que l'on régale et comme rival que l'on défie. L'importance des présents offerts (cuivres blasonnés, couvertures tissées, fourrures, nourritures) vise à rendre la réplique difficile. L'honneur et le prestige vont au donneur le plus capable de dons excessifs. Pourtant, Boas a interprété ce rituel comme un investissement avec intérêt rendu soit comme une économie symbolique. C'est un paralogisme puisque, par ailleurs, ces tribus font des échanges clairement économiques.



V. *Le hors contrat, un essentiel*

Des économistes modernes tel Akerlof se sont également intéressés aux échanges primitifs. C'est à partir d'une réflexion sur le contrat de travail qu'Akerlof propose une explication recourant à la logique du don. Quelle partie de l'activité du salarié est-elle réellement rétribuée ? Déjà, Marx et Polanyi ont montré que le travail est inséparable de la vie elle-même, donc du travailleur. Une partie de soi engagée dans le travail est non payée : c'est le travail vivant. Implicite seulement, il se trouve dans le contrat de travail.

Souci de qualité, désir de réussite pour son entreprise ou *supplément de coopération*, illustre un ensemble d'attitudes qui ne peut être explicité dans un contrat de travail. Akerlof comprend ce supplément comme un échange de dons entre employeur et employés. Il propose de distinguer dans tout contrat de travail deux parts : l'une explicite portant sur le salaire et sur le niveau de production attendue ; l'autre implicite concernant l'attitude de l'employé, c'est-à-dire sa coopération active dont dépend un accroissement de productivité, donc le mode de rétribution de ce « supplément ». Une augmentation de salaire peut indiquer un don de l'entreprise pour obtenir un surplus de qualité, de rigueur et de dynamisme.

Mais la triade obligatoire du don (donner/recevoir/rendre) ne se retrouve pas dans cette relation puisque rien n'obligeait l'employeur à donner ni l'employé à accepter. Cependant, celui-ci ayant accepté, le contre don s'impose. L'échange de dons est qualifié par Akerlof de « partiel » car la réponse est d'ordre contractuelle : la réciprocité est soumise à la loi, le plus souvent au moment du conflit. Cet échange de dons n'existe pas en dehors du contrat et de la loi. L'obligation liée à une clause contractuelle est d'abord légale et n'est pas du même ordre que celle d'une réplique à une offre généreuse car celle-ci dépend de la volonté de coopérer. Je dirais qu'il est aussi partiel en ce sens que la triade obligatoire définissant le don ne s'y retrouve pas.

Les théories d'Akerlof ont pour champ d'application l'économie et concluent à un accroissement de productivité. C'est pourquoi son échange de dons est et reste strictement instrumental. Le problème est qu'il ne fait pas de différences dans le type de réciprocité. Akerlof ne se demande pas si c'est une catégorie homogène et ne nous en fournit aucune critique. Il omet l'élément d'estime et de reconnaissance.

En conclusion, supposer une analogie directe entre le contrat de travail implicite de travail et le don traditionnel comme le fait Akerlof relève d'une relative méconnaissance de la nature de celui-ci. Ici, l'échange ressemble plus au troc, à savoir à un échange de biens mutuellement profitable fondé sur la confiance réciproque et accompli selon des règles non formalisées mais cependant contraignantes.

Intervention 1 : *Le tribunal des Prud'hommes, s'il a affaire à un préavis source de conflit, calcule la rétribution en fonction des « gratuités » accordées.*

Marcel Hénaff : Mais qu'est-ce qui relève de la justice et de la gratuité ? Lors d'un conflit, ce qui dans la situation antérieure a été considéré comme gratuité fait désormais l'objet d'un calcul.



Intervention 2 : *Ne pourrait-on pas dire qu'il y a deux types de reconnaissance, l'une instrumentale (car elle vise le profit) et l'autre où l'être humain est reconnu en tant qu'être humain ?*

Marcel Hénaff : Il y a un problème de reconnaissance en général. On fait tout pour l'instrumentaliser, la cerner et la rétribuer.

Intervention 3 : *Si l'on n'avait pas une réactualisation de cette reconnaissance l'autre pourrait partir.*

Marcel Hénaff : Il n'en reste pas moins que c'est le marché qui détermine la notion morale, la manière dont elle intervient et dont il faut la réguler.

VI. Le dosage symbolique des cadeaux

Voyons la manière dont Colin Camerer aborde les dons réciproques et le business. Ce professeur a beaucoup travaillé sur la théorie des jeux (notamment par le « dilemme du prisonnier⁴ ») et c'est à partir d'elle qu'il formule ses hypothèses. Malgré son appartenance au courant néo-classique, Camerer prend en compte la manière nouvelle d'envisager la rationalité et d'expliquer que l'harmonie conçue par Adam Smith (théorie de la « main invisible ») n'est pas donnée mais produite par le jeu des choix, choix qui supposent la confiance entre partenaires.

L'idée intéressante de Camerer c'est qu'un échange de cadeaux peut jouer un rôle essentiel dans l'établissement de la confiance entre partenaires et donc de la coopération entre eux. Quand on offre un cadeau à une personne aimée, on lui montre l'estime qu'on lui porte sans forcément s'engager à long terme mais pour montrer ses sentiments. En fait, c'est tout un art de doser ses cadeaux en fonction du but visé. Nous parlons par symboles...

⁴ « La forme habituelle de ce dilemme est celle de deux prisonniers (complices d'un délit) retenus dans des cellules séparées et qui ne peuvent communiquer :

- si un seul des deux avoue, celui-ci est certain d'obtenir une remise de peine alors que le second obtient la peine maximale (10 ans) ;

- si les deux avouent, ils seront condamnés à une peine plus légère (5 ans) ;

- si aucun n'avoue, la peine sera minimale (6 mois), faute d'éléments au dossier.

Chacun des prisonniers réfléchit de son côté en considérant les deux cas possibles de réaction de son complice.

- * « Dans le cas où il me dénoncerait :

- o Si je me tais, je ferai 10 ans de prison ;

- o Mais si je le dénonce, je ne ferai que 5 ans. »

- * « Dans le cas où il ne me dénoncerait pas :

- o Si je me tais, je ferai 6 mois de prison ;

- o Mais si je le dénonce, je serai libre. »

« Quel que soit son choix, j'ai donc intérêt à le dénoncer. »

Si chacun des complices fait ce raisonnement, les deux vont probablement choisir de se dénoncer mutuellement, ce choix étant le plus empreint de rationalité. Conformément à l'énoncé, ils écoperont dès lors de 5 ans de prison chacun. Or, s'ils étaient tous deux restés silencieux, ils n'auraient écoupé que de 6 mois chacun. Ainsi, lorsque chacun poursuit son intérêt individuel, le résultat obtenu n'est pas optimal au sens de Vilfredo Pareto. Ce jeu est à somme non nulle, c'est-à-dire que la somme des gains pour les participants n'est pas toujours la même : il soulève une question de coopération. »

Source : http://fr.wikipedia.org/wiki/Dilemme_du_prisonnier



Cet échange de cadeaux peut aussi se faire dans le cadre professionnel et le dosage y est tout aussi important (par exemple, il serait malencontreux d'offrir un bracelet en or à sa patronne). Les cadeaux d'entreprise ont des effets sur nous : ils touchent à notre sensibilité et caressent notre besoin de faire confiance. En effet, dans cet échange, tous les rapports de confiance sont touchés et contrôlent le flux d'estime (doser, envoyer des messages et les gérer).

Mais comment ne pas créer trop de dépendance affective ? Camerer note qu'il y a une gradation dans ces dons réciproques et qu'il importe de les respecter. Une retenue générale est nécessaire car l'espace du don de solidarité doit être pris en charge par le reste de la vie sociale.

Les économistes néo-classiques vantent la valeur de nos modèles sur la manière dont la confiance s'établit (ou même les théories décrivant l'acteur économique), solidité qui nous autoriserait à les appliquer à l'ensemble de la société (en particulier dans le domaine du droit).

Mais Camerer perçoit bien que le jeu des cadeaux a un caractère agonistique ; il s'agit d'un dispositif de réplique. La réciprocité y est essentielle. Camerer voit bien aussi que ces cadeaux ne sont pas de nature économique (même s'ils sont distribués dans ce contexte). Ils ont, dit-il, une valeur signalétique qui transcende leur valeur économique. Ce sont des signaux de niveaux de confiance.



VII. Conclusion : se savoir humain

La réciprocité traverse plusieurs types de dons, y compris celui soutenu par un contrat. La réciprocité a des effets sur le temps, les objets et les personnes.

Quel est son rôle dans, par exemple, un phénomène universel comme l'interdit de l'inceste ? Dans un article dont je suis l'auteur et intitulé « Le premier commandement⁵ », je l'explique comme suit « (...) Que nous montre le fait de l'interdit de l'inceste ? C'est l'obligation d'exogamie. Le lieu du problème doit être aussi celui de la réponse. Exogamie veut dire que les jeunes femmes du groupe ne peuvent pas devenir les épouses de leurs consanguins, pères ou frères. Ceux-ci sont tenus de les céder à un groupe différent. En revanche, ils savent que des épouses leur viendront en retour de cet autre groupe.

De quoi est-il question dans cet échange réciproque ? Il s'agit, comme le dit Lévi-Strauss se référant à *l'Essai sur le don* (1925) de Marcel Mauss, d'un rapport fondamental de don / contre don qui est propre aux sociétés humaines et qui marque le point de passage entre nature et culture ; bref, c'est l'émergence de la société comme institution - et pas simplement comme groupe d'individus. La nature prescrit l'union des sexes pour la reproduction, rien de plus. La société humaine commence avec l'apparition de la règle : elle décide quelles unions sont permises et lesquelles sont prohibées. Dire que l'initiative de l'union est retirée aux consanguins, c'est affirmer qu'elle est confiée au groupe social en tant que tel.

Lévi-Strauss l'énonce fortement : Le rôle primordial de la culture est d'assurer l'existence du groupe comme groupe; et donc de substituer, dans ce domaine comme dans tous les autres, l'organisation au hasard. La prohibition de l'inceste constitue une certaine forme - et même des formes très diverses - d'intervention. Mais avant tout autre chose elle est intervention ; plus exactement encore, elle est : l'Intervention⁶." Ce qui signifie que le passage de la nature à la culture se manifeste dans l'alliance, dans le rapport institué de soi à autrui, du ici au là-bas, du même à l'autre. On peut dire - même si ce ne sont pas là les termes de Lévi-Strauss - que la société humaine émerge et se maintient grâce à ce processus de reconnaissance réciproque que le don/contre don exprime et assure. On ajoutera, à l'appui de la thèse de Lévi-Strauss et en se référant aux travaux récents en éthologie, que dans des groupes variés d'animaux on se reconnaît par des formes, des postures, des odeurs, des sons, mais que seul l'homme le fait en donnant à l'autre un présent comme gage et substitut de soi. Tel est le geste du symbolisme – littéralement : du "mettre ensemble"-, le pacte implicite qui institue le groupe humain comme tel. »

Ce vivre ensemble peut être aussi entériné par d'autres gestes qui paraissent anodins comme le fait de se servir mutuellement du vin. Dans les *Vedas* hindouistes, le premier homme, Manu (considéré à la fois comme premier homme et représentation de toute la nature), constate qu'il y a des sortes d'esprits qui vivent autour de lui. Il décide de faire un grand festin. Il ne sait pas quels esprits sont bons ou mauvais. Certains mangent seuls de bon appétit et d'autres se donnent mutuellement la nourriture dans la bouche. Ces derniers sont les dieux bienveillants et, à travers la nourriture, ils se sont reconnus. Ce sont eux que le premier homme doit imiter.

⁵ in « Lévi-Strauss et la pensée sauvage » supplément au *Nouvel Observateur*, juillet-août 2003

⁶ in *Les structures élémentaires de la parenté*, éd. Mouton De Gruyter, Paris, 2002



VIII. Débat

Intervention 4 : *Je voudrais revenir sur la notion d'utilité. Qu'est-ce ? Que ce soit dans les sociétés traditionnelles ou en économie, il s'agit de maximiser l'utilité de ses membres. Dans nos sociétés, l'argent semble être le substitut le plus adéquat pour définir l'utilité. Il a renforcé le côté individualiste alors que l'utilité a une dimension sociale.*

Marcel Hénaff : La notion de don est différente selon l'époque et les régions. Il a perdu de son activité et de sa polysémie. On a tendance aujourd'hui à n'y voir que la tonalité généreuse, son absence de conditions et son versant gracieux. Remarquons que le mot « gracieux » est intraduisible en anglais et pourrait se détecter, bon an mal an, dans l'expression « inconditionnel generosity ». Le don demeure dans l'enceinte économique et on ne sort pas de l'utilité. Il faut retenir ses trois sens : reconnaissance, gratuité et solidarité (entre groupes et entre nations). Ce faisant, on transcende le champ de l'utilité. Le problème est que, inversement, on le réduit au domaine du profit.

Intervention 5 : *On peut voir le don comme des « externalités positives ». Je trouve intéressant la pratique du kula pour instaurer les conditions du gimwali.*

Marcel Hénaff : En politique, l'équilibre et le lien social doivent être visés. Par exemple, les sciences sociales se sont développées à mesure que la société s'est complexifiée et industrialisée. Le discours de la société devient un objet d'étude pour elle-même. Mais dire que l'on vise l'objectivité sans tout le reste, c'est-à-dire sans ces externalités positives, c'est faire de l'économie le premier objet garantissant l'objectivité de la compréhension de notre société. On voit les nombreux écueils. C'est pourquoi, je préfère l'application du concept de Sen de « capacités ». Dans le cas contraire, il devient difficile d'envisager, par exemple, le cas d'une jeune femme indienne, seule, analphabète et avec trois enfants sous l'unique aspect d'agent économique. Il est plus porteur de se demander comment intégrer les paramètres sociaux et culturels dans une théorie économique.

Intervention 6 : *Gimwali et kula sont duels et complémentaires. Est-ce que Armatya Sen montre cette dualité ?*

Marcel Hénaff : Il intègre plutôt les « capacités » de manière scientifique dans le système économique.

L'histoire peut être vue comme une généalogie des contextes qui ont faits de nous des êtres humains. Nous sommes de plus en plus des animaux individuels et nous en sommes contents à ceci près que nous fonctionnons envers les autres comme envers les êtres d'une autre espèce. La théorie économique entend viser le plus sans ignorer les autres et interprète l'altruisme comme le dernier stade de l'égoïsme. Mais nous avons plus à dire que les « capacités » : qu'est-ce qui fait que nous acceptons d'appartenir à une communauté (même implicite) ? Qu'est-ce qui fait notre besoin de nous définir comme citoyen, etc. ? Poser cette dernière question c'est être conscient que le contraire équivaldrait à l'état de nature⁷ décrit par Hobbes. Or, la théorie économique début avec

⁷ Au chapitre 13 de son œuvre le *Léviathan*, Hobbes décrit l'état de nature de la manière suivante : « La Nature a fait les hommes si égaux pour ce qui est des facultés du corps et de l'esprit que, quoiqu'on puisse trouver parfois un homme manifestement plus fort corporellement, ou d'un esprit plus vif, cependant, tout compte fait, globalement, la différence entre un homme et un homme n'est pas si considérable qu'un homme particulier puisse de là revendiquer pour lui-même un avantage



cela ! Elle nous dit que nous avons intérêt à être altruiste pour pouvoir être égoïste ou, de manière plus actuelle, d'intégrer toutes les dimensions du social et du culturel pour faire de l'économie.

Intervention 7 : Le primatologue Frans de Waal énonce qu'il y a une part d'empathie chez le chimpanzé, part qui, étendue, deviendrait chez les êtres humains, le lien social.

Marcel Hénaff : Pour Aristote, l'homme est naturellement un être social qui vit dans la Cité, c'est-à-dire qui participe à la vie politique. Nous ne sommes pas seulement des êtres sociaux. Ce qui fait notre humanité c'est le fait de parler (ce qui rend possible la différenciation entre le bien et le mal) donc il nous faut *convenir* des choses et, avant cela, nous reconnaître. Au sein des échanges économiques, on a découvert qu'il était possible de décrire ceux-ci à la même enseigne que les lois de la physique. Cette conclusion est vraie en un sens : ces échanges fonctionnent comme un bloc autonome. Mais les acteurs y sont déterminants car ils sont des êtres éthiques, sociaux, politiques, etc. et cela nous définit avant notre rôle en tant qu'acteur économique. Pour le dire autrement, nous évoluons dans différentes sphères de relations et l'économie, sur ce point, ne peut se prononcer, les circonscrire et les analyser. Tous les animaux naissent mais l'être humain est, pour Hannah Arendt, celui qui, en naissant, permet les commencements, le pouvoir de commencer et d'agir.

Intervention 8 : Que pensez-vous des dons d'entreprises, notamment des dons vers les a.s.b.l. ou pour la recherche scientifique ?

Marcel Hénaff : La Silicon Valley a eu des retours sur investissement à travers les dons qu'elle a versés. En contrepartie, elle a demandé à voir les effets. Ces dons sont l'un des secrets des réussites des universités et c'est appréciable. Mais la formule a aussi ses dévoiements. Par exemple, dans le cas de la Silicon Valley, la couverture santé des travailleurs protège quelques dizaines de milliers de Mexicains mais ne prend pas de l'ampleur. Dans le système de santé européen, l'ensemble de la société sponsorise l'ensemble de la société.

Intervention 9 : Les cadeaux et les libéralités accordées par les entreprises seraient illégales car équivaudraient à donner de l'argent qui n'appartient pas à l'entreprise mais aux actionnaires.

auquel un autre ne puisse prétendre aussi bien que lui. Car, pour ce qui est de la force du corps, le plus faible a assez de force pour tuer le plus fort, soit par une machination secrète, soit en s'unissant à d'autres qui sont menacés du même danger que lui-même. (...) De cette égalité de capacité résulte une égalité d'espoir d'atteindre nos fins. (...) De plus, les hommes n'ont aucun plaisir (mais au contraire, beaucoup de déplaisir) à être ensemble là où n'existe pas de pouvoir capable de les dominer tous par la peur. (...) [L]a nature de la guerre ne consiste pas en un combat effectif, mais en une disposition connue au combat, pendant tout le temps où il n'y a aucune assurance du contraire. (...) [E]t la vie de l'homme est solitaire, indigente, dégoûtante, animale et brève. (...) Les notions de bien et de mal, justice et injustice, n'ont pas leur place ici. Là où n'existe aucun pouvoir commun, il n'y a pas de loi. Là où n'existe pas de loi, il n'y a aucune injustice. (...) La justice et l'injustice ne sont aucunement des facultés du corps ou de l'esprit. Si elles l'étaient, elles pourraient se trouver en un homme qui serait seul dans le monde, aussi bien que ses sensations et ses passions. Ce sont des qualités relatives aux hommes en société, non dans la solitude. Il résulte aussi de ce même état qu'il ne s'y trouve pas de propriété, de domination, de distinction du mien et du tien, mais qu'il n'y a que ce que chaque homme peut obtenir, et aussi longtemps qu'il peut le conserver. Et en voilà assez pour la malheureux état [60] où l'homme se trouve placé par simple nature [61], quoique avec une possibilité d'en sortir (...) »



Intervention 10 : *La rue pourrait être un lieu de rencontres et d'échanges mais tout le monde se balade avec son iPod. Quant aux cadeaux, ils sont remplacés par des chèques-cadeaux, des listes de mariage, etc.*

Intervention 11 : *De plus, on revend ses cadeaux dans des bourses d'échanges.*

Intervention 12 : *Les relations sociales sont limitées, entourées, cadrées. Que pensez-vous de la corruption produite par ces mêmes cadeaux ?*

Marcel Hénaff : On fabrique des communautés virtuelles dans des lieux sensés être des lieux d'échange (les cybercafés). Pour ce qui est de la corruption, le passage entre un système traditionnel de dons et le système administratif a été et est encore aujourd'hui comme court-circuité. Dans certains pays, des poulets sont donnés aux agents des administrations. S'ils refusent, ils seront méprisés et s'ils acceptent cela sera considéré comme de la corruption. Il y a aussi le problème de la mafia sicilienne à laquelle on fait ou qui fait des cadeaux symboliques d'allégeance, geste qui se heurte à, par exemple, l'administration protestante réputée pour son exigence de neutralité.

Intervention 13 : *La frontière peut être mince. Dans les pays du Maghreb, les chalands sont invités à entrer dans le magasin « juste pour le plaisir des yeux » ou pour déguster un thé en bavardant. Le don et la relation commerciale s'enchevêtrent.*

Marcel Hénaff : La logique de la réciprocité est utilisée un peu partout. Chez nous, elle est employée dans le télémarketing. On vous téléphone pour vous dire que vous avez gagné un cadeau. On vous demande si cela vous fait plaisir, etc. On peut vite se faire piéger par la logique de la réciprocité.

Intervention 14 : *Vous n'avez pas évoqué les types de dons où l'on se perd comme dans une passion amoureuse ou dans une secte. En outre, le don d'un objet est-il de même niveau que le don de soi ? Beaucoup de personnes ont l'impression de se donner dans une activité sans avoir, en retour, de reconnaissance.*

Marcel Hénaff : Le *potlach* remplit cette caractéristique du don de soi où il y a perte de soi. En effet, c'est une oblation qui serait illimitée, une sorte d'appel au vide dans lequel la chose donnée n'existe plus. On y renonce à l'objet comme médiation. La réponse de l'autre se perd et le perdant qui se donne ne l'attend plus. Reste le réel, ce qui résiste. Seule la mystique est capable de mettre en scène cet infini négatif afin qu'il prenne une dimension positive.