

Rationalité et sciences sociales

M. Jon ELSTER, professeur

Le désintéressement

Le désintéressement est-il possible ? Est-il connaissable ? D'un point de vue empirique, est-ce un phénomène important ? A-t-il des conditions psychologiques, sociales ou institutionnelles identifiables ? Telles sont les principales questions auxquelles a été consacré le cours de 2006-2007.

L'herméneutique du soupçon

L'idée de désintéressement suscite souvent des réactions sceptiques ou cyniques. Le sceptique soutient qu'on ne peut jamais *savoir* si un comportement apparemment désintéressé part bien d'une motivation désintéressée. C'est ce qu'affirme Kant dans un passage célèbre du *Fondement de la métaphysique des mœurs*. Le cynique soutient que les motivations désintéressées n'existent pas, et que l'apparence de désintéressement s'explique toujours par des mobiles intéressés. Bien que peu d'auteurs défendent cette idée de manière explicite, elle sous-tend certains textes de La Rochefoucauld ainsi que certaines analyses des économistes contemporains.

À distance variée entre ces deux attitudes, on trouve l'attitude du *soupçon*, pour lequel le cynisme est un principe méthodologique plutôt qu'un dogme positif. À la suite de Paul Ricoeur, de nombreux auteurs ont analysé cette « herméneutique du soupçon », citant généralement les noms de Marx, de Nietzsche et de Freud. Les deux conférences sur le désintéressement données par Pierre Bourdieu au Collège de France en 1988 s'inscrivent dans le droit fil de cette tradition. De manière générale, ces interprétations mettent l'accent sur le désir qu'a l'individu de présenter une bonne image de lui-même, que ce soit à un public extérieur ou à lui-même. L'hypocrisie et la duperie de soi-même seraient ainsi les deux mécanismes générateurs de l'apparence de désintéressement. Marx exprime nettement cette distinction lorsqu'il cite « tromperie voulue chez les uns,

aveuglement volontaire [*Selbsttäuschung*] chez les autres » pour expliquer les proclamations des diverses fractions du socialisme français.

C'est chez Nietzsche que l'on rencontre l'effort le plus soutenu pour démasquer le désintéressement. Il adresse aux motivations prétendument désintéressées trois objections distinctes : elles sont inefficaces, elles sont de mauvaise foi et elles sont contradictoires. Le désintéressement est inefficace puisqu'il est incompatible avec l'engagement personnel qui seul est capable de motiver les grands efforts. Il relève de la mauvaise foi puisque « [c]elui qui a véritablement consenti un sacrifice sait bien qu'il voulait quelque chose en échange, et qu'il a reçu — une part de lui-même, peut-être, contre une autre part de lui-même —, peut-être a-t-il donné ici pour mieux recevoir là, peut-être pour devenir "plus" qu'il n'était, ou du moins pour en avoir le sentiment. » On perçoit ici un écho de La Rochefoucauld : « L'orgueil se dédommage toujours et ne perd rien lors même qu'il renonce à la vanité. » Il s'agit enfin d'un phénomène contradictoire, puisque l'attitude désintéressée cause un dessèchement de l'esprit qui rend impossible la jouissance des biens que produit le désintéressement.

On peut distinguer plusieurs sources de l'herméneutique du soupçon. David Hume offre une justification pragmatique : « C'est une maxime politique juste, qu'on doit tenir tout homme pour un fripon et ne lui supposer d'autre motif à ses actions que son intérêt privé [...], même s'il apparaît étrange qu'une maxime serait vraie *en politique* qui est fausse *en fait*. » Selon La Rochefoucauld, la source de la tendance à croire le pire, comme la source de tous les autres maux, c'est l'amour-propre. D'une part, observe-t-il, « [s]i nous n'avions point de défauts, nous ne prendrions pas tant de plaisir à en remarquer dans les autres ». D'autre part, « [ce] qui nous fait croire si facilement que les autres ont des défauts, c'est la facilité que l'on a de croire ce qu'on souhaite ». Pour Bentham, le soupçon s'explique par le fait qu'« [o]n veut entendre finesse à tout : et comme dans cette espèce de tribunal, un pressentiment sympathique de la disposition générale fait regarder le parti de la condamnation comme le plus sûr, on préfère la supposition la plus forcée à la honte d'avoir soupçonné qu'une démarche d'une personne constituée en député a pu avoir eu un principe louable ».

Intérêt, raison, passion

Avant d'essayer de cerner l'idée de désintéressement nous nous pencherons sur une question préliminaire : qu'est-ce que *l'intérêt* ? Cette question sera posée dans le cadre d'une analyse plus large des motivations humaines, tirée des moralistes classiques et surtout des moralistes français.

Selon La Bruyère, « [r]ien ne coûte moins à la passion que de se mettre au-dessus de la raison : son grand triomphe est de l'emporter sur l'intérêt ». Cette analyse marque un pas en avant par rapport aux moralistes de l'Antiquité, qui ont souvent affirmé que la passion tend soit à subvertir la raison soit à se subvertir elle-même, mais qui n'ont jamais cité le triomphe de la passion sur

l'intérêt comme un cas de figure spécifique. Le cours sera en grande partie organisé autour du triangle intérêt-raison-passion, le désintéressement étant susceptible de s'expliquer soit par la raison soit par la passion.

On suivra les anciens en prenant l'idée de *passion* en un sens large, comprenant non seulement les émotions, mais aussi les états de folie, d'excitation sexuelle et d'intoxication. Ces motivations ont les trois caractéristiques suivantes : elles naissent de manière largement involontaire ou « passive » ; elles perturbent le processus de raisonnement normal ; enfin elles substituent aux préférences « à froid » de l'agent des désirs souvent violents mais passagers. En anticipant sur un cours ultérieur, on peut illustrer le rôle des passions en politique par la nuit du 4 août 1789. Les constituants étaient alors sous l'influence de toute une gamme d'émotions : la peur, l'enthousiasme, la vengeance, l'envie, la malveillance et la vanité. Des rapports contemporains faisant état des circonstances de cette fameuse nuit évoquent aussi l'état d'*ébrété* dans lequel se trouvaient beaucoup de députés à la suite de dîners offerts juste avant les événements par le duc d'Aiguillon et le duc de Liancourt.

Pour ce qui est de l'idée de *raison*, commençons par une remarque de La Bruyère : « [n]e songer qu'à soi et au présent, source d'erreur dans la politique. » Pour corriger cette erreur, il faut considérer et les autres et l'avenir. De manière plus précise, aux perspectives partiales que constituent l'égoïsme et la myopie, il faut substituer une attitude impartiale. Dans les théories récentes, cela revient à dire que le choix d'une organisation juste de la société doit se faire derrière un « voile d'ignorance », idée qui peut s'interpréter de plusieurs façons. Selon la perspective utilitariste, chacun doit compter pour un, aucun pour plus d'un. Pour John Rawls, on doit choisir la forme de société qui favorise les moins avantagés, quels qu'ils soient. Une autre idée impartiale est celle des droits universels, incarnée dans les deux déclarations de 1776 et de 1789. Même s'il est difficile d'imaginer une théorie de la justice qui ne proposerait pas de traitement impartial des individus, ne serait-ce que dans la limite acceptable des comportements partiaux, l'idéal d'impartialité demeure toutefois trop indéterminé pour constituer par lui-même une telle théorie. Cette indétermination sera un thème constant du cours.

On a moins insisté sur l'idée, pourtant tout aussi importante, que la raison requiert un traitement impartial des instants temporels. En elle-même, aucune date ne saurait commander un privilège. Au niveau de l'individu, une exception importante à cette proposition découle pourtant du fait que nous sommes mortels, ce qui exclut de donner autant de poids à l'avenir très lointain qu'à l'avenir proche. Au niveau collectif, l'extinction possible de l'humanité à la suite de guerres nucléaires ou de changements climatiques radicaux pourrait également justifier d'accorder un certain privilège à la génération présente. Dans chacun de ces cas, l'idée de traitement impartial se prête, là encore, à plusieurs interprétations.

L'intérêt d'un individu consiste en l'acquisition de biens matériels, ces derniers pris au sens le plus large, l'acquisition de connaissances et l'obtention du salut, ainsi qu'en l'acquisition de tous les moyens susceptibles de réaliser ces fins. À l'exception du salut, ces fins sont aussi susceptibles de servir de moyens. On n'inclura pas parmi les intérêts l'acquisition de *réputation* comme une fin en elle-même, tout en admettant qu'elle est susceptible de servir de moyen aux autres fins citées. La même distinction s'applique à la recherche du *pouvoir*. On peut rechercher le pouvoir soit pour réaliser un intérêt matériel soit par simple *libido dominandi* et le plaisir de faire le mal impunément.

Puisqu'il est question de *motivation*, il faut comprendre l'idée d'intérêt dans un sens subjectif. Très souvent, pourtant, le mot est utilisé dans le sens objectif de *l'intérêt bien entendu*. Nous disons volontiers qu'il n'est pas dans l'intérêt d'une personne de fumer ou d'épouser telle autre personne, parce que nous pensons que ces activités ou ces actions auront de mauvaises conséquences pour elle, *du point de vue de ses propres préférences*, en écourtant son espérance de vie ou en la rendant malheureuse. En même temps, cette même personne conçoit la poursuite de ses activités ou actions comme étant dans son intérêt tel qu'elle le perçoit. On peut attribuer deux sources à ces divergences d'opinion : un taux d'escompte élevé ou bien des croyances fausses. Si l'horizon temporel de la personne est très court, les effets sérieux du tabagisme à long terme auront peu de poids subjectif. Si une personne entretient des illusions, peut-être des illusions motivées, sur une autre personne, le mariage lui apparaîtra comme étant dans son intérêt.

Une opinion fausse, cependant, n'est pas forcément une illusion, si l'on entend par ce mot une croyance irrationnelle. Une opinion fausse peut être parfaitement bien fondée relativement à l'information que possède l'agent, y compris celle qu'il aurait intérêt à recueillir. De même, avoir un horizon temporel court n'est pas nécessairement une forme d'irrationalité. Il faut donc distinguer trois choses plutôt que deux seulement : d'abord, *l'intérêt brut* de l'agent tel qu'il le perçoit, ensuite *l'intérêt élargi* par les éléments d'informations que l'agent possède mais dont il n'a pas tenu compte, et enfin *l'intérêt bien entendu* tel que le définit un observateur extérieur en termes de croyances vraies — et pas simplement rationnelles — et d'un horizon temporel étendu.

Les trois formes du désintéressement

Quand nous ferons mention du désintéressement, ce sera le plus souvent en tant que *motivation* désintéressée. Lorsque de temps en temps il sera question de *comportements* désintéressés, il s'agira là d'une manière abrégée de dénoter les comportements qui *auraient pu être produits* par une motivation désintéressée. Quand nous observons une personne donner de l'argent à un indigent qui lui est entièrement inconnu, il s'agit d'un comportement désintéressé au sens que je viens de décrire. En réalité, la motivation effective de cette personne peut être

tout autre, par exemple celle de recevoir l'approbation ou l'admiration d'un public extérieur ou intérieur.

Il sera question dans ce cours de trois formes principales du désintéressement : le *désintéressement de fait*, le *désintéressement par choix* et le *désintéressement par négligence*. Pour indiquer brièvement les intuitions derrière ces expressions, le premier est le désintéressement du juge, le deuxième celui de l'altruiste, et le troisième celui d'une personne qui se venge. Aucune de ces notions ne se rapporte au désintéressement au sens de *l'indifférence*. Selon un adage anglais, « un juge désintéressé [*disinterested*] est quelqu'un qui a l'esprit ouvert, tandis qu'un juge indifférent [*uninterested*] est quelqu'un qui dort sur le banc ».

Le désintéressement de fait existe lorsque l'intérêt de l'agent n'a pas de prise sur la situation. C'est le cas du juge qui doit choisir entre un jugement d'innocence ou de culpabilité, ou entre donner raison au plaignant ou au défendeur. Ou c'est le cas d'un membre d'une assemblée constituante qui doit choisir entre le bicaméralisme et le monacaméralisme. Du point de vue de son intérêt, l'agent est indifférent, ce qui ne veut pas dire qu'il soit indifférent au sens absolu, car la raison ou la passion pourra le faire pencher d'un côté ou de l'autre. Quand, le 16 mai 1791, les constituants français votèrent la mesure par laquelle ils se rendaient inéligibles à la première assemblée législative, ils s'imposèrent à eux-mêmes un désintéressement de fait par un acte dont la motivation fut (au moins chez quelques-uns) celle du désintéressement par choix. Ils étendirent aussi le désintéressement de fait à leurs successeurs, la constitution de 1791 défendant aux « membres de l'Assemblée nationale actuelle et des législatures suivantes » d'être ministres « pendant la durée de leurs fonctions [et] pendant deux ans après l'avoir exercée ».

À la différence du désintéressement de fait, *le désintéressement par choix* est caractérisé par ce que l'intérêt de l'agent a prise sur la situation. Du point de vue de son intérêt, certaines options sont supérieures aux autres, et néanmoins son choix n'est pas dicté, ou n'est pas dicté uniquement, par cet intérêt. Or comme cela est vrai également pour le désintéressement par négligence, il sera utile de préciser d'abord comment le désintéressement par choix se distingue de ce dernier. Il ne suffit pas de dire que le désintéressement par choix est une attitude « froide » ou détachée, puisque le désintéressement doit souvent son efficacité à l'alliance avec la passion. En revanche, on peut faire entrer dans la définition l'idée que le choix favorisé par l'attitude désintéressée ne doit rien à la passion. Prenons l'exemple des suffragettes anglaises. On pourrait s'imaginer, bien sûr, que celles-ci se battirent animées par leur intérêt ou par rage envers l'oppression masculine, mais ce sont là des hypothèses absurdes. En demandant le droit de vote pour les femmes, les suffragettes étaient manifestement animées par un souci désintéressé de traitement impartial. Que ce souci ait été alimenté et renforcé par la passion devant l'injustice ne change rien à l'affaire. En revanche, on aurait pu soupçonner une motivation passionnelle à une demande

du droit de vote pour les femmes qui se serait accompagnée d'une demande de retrait du droit de vote aux hommes. À nous maintenant d'imposer la loi !

On peut classer les formes du désintéressement par choix selon leur degré de désintéressement :

Vient d'abord le désintéressement tronqué, dans lequel le poids accordé au bien-être de l'agent est zéro et le poids assigné à celui de chaque autre personne égale l'unité. Puisqu'il doit quand même survivre afin de pouvoir agir pour le bien d'autrui, il doit tenir compte aussi de son intérêt propre, mais uniquement en tant que contrainte et non pas comme partie du maximande.

Vient ensuite l'utilitarisme pur, défini par le fait qu'il assigne un poids égal à l'unité au bien-être de chaque individu.

Vient en troisième lieu l'altruisme, qui comporte aussi des variations internes du degré de désintéressement. La forme la plus faible en est celle qu'on pourrait appeler l'altruisme lexicographique. Entre deux options, je choisis toujours celle qui favorise mon intérêt personnel, sauf si mon intérêt me laisse indifférent, auquel cas je choisis celle qui favorise l'intérêt public.

Vient ensuite l'égoïsme, qui est en quelque sorte le degré zéro du désintéressement.

Comme sur une échelle de températures, il existe aussi des degrés *négatifs* du désintéressement, comme l'envie et la malice. Celles-ci peuvent assumer des formes plus ou moins virulentes. Dans « l'envie blanche » qu'on pourrait aussi appeler « l'envie lexicographique », je maximise d'abord mon intérêt et, en cas d'indifférence, je minimise celui d'autrui. Dans « l'envie noire » je suis prêt à me nuire à moi-même pour imposer à autrui une perte encore plus grande.

À ces formes conséquentialistes du désintéressement par choix s'ajoute une forme non-conséquentialiste, qu'on appellera le *kantisme de tous les jours*. Il se résume à peu près par la question rhétorique suivante : « Et si tout le monde en faisait autant, qu'arriverait-il ? » Bien sûr, mon utilisation d'un carburant moins cher que les autres marques mais plus polluant n'a qu'un impact infime sur la qualité de l'air, mais si tous les autres conducteurs se font la même réflexion le résultat sera *pire pour tous* que si nous choisissons tous une marque moins polluante.

Il existe plusieurs voies causales par lesquelles les passions sont capables d'induire le *désintéressement par négligence*, en faisant diverger l'intérêt brut de l'agent de son intérêt élargi. D'une part, les passions induisent facilement la tendance à prendre ses désirs pour des réalités. C'est là un déficit dans le *traitement* des éléments d'information dont on dispose. D'autre part, les passions ont souvent pour effet d'empêcher la *collecte* d'informations supplémentaires. Comme l'ont observé les moralistes, l'agent passionné désire agir aussi rapidement que possible. Ce n'est pas tant qu'il veuille obtenir les fruits de l'action sur le champ mais c'est que l'inaction lui est intolérable. Dans les cours ultérieurs nous verrons que les hommes sont aussi capables d'agir contre leur intérêt brut, du moins en partie.

Dans un cas de figure plus complexe, le désintéressement lui-même peut faire l'objet de passions. Tel individu fait preuve d'un *souci de désintéressement* qui n'a pourtant rien à avoir avec un *souci désintéressé*. Ce fut sans doute le cas pour Necker ministre de Louis XIV quand il renonça à recevoir un traitement. Selon sa fille, son abnégation, une forme de volontariat avant la lettre, fut motivée par « l'amour de la considération ». Eût-il caché au public le fait de travailler gratuitement qu'il aurait encore pu être motivé par la vanité intime.

Les expériences psychologiques : l'équité

L'avantage de l'approche expérimentale est de permettre d'isoler les facteurs causaux de nature à expliquer un comportement donné. Elle permet, en particulier, d'évaluer l'importance des motivations *économiques*, à savoir celles qui sont à la fois rationnelles et intéressées. On a pu démontrer que l'hypothèse de motivation économique est parfois incapable d'expliquer les comportements observés. En allant plus loin, on peut également faire le tri dans les motivations non-économiques, en se demandant si les écarts entre le comportement observé et la prédiction économique sont dus à l'irrationalité des agents ou à leur désintéressement. Dans la mesure où c'est la deuxième réponse qui s'impose, on peut enfin essayer de déterminer s'il s'agit de désintéressement par choix ou par négligence.

Les expériences dont il est question se font selon des protocoles très divers. Les plus fiables d'entre elles sont celles où l'on demande aux sujets de faire des *choix* susceptibles d'influer, positivement ou négativement, sur leur bien-être matériel. Dans d'autres expériences, on cherche simplement à éliciter une réponse verbale. On demande aux sujets ce qu'ils auraient fait, ou ce qu'une autre personne aurait dû faire, dans telle ou telle situation hypothétique. Sans négliger les réponses verbales, porteuses parfois d'intuitions morales importantes, on mettra l'accent sur les réponses non-verbales susceptibles de déterminer si les sujets « mettent leur argent là où est leur bouche ».

Dans les expériences, on trouve à la fois un préjugé opportuniste ou intéressé et un désir de présenter les choix ou les opinions sous une lumière désintéressée. Quand, comme c'est souvent le cas, la notion de désintéressement ou d'impartialité se prête à de multiples interprétations, les sujets ont l'option de choisir celle qui correspond le mieux à leur intérêt. Dans une première expérience, un groupe A de sujets travaillent sept heures durant à l'accomplissement d'une tâche donnée, tandis qu'un autre groupe B travaille à la même tâche pendant dix heures. On informe les sujets du groupe B que les sujets du groupe A ont reçu une récompense de 25 dollars et leur demande quelle est à leurs yeux la récompense équitable pour eux-mêmes. La réponse moyenne était de 35,24 \$. Ce montant équivaut à peu près au même salaire horaire. Ensuite on paie 25 dollars aux sujets du groupe A, et leur demande quelle est à leurs yeux la récompense équitable pour les autres. La réponse moyenne était de 30,29 \$. L'explication de

ce préjugé opportuniste serait à chercher dans la tendance des sujets du groupe A à interpréter l'équité au sens de l'égalité des résultats, tandis que les sujets du groupe B l'interprètent au sens de proportionnalité entre l'effort et le résultat.

Une deuxième série d'expériences vise aussi à déterminer l'influence de l'intérêt sur les jugements d'équité. Les auteurs de cette expérience organisent un procès artificiel où deux sujets ont soit le rôle du plaignant soit celui du défendeur dans un délit civil. Après lecture d'un exposé des faits, on demande à ces sujets de prédire le montant des dommages et intérêts qui seront accordé par le juge, et aussi d'estimer ce qui, à leur avis, serait une décision équitable. On leur demande enfin d'essayer de négocier un accord. Leurs réponses montrent un net préjugé opportuniste, en ce sens que les sujets assignés au rôle de plaignants proposent en moyenne des prédictions et des estimations plus élevées. Lorsque les deux sujets proposent des estimations du même ordre de grandeur, ils ont une meilleure chance de négocier un accord que lorsqu'il y a des écarts d'estimation importants. Dans une variante de l'expérience les sujets ont à proposer une estimation du montant équitable *avant* de savoir lequel des deux rôles ils auront, celui du plaignant ou du défendeur. Puisque, dans cette condition, le préjugé opportuniste n'a pas de prise, les chances d'arriver à un accord sont quatre fois plus grandes que dans le premier cas de figure, où les sujets connaissent leur rôle à l'avance.

Une troisième série d'expériences portent sur l'importance du *contexte* dans les jugements d'équité. On pose les deux questions suivantes aux sujets :

Question 1. Un petit magasin de photocopies emploie depuis six mois une personne à 9 dollars de l'heure. Bien que les profits du magasin restent satisfaisants, le chômage de la région est à la hausse et d'autres magasins ont embauché des salariés à 7 dollars de l'heure pour des tâches similaires. Le propriétaire du magasin de photocopies réduit le salaire de l'employé à 7 dollars.

(N = 98) Acceptable : 17 %. Inéquitable : 83 %.

Question 2. Un petit magasin de photocopies emploie depuis six mois une personne à 9 dollars de l'heure [etc., les circonstances étant les mêmes que dans la question 1A]. La personne quitte son emploi, et le propriétaire embauche une autre personne à 7 dollars l'heure.

(N = 125) Acceptable : 73 %. Inéquitable : 27 %.

Ces réponses révèlent l'importance de l'équité comme *un droit acquis*. Ce qui existe tend facilement à acquérir une force normative, et ce par le simple fait d'exister.

Les expériences psychologiques : La réciprocité

Le principe de la réciprocité est simple : on doit rendre le bien pour le bien et le mal pour le mal, quelles que soient les conséquences de ces réponses. Parmi les nombreuses expériences conçues pour déterminer la force motivationnelle du principe on peut citer notamment le Jeu de l'Ultimatum et le Jeu de Confiance,

chacun reposant sur une interaction entre deux personnes, « l'envoyeur » (ou « l'investisseur ») et « le receveur ».

Dans le Jeu de l'Ultimatum, on demande au sujet choisi pour le rôle de l'envoyeur de proposer une division de la somme de dix euros entre lui-même et un autre sujet, le receveur, x euros pour lui-même et $10-x$ pour le receveur, x étant un nombre entier entre 0 et 9. Dans un deuxième temps, deux alternatives sont proposées au sujet choisi pour le rôle du receveur, qui peut soit accepter la proposition faite par l'envoyeur et donc recevoir la somme proposée, soit la rejeter, auquel cas la somme est retirée et ne profite ni à l'envoyeur ni au receveur. Dans l'hypothèse de sujets mus uniquement par leur intérêt, on s'attendrait à ce que l'envoyeur propose la division (9,1) et que le receveur l'accepte. Dans les très nombreux essais de vérification de cette hypothèse, ce comportement n'est quasiment jamais observé. Les offres modales et médianes tombent le plus souvent autour de 40-50 % de la somme à diviser et les offres moyennes autour de 30-40 %. Il n'y a pratiquement aucune offre dans la catégorie extrême de 1-10 %, ni d'offres « hyper-équitables » de 51-100 %. Les offres de 40-50 % sont rarement rejetées. Les offres inférieures à 20 % sont rejetées dans la moitié des cas.

Pour expliquer le comportement des sujets en position d'envoyeur, l'hypothèse d'une motivation désintéressée ne suffit pas car lorsque, dans un « Jeu du Dictateur », les envoyeurs sont en position de pouvoir imposer une distribution sans que les receveurs aient le moyen de réagir, les premiers se montrent nettement moins généreux qu'ils ne le sont dans le Jeu de l'Ultimatum. Leur désintéressement dans ce dernier jeu s'explique donc, au moins en partie, par la crainte qu'une offre peu généreuse ne soit rejetée. Pour expliquer le comportement des receveurs, on pourrait faire appel soit à l'envie soit au ressentiment. Les expériences permettent d'affirmer que c'est la dernière hypothèse qui est la bonne. Il s'agit donc d'un désintéressement par négligence qui induit les envoyeurs à se comporter comme si leur motivation était celle du désintéressement par choix.

Dans le Jeu de Confiance, un sujet, l'investisseur, reçoit 10 unités monétaires. Il peut soit garder cette somme pour lui-même, soit en transférer x unités à un autre sujet, le receveur, par l'intermédiaire de l'expérimentateur qui quadruple ou parfois triple la somme transférée. Ensuite le receveur peut soit garder cette somme pour lui-même soit en transférer un certain montant y à l'investisseur. Dans certains cas, l'investisseur a également l'option de punir le receveur si celui-ci juge le transfert de retour trop faible. Dans l'hypothèse de motivations intéressées, l'investisseur garderait évidemment tout pour lui-même. Dans les expériences psychologiques, ce comportement n'est jamais observé. La moyenne des sommes investies est autour de 50 % de la dotation initiale, ce qui présuppose chez les investisseurs la confiance que le receveur ne va pas tout garder pour lui-même. La moyenne des transferts en retour est, avec des variations considérables, plus ou moins égale à l'investissement. Ainsi la confiance n'est pas payante, mais elle n'est pas une affaire perdante non plus. Bien que les motiva-

tions des agents soient difficiles à percer, il est évident qu'elles dépassent le seul intérêt.

Certaines expériences illuminent les bases neurobiologiques de la réciprocité, en permettant l'observation des centres de plaisir et de décision dans le cerveau lorsque les sujets ont l'occasion de punir un autre sujet. L'investisseur peut soit ne rien transférer soit transférer la totalité de sa dotation. Le receveur peut soit ne rien rendre soit rendre la moitié de ses avoirs. S'il ne rend rien, il s'agit là évidemment d'un comportement extrêmement injuste susceptible de déclencher la colère de l'investisseur. On offre ensuite aux investisseurs l'option de punir les receveurs égoïstes.

Après avoir interagi avec un receveur égoïste et avant de se décider pour la punition, les investisseurs sont priés de réfléchir intensément à la décision qu'ils vont prendre. Pendant cette période, ils sont connectés à un scanner de cerveau qui permet d'identifier les centres qui sont activés. Il y a une corrélation très significative entre la sévérité de la perte imposée et l'activation du noyau caudé (nucleus caudatus) et du thalamus. On sait par ailleurs que ces deux parties du cerveau sont activées lors d'une expérience satisfaisante ou gratifiante. Ainsi, se confirmerait l'observation d'Homère : « La vengeance est plus douce que le miel. » Cela dit, corrélation n'égal pas causalité. Deux hypothèses se confrontent. Ou bien la vengeance, une fois obtenue, cause une activation des centres de plaisir. Ou bien l'anticipation du plaisir entre dans la motivation même de la vengeance, comme l'anticipation de la douceur du miel entre dans la décision d'en manger. Selon les auteurs des expériences présentées ci-dessus, c'est la deuxième hypothèse qui s'impose.

Transferts intergénérationnels et donations charitables

On a considéré ensuite l'étude des transferts entre personnes dans des situations « réelles », c'est-à-dire hors du laboratoire, notamment dans les cas suivants :

Les versements des migrants aux pays d'origine.

Les transferts familiaux entre générations.

Le don de sang et d'organes pour la transfusion ou la transplantation.

La philanthropie envers les causes sociales, politiques, religieuses, humanitaires et autre.

La philanthropie envers les personnes.

Les versements des migrants vers leur pays et leur famille d'origine constituent une instanciation du Jeu de Confiance, lorsque par exemple c'est la famille qui finance le voyage et que le migrant doit rembourser les frais. La question principale concerne la motivation du migrant de tenir sa promesse de remboursement. En effet si celle-ci n'est pas crédible la famille pourrait ne pas avancer les frais de voyage. À la différence de ce qui se passe dans un Jeu de Confiance, l'investisseur est souvent en position de *choisir* le receveur. Parmi les candidats à l'émigration dans la famille, le chef de cette dernière peut choisir celui ou celle qui

combine un potentiel de revenu élevé avec un degré d'altruisme élevé. Aux Philippines, c'est ce dernier facteur qui expliquerait que la propension à la migration des filles de la famille soit plus grande que celle des fils. On observe également des exemples de punitions. Si le migrant ne rembourse pas les frais de voyage, sa famille peut lui refuser sa part de l'héritage familial ou l'option de prendre sa retraite au village natal, ce à quoi tiennent souvent les migrants.

Les versements par les migrants à leur famille restée dans le pays d'origine est un cas particulier des transferts familiaux. Ces derniers peuvent être classés en fonction de la direction générationnelle dans laquelle s'opère le transfert, en fonction de la nature du bien transféré et en fonction du moment où se fait le transfert. En ce qui concerne la direction, il peut y avoir un transfert des parents vers les enfants ou des enfants vers les parents. En ce qui concerne la nature du bien, il peut s'agir ou bien d'un transfert monétaire ou bien du *temps* que passent les enfants adultes avec leurs parents âgés ou les grands-parents avec leurs petits-enfants. Dans ce dernier cas, il ne s'agit pas forcément d'un transfert à sens unique, puisque le temps passé ensemble peut profiter aux deux parties. En ce qui concerne finalement le moment où se fait le transfert, il peut se faire soit après la mort des parents soit pendant leur vivant.

De manière générale, les legs sont plus importants que les transferts entre vivants. Ce fait semblerait compter contre l'hypothèse de motivation altruiste car le plus souvent les enfants ont un besoin d'aide plus grand quand leurs parents sont encore vivants. Il se peut que des parents égoïstes ne laissent un héritage que par défaut, si l'on peut dire, parce qu'ils ont mal calculé le temps qu'il leur restait à vivre. On peut cependant aussi expliquer ce comportement d'une manière plus compatible avec l'altruisme, en introduisant le problème du risque moral, *moral hazard*. Un don entre vivants peut se transformer en cadeau empoisonné si le récipiendaire s'en sert comme un prétexte pour travailler moins.

Concernant les dons de sang pour la transfusion et les dons d'organes pour la transplantation, on peut distinguer transferts entre vivants, transferts posthumes et transferts par procuration. Selon une autre dimension, il convient de distinguer les transferts où le donneur connaît l'identité du récipiendaire des transferts anonymes. Les donations de reins *inter-vivos* sont assez rarement anonymes, même si l'anonymat est en train de devenir plus commun. La donation de sang est presque toujours anonyme. Cette différence s'explique surtout par le risque pour le donneur. La forme de loin la plus importante de la donation d'organes entre vivants concerne la transplantation de reins. Même si nous en avons deux et n'en avons besoin que d'un seul, l'extraction d'un rein comporte une chance sur 3 000 de mort pour le donneur. L'altruisme envers un individu connu, surtout vers un proche, semble plus à même de surmonter ce risque que l'altruisme envers un individu inconnu. Dans le cas de la transfusion de sang, le risque pour le donneur est non existant.

De manière générale, l'anonymat et la gratuité sont les meilleurs garants d'une motivation désintéressée. Inversement, la publicité ouvre la possibilité d'une pression sociale sur les donateurs potentiels, de la part des médecins, de la famille du récipiendaire ou du récipiendaire lui-même. Pour contrecarrer la pression familiale, les médecins américains offrent souvent, au début de l'examen médical, la possibilité de fournir une excuse médicale pour le refus de don. En Norvège, par contre, ce sont les médecins eux-mêmes qui exercent la pression la plus forte, pression douce mais insistante et généralement efficace.

L'analyse de la philanthropie embrasse à la fois la philanthropie envers les causes (sociales, politiques, religieuses, etc.) et la philanthropie envers les personnes. Parmi les motivations on peut notamment citer les suivantes :

1. L'altruisme.
2. L'intérêt.
3. Le « désintéressement intéressé » (donner plus à celui qu'on aime le plus).
4. Les motivations sociales :
 - a) Le désir de louanges et de prestige.
 - b) La crainte de l'ostracisme.
 - c) Le désir d'être envié.
 - d) La honte de refuser.
5. Les normes quasi-morales : donner si (et seulement si) les autres donnent.
6. Le « chaud au cœur », « altruisme impur », « warm glow », ou « effet Valmont ».

Pour expliquer l'importance de telle ou telle motivation, l'anonymat du donateur vis-à-vis du public, d'autres donateurs et des récipiendaires s'avère particulièrement important.

Les suicides à fins politico-religieuse

Ces actes comprennent les actions kamikaze des pilotes japonais, les missions suicides que l'on observe au Moyen-Orient et ailleurs, ainsi que les suicides à fin politique tels que les actes d'immolation par le feu des moines vietnamiens. *A priori*, ces actions semblent désintéressées au plus haut degré. Elles requièrent un sacrifice suprême, le don de sa vie, au bénéfice d'une cause nationale ou religieuse. Dans un grand nombre de cas, cette première intuition est sans doute correcte. Dans les autres cas, il faut chercher ailleurs la motivation qui se trouve derrière ces actes.

Sans négliger le fait qu'il y a eu des attaques kamikazes ou des missions suicides à diverses époques et dans divers pays, les cas les plus importants à l'époque contemporaine sont les suivants :

- Les kamikazes japonais en 1945.
- Les milliers d'adolescents iraniens utilisés comme détonateurs humains dans le nettoyage des champs de mines dans la guerre contre l'Iraq dans les années 1980.
- Le Liban dans les années 1980.

- Les Tigres Tamouls au Sri Lanka.
- Le PKK (parti des travailleurs du Kurdistan) en Turquie.
- La Palestine.
- Les attaques organisées par Al-Qaida (Afrique, 11.9.2001, Bali).
- Le Cachemire.
- La Tchétchénie.
- L'Iraq.
- L'Afghanistan.

Le nombre des pilotes kamikazes japonais s'est élevé à près de quatre mille. D'après le recensement le plus complet et le plus récent, il y a eu, entre 1981 et 2005, 1 108 attaques suicides, dont presque la moitié en Iraq, pendant l'occupation américaine. Selon une autre liste, moins complète, il y aurait eu 315 attaques entre 1980 et 2003 (donc sans compter l'Irak). Cette dernière liste indique aussi, pour chaque attaque, les méthodes utilisées, la cible, et le nombre des victimes. En excluant l'attaque du 11 septembre 2001, ce nombre serait de l'ordre de trois mille, ce qui équivaut peut-être à la moitié du nombre total des victimes du terrorisme dans la même période. Il s'agit d'une méthode très efficace, puisque les missions suicide ne constituent que 1,6 % de la totalité des actions terroristes.

La finalité des missions kamikaze japonaises était uniquement militaire, comme le sont en général aussi les missions suicides au Sri Lanka. Au Moyen-Orient la finalité des missions suicides était d'abord militaire, comme au Liban dans les années 1980, pour devenir ensuite de plus en plus politique et religieuse. La motivation d'Al-Qaida, comme tout ce qui concerne cette organisation, est entourée de mystères. On ignore si le but ultime des dirigeants est la propagation de la foi ou l'expulsion des Américains de l'Arabie Saoudite.

Lorsqu'on parle de la motivation d'une attaque suicide, il convient de préciser s'il s'agit de la motivation des dirigeants qui établissent le plan de l'attaque ou de celle des militants qui l'exécutent. Les deux questions sont évidemment liées, puisque l'intérêt des dirigeants à disposer d'exécutants fiables permet d'exclure l'hypothèse selon laquelle les attaquants seraient des personnes mentalement instables ou même psychotiques.

Comme dans l'analyse de la philanthropie, il convient d'abord d'examiner les hypothèses qui ont été avancées pour rendre compte de ces comportements. On peut considérer notamment les causes-candidates suivantes :

1. Le désintéressement au service d'une cause politique ou religieuse.
2. Le fait de ne rien avoir à perdre.
3. Une disposition suicidaire préexistante.
4. L'intérêt porté au salut.
5. L'altruisme familial.
6. Les motivations sociales.
 - a) Le désir de vengeance.
 - b) La pression des pairs.

- c) La pression des supérieurs.
- d) Le désir de gloire ou de rédemption posthume.

7. Le désir d'action.

La question la plus difficile et la plus controversée dans l'analyse de ces actes concerne le rôle de la religion. D'une part, on peut s'interroger sur l'importance du désintéressement au profit des objectifs religieux de la communauté. Quelle est, par exemple, l'importance de la « terre sainte » et des « lieux saints » dans la motivation des attaquants et de leurs organisations ? D'autre part, il faut examiner l'intérêt qu'un individu porte au salut comme mobile de sa mission.

Selon une idée très répandue, l'attaquant islamiste choisirait le martyr comme un moyen d'obtenir une place immédiate et privilégiée au paradis. L'idée du martyr instrumental pose pourtant un problème psychologique ainsi que deux problèmes théologiques.

Au niveau psychologique, on peut se demander si la croyance en l'au-delà est aussi ferme et absolue que la conviction que le soleil se lèvera demain. Une telle croyance est-elle constante ou intermittente, calme ou extatique ? Sert-elle de prémisses à l'action ou a-t-elle surtout une valeur de consommation ou de consolation (l'opium du peuple) ? Sans prétendre apporter des réponses à ces questions, on peut avancer les propositions suivantes. La motivation principale des attaquants, celle qui les fait se porter volontaires, est de nature patriotique et politique. La religion y entre peut-être comme une composante, dans la mesure où la terre sainte et les lieux saints constituent un enjeu politique. Les portraits et analyses qui ont été faits des attaquants et de leurs motivations laissent une forte impression de sérieux qui est incompatible avec l'attitude nombriliste de ceux qui ne songent qu'à leur salut personnel. Or une fois prise la décision de se porter volontaire, la religion est susceptible de la soutenir et de protéger l'individu des doutes et hésitations qui pourraient se présenter lorsque le moment de l'action se rapproche. Selon certains observateurs, les attaquants palestiniens entrent parfois dans une sorte de transe dans les instants précédant immédiatement le moment où ils se font exploser, état d'esprit dans lequel pourrait entrer une conviction religieuse extatique et éphémère. Dans cette perspective, la croyance serait un effet plutôt qu'une cause de la décision de se donner la mort. La religion constitue une ressource plus qu'elle ne fournit une motivation.

Au niveau théologique, un premier problème se pose à propos de la tension entre le suicide et les doctrines de l'Islam. L'unique texte du Coran que l'on peut comprendre comme interdisant le suicide peut aussi s'interpréter comme une interdiction faite aux croyants de s'entretuer. En revanche, le canon prophétique contient de nombreuses interdictions du suicide, qui sont claires et absolues. Une seconde difficulté tient au fait que dans l'Islam, ainsi que dans la religion chrétienne, il n'est pas permis de forcer la main de Dieu. Le martyr instrumental

peut mener au Paradis à condition que la fin du martyre ne soit pas de gagner le Paradis. Autrement dit, le salut est essentiellement un sous-produit d'actions entreprises à d'autres fins que le salut.

Le vote

En se penchant sur le rapport entre le vote et le désintéressement, on peut distinguer deux questions. Premièrement, l'acte de voter est-il désintéressé ? Deuxièmement, la décision d'accorder son vote à tel ou tel parti ou candidat est-elle désintéressée ? Dans les deux cas, il s'agit de décisions de faible coût et de faible profit. Or même si le coût du vote est faible, il est typiquement supérieur au bénéfice personnel que le votant peut retirer de son acte de voter. En simplifiant, un votant a moins de chances d'avoir une influence décisive sur le résultat des élections qu'il n'en a de trouver la mort dans un accident de circulation en se rendant aux urnes. Ainsi un agent rationnel et intéressé ne devrait jamais voter. On observe pourtant dans les démocraties modernes que les citoyens votent massivement, dans des proportions atteignant jusqu'à 80 % ou plus des électeurs. Même dans le pire des cas, le pourcentage descend rarement au-dessous de 25 %. C'est « le paradoxe du vote ». Faut-il conclure que les votants sont irrationnels, désintéressés, ou même les deux ?

Les travaux sur le sujet citent une grande partie des motivations relatives aux dons et transferts évoquées dans le cours. Dans certains cas, on peut en effet concevoir le vote comme un don à la société. On constate pourtant aussi des motivations qui semblent plus propres à la question du vote.

Les coûts du vote comprennent les coûts d'inscription au registre des électeurs et les coûts de déplacement. Le plus souvent ces coûts sont faibles, à l'exception du système électoral des États sudistes aux États-Unis, où, jusqu'en 1964, les citoyens devaient payer un impôt particulier, le « poll tax » (capitation), afin de pouvoir voter. Le mobile en était de décourager les pauvres, blancs comme noirs, de voter. Ce but fut atteint, sans doute avec un effet durable, puisque l'élimination de la capitation n'eut pas l'effet d'accroître les taux de participation. Les coûts de déplacement, bien qu'également faibles, ont parfois un effet surprenant. Pour une famille sans voiture domiciliée à Atlanta, le taux de participation est de 66 % lorsque le local de vote est à cent soixante mètres du domicile, mais tombe à 42 % lorsque la distance passe à onze cents mètres. Il faut tenir compte aussi des coûts de l'abstention imposés dans la trentaine de pays où le vote est obligatoire. Le plus souvent les lois sont pourtant mollement appliquées, et quand l'abstention est punie d'une amende, celle-ci est en général assez modeste. La Belgique présente une exception importante car, dans ce pays, les non votants, notamment récidivistes, souffrent non seulement d'amendes substantielles mais risquent aussi l'inéligibilité à certaines fonctions. Aussi le taux de participation y est-il supérieur à 90 %.

Les bénéfices du vote sont, dans les élections à l'échelle nationale et à bulletin secret, essentiellement nuls. Le secret rend impossible la vente et l'achat des votes, et l'échelle nationale rend quasiment nulle la probabilité qu'un seul votant puisse, par son vote, faire basculer le résultat d'un côté ou de l'autre. Bien que l'on ne puisse exclure *a priori* que l'importance de l'enjeu, même multipliée par une très faible probabilité, pèse plus lourd que les coûts du vote, il est très peu plausible que l'électeur moyen décide de voter sur la base d'un tel calcul. Ce serait aussi absurde que si l'individu moyen gardait constamment présent à l'esprit la possibilité qu'un météore surgisse et l'anéantisse. Par ailleurs, même si l'idée effleurait son esprit, l'électeur serait incapable d'effectuer les calculs nécessaires qu'elle implique.

Il vaut mieux chercher l'explication du vote dans un raisonnement non-conséquentialiste, comme par exemple le kantisme de tous les jours. Pourtant cette solution ne fait que déplacer le paradoxe. Les électeurs sont à la fois sensibles et insensibles aux conséquences de leurs décisions. Sensibles, puisque plus l'élection s'avère serrée ou plus l'enjeu est important, plus ils votent. Insensibles car sinon ils ne voteraient pas. La résolution de ce paradoxe est peut-être à chercher dans l'hypothèse que l'électorat est sujet à la pensée magique.

La réponse à la seconde question — la décision de donner son vote à tel ou tel parti ou candidat ou proposition est-elle désintéressée ? — dépend du cas précis que nous considérons. Il est difficile d'imaginer que la motivation de ceux qui, dans un référendum, votent pour l'abolition de la peine de mort soit autre que désintéressée. Inversement, lorsque les étudiants qui ont entre 18 et 21 ans votent massivement contre la proposition de porter l'âge légal de la consommation de boissons alcoolisées à 21 ans tandis que les étudiants âgés de plus de 21 ans votent en faveur de cette proposition, il est difficile d'expliquer le comportement des premiers autrement que par une motivation intéressée. En ce qui concerne la motivation des derniers, chacun est libre de spéculer.

Les politologues sont maintenant plus ou moins d'accord sur le fait que le vote est le plus souvent *sociotropique*, c'est-à-dire désintéressé, plutôt qu'*égotropique* ou intéressé. Or même si le comportement est désintéressé, les motivations ne le sont pas forcément. Selon certains auteurs, le vote désintéressé permet d'« acheter de la satisfaction morale » à bas prix. Même sociotropique, le vote serait *égocentrique*. C'est le même « effet Valmont » auquel nous avons déjà fait appel pour expliquer les contributions aux biens publics ou les donations philanthropiques.

Les institutions politiques et le désintéressement

Existe-t-il des mécanismes par lesquels canaliser le vote intéressé dans le sens du désintéressement ? Un exemple important est le *vote croisé*, dans lequel chaque électeur est appelé à voter plusieurs fois dans la même élection, d'abord

pour un candidat qui appartient à sa propre circonscription, et ensuite pour un candidat ou des candidats qui appartiennent à d'autres circonscriptions.

L'Article II.1 de la Constitution américaine stipule que pour les élections présidentielles, « les électeurs se réuniront dans leurs États respectifs et voteront par bulletin pour deux personnes, dont l'une au moins n'habitera pas le même État qu'eux ». Lors de la Convention Fédérale à Philadelphie, Madison défendit cette idée au moyen du raisonnement suivant : « Quelque chose de valable peut être tiré de cette suggestion. Le candidat qui dans le jugement partial de chaque citoyen envers ces concitoyens immédiats apparaît comme le deuxième sera probablement, en fait, le premier. » Le candidat élu le sera souvent en vertu du fait qu'il aura été le deuxième choix d'une majorité des électeurs. Il sera donc un candidat de compromis. Dans la pratique des élections américaines, le vote croisé n'a jamais eu beaucoup d'importance, notamment après que le 12^e amendement à la constitution ait institué le principe selon lequel les électeurs ont à donner un des deux votes au futur Président et l'autre au futur Vice-Président. Puisque ceux-ci font normalement partie du même ticket électoral, le vote croisé perd de sa pertinence.

Dans un autre cas, la théorie est passée dans la pratique. Il s'agit des élections aux États Généraux en 1789, lors desquelles la procédure normale fut la suivante : dans chaque district électoral les députés d'un ordre donné furent choisis (i) dans cet ordre et (ii) par les membres de cet ordre. Il existe des exceptions bien connues au premier principe de cette procédure. Mirabeau et Sieyès, refusés par leurs États respectifs, furent élus par le Tiers État. Les exceptions au second sont moins connues, bien que tout aussi intéressantes.

Selon la convocation aux États Généraux, « [la] rédaction du cahier et la nomination des députés seront faites en commun, si chacun des trois ordres l'a ainsi délibéré [voté] ; audit cas, il sera [...] procédé à l'élection, par voie de scrutin, des députés desdits trois ordres au nombre et dans la proportion déterminés par la lettre de sa Majesté ». *A priori*, le fait que chaque ordre ait un droit de veto pour l'adoption de l'élection en commun semble un obstacle difficile à franchir. Et en effet, une douzaine de circonscriptions seulement ont choisi l'élection en commun. Il est néanmoins hautement significatif que l'une de ces circonscriptions ait été le Dauphiné, qui se trouvait à la tête de la pré-révolution. Même s'il n'y a pas de preuve directe, il semble pour le moins possible que ce précédent du Dauphiné ait compté dans la transformation des États Généraux en Assemblée Nationale le 17 juin 1789.

Selon les procès-verbaux de l'Assemblée électorale du Dauphiné, Mounier défendit ce système dans les termes suivants :

Cette forme offre un précieux avantage : celui de faire concourir tous les Ordres au choix de leurs députés respectifs. Ils deviennent les mandataires du peuple en corps, et cette réunion des diverses classes des électeurs doit être un nouveau motif pour que les représentants ne consultent que l'intérêt qui leur est commun.

Le modèle fut appliqué dans les élections de janvier 1789, lors desquelles 45 électeurs du clergé, 89 de la noblesse et 119 du Tiers État désignèrent comme députés 4 membres du clergé, huit nobles et douze roturiers.

Considérons la situation du point de vue d'un membre du Tiers État. En votant pour les délégués de la noblesse, il n'a pas intérêt à choisir des candidats « ultra » qui ne représentent que les intérêts de cet ordre. Sans doute ne pouvait-il pas s'attendre à trouver des nobles cherchant à promouvoir les intérêts du Tiers État, mais il pouvait y avoir des nobles éclairés prêts à accepter l'abolition des immunités fiscales ainsi que l'égalité d'accès aux offices civils et militaires. Inversement, un membre des ordres privilégiés aurait eu intérêt à voter pour des roturiers acceptant le caractère inviolable de la propriété ainsi que l'utilité sociale des distinctions. Le vote croisé aurait eu ainsi pour effet probable ou tendanciel de réduire le nombre d'extrémistes des deux côtés et de rendre possible un règlement non-violent des conflits sociaux.

C'était d'ailleurs l'avis de Tocqueville :

Dans le Dauphiné, ce fut l'assemblée des états qui choisit par un vote commun les députés des trois ordres. Cette assemblée était composée des trois ordres, chaque ordre avait été élu à part et ne représentait que lui-même. Mais les députés aux États Généraux furent élus par l'assemblée : de cette manière chaque gentilhomme eut donc pour électeur des bourgeois, et chaque bourgeois des nobles ; et les trois députations tout en restant distinctes, devinrent ainsi en quelque façon homogènes. Peut-être que les ordres ainsi représentés eussent pu, sinon se confondre dans une seule assemblée, au moins s'y mouvoir sans [se] heurter trop violemment.

Le désintéressement et les décisions collectives

Quelques votes célèbres illustrent le désintéressement des assemblées politiques. Dans le Parlement anglais, on peut citer l'ordonnance « du renoncement à soi-même » (*self-denying ordinance*) votée en 1645. Dans la première Constituante française, les exemples comprennent la nuit du 4 août 1789, le vote du 7 novembre 1789 interdisant aux constituants le passage au ministère durant la session, le vote du 7 avril 1791 interdisant aux constituants et aux membres des législatures à venir le passage au ministère durant les quatre années suivant la fin de la session, et enfin le vote du 16 mai 1791 établissant l'inéligibilité des constituants à la première assemblée législative. Considérons, à titre d'exemple, les deux premiers votes.

Lors de la guerre civile d'Angleterre, l'opposition parlementaire au Roi fut entravée par des divisions internes, notamment entre les différents nobles qui se disputaient le commandement militaire. Dans un discours important, Cromwell lança le défi suivant :

Si nous ne menons pas cette guerre de quelque façon plus énergique, plus rapide, plus efficace ; si nous nous conduisons comme des soldats de fortune sans cesse appliqués à faire filer la guerre, le royaume se lassera de nous, et prendra en haine le nom du

Parlement. Que disent nos ennemis ? Bien plus, que disent beaucoup de gens qui étaient nos amis à l'ouverture de ce Parlement ? Que les membres des deux Chambres ont gagné de grands emplois et des commandements, et que, par leur influence dans le Parlement et leur autorité dans l'armée, ils veulent se perpétuer dans leur grandeur, et qu'ils ne permettront pas que la guerre finisse, de peur que leur pouvoir ne finisse avec elle. [...] Nous avons tous, je l'espère, le cœur assez anglais pour qu'aucun de nous n'hésite à sacrifier au bien public son intérêt personnel.

Bien que Cromwell lui-même ne proposât pas de remède spécifique, il était de connivence avec un autre membre des Communes, Zouch Tate, selon qui :

Il n'y a qu'un moyen de finir tant de maux, c'est que chacun de nous renonce franchement à soi-même. Je propose qu'aucun membre de l'une ou de l'autre Chambre ne puisse, durant cette guerre, posséder ni exercer aucune charge ou commandement militaire ou civil, et qu'une ordonnance soit rendue à cet effet.

L'unique but de l'ordonnance était de faire révoquer de leurs charges militaires les chefs nobles, dont notamment Essex et Manchester, que l'on accusait d'être responsables de la mauvaise organisation de l'armée et des défaites militaires. Or l'ordonnance devait être votée non seulement par les Communes mais également par la Chambre des lords, dont on ne pouvait s'attendre à ce qu'elle acceptât jamais la révocation des seuls nobles. Il fallait ainsi que les membres des Communes acceptassent également de se déclarer inéligibles. Du point de vue de ceux-ci, l'ordonnance comportait donc le coût d'exclure de leur office des chefs militaires compétents se trouvant dans leurs propres rangs, dont notamment Cromwell lui-même. Ce renoncement était pourtant le prix qu'il fallait payer afin de pouvoir ménager l'amour-propre des nobles. Nous retrouvons donc un cas de figure fréquent, celui d'un renoncement apparent qui est en réalité motivé par l'imposition qu'il rend possible.

Les péripéties de la nuit du 4 août 1789 restent ensevelies dans l'obscurité, et il semble peu probable que les historiens tombent jamais d'accord sur l'importance relative des diverses motivations des constituants. D'après certains chercheurs, l'altruisme et le désintéressement furent les mobiles les plus importants. Selon d'autres, il faut aussi inclure, à titre égal ou même supérieur, la peur, l'intérêt, la malice, la vengeance, et le désir de destruction.

Pour défendre la thèse du désintéressement, plusieurs chercheurs citent le Journal d'Adrien Duquesnoy à la date du 5 août 1789 :

Jamais, sans doute, aucun peuple n'a offert un tel spectacle ; c'était à qui offrirait, donnerait, remettrait aux pieds de la nation : moi, je suis baron de Languedoc, j'abandonne mes privilèges ; — moi, je suis membre des états d'Artois, j'offre aussi mon hommage ; — moi, je suis magistrat, je vote pour la justice gratuite ; moi, j'ai deux bénéfices, je vote contre la pluralité des bénéfices. Plus de privilèges de villes ; Paris, Bordeaux, Marseille y renoncent. Grande et mémorable nuit ! On pleurait, on s'embrassait. Quelle nation ! quelle gloire, quel honneur d'être Français !

Or on peut se demander ce que ce texte doit à l'enthousiasme du moment. Dans le Journal de Duquesnoy daté le 10 août, le recul semble avoir produit une appréciation plus désenchantée :

Le plus grand mal, sans doute, est qu'il n'y ait pas d'esprit public ; on se tromperait étrangement si l'on croyait que c'est l'amour de la patrie qui a déterminé la plupart de ceux qui ont renoncé à ce qu'ils possédaient, et si jamais l'Assemblée nationale érige des autels à deux divinités, ce doit être à la peur et à la vengeance. [...] C'est la peur qui [...] a forcé la noblesse à renoncer aux droits seigneuriaux. C'est la vengeance qui l'a portée à poursuivre la vénalité des charges. Ainsi si ces opérations sont bonnes, si elles sont durables, il est évident que la peur et la vengeance ont fait le salut public.

On trouve le même contraste, plus aigu encore, entre une lettre du constituant Ferrières du 7 août 1789, qui parle du « noble enthousiasme » des constituants, et ses *Mémoires* rédigées dix ans plus tard dans lesquelles il n'est plus question que d'un « feint enthousiasme ». Il semble en effet que chez beaucoup de constituants *le souci du désintéressement* ait été une motivation plus forte que *le souci désintéressé du bien public*.

Masques et voiles du désintéressement

En reprenant de manière plus systématique certains thèmes déjà soulevés, on peut opérer trois distinctions. D'abord, il y a la distinction entre l'intérêt et le désintéressement. Ensuite, il y a la distinction entre le souci désintéressé et le souci du désintéressement. Enfin, il y a la distinction entre le souci externe du désintéressement et le souci interne. Cette typologie nous donne les quatre motivations suivantes :

- L'intérêt (l'égoïsme).
- Le souci désintéressé (l'altruisme, l'utilitarisme, l'équité, l'égalité, le kantisme de tous les jours, et bien d'autres encore).
- Le souci externe du désintéressement (le souci d'apparaître aux yeux d'autrui comme étant mû par un souci désintéressé).
- Le souci interne du désintéressement (le souci d'apparaître à ses propres yeux comme étant mû par un souci désintéressé).

Supposons pour l'instant un sujet qui est mû par toutes ces motivations, *sauf par la deuxième*. Ce fut, je le pense, l'hypothèse principale des moralistes du XVII^e siècle. On peut appeler *égocentrique* ce faisceau de motivations, en le distinguant de l'égoïsme. Le sujet égocentrique rapporte tout à lui-même. Autrui ne compte pour lui qu'en tant de *source* ou de *condition* d'approbation. D'une part, le souci externe du désintéressement requiert la présence d'autrui comme source d'approbation. D'autre part, le souci interne requiert la présence d'autrui comme objets de la bienveillance de l'agent. Dans aucun des deux cas le bien-être d'autrui ne constitue l'objet d'un vrai souci désintéressé.

Certains économistes tendent à postuler que les agents sociaux sont mus par leur seul intérêt. Dans la mesure où les faits semblent contredire cette hypothèse, ils ont recours aux trois stratagèmes suivants.

Premièrement, ils font appel aux normes sociales qui, dans certaines situations, dictent un comportement désintéressé. Cette hypothèse est censée respecter l'hypothèse d'une motivation intéressée, puisque les agents ont intérêt à éviter les violations de la norme étant donné que celles-ci pourraient déclencher la sanction d'autrui. Cette « solution » du « problème » ne fait pourtant que le déplacer, car on ne voit pas en quoi autrui aurait un intérêt à sanctionner.

Deuxièmement, les économistes ont souvent recours à l'intérêt instrumental qu'ont les agents sociaux à avoir une réputation de personne désintéressée. Cet argument remonte à Descartes ; on en trouve aussi des traces chez La Rochefoucauld. Sans entrer dans le détail des modèles économiques, constatons simplement que, tout comme le précédent, cet argument présuppose l'existence, dans le système social, d'agents vraiment désintéressés. Il ne saurait donc non plus servir à éliminer l'intérêt comme mobile.

Les deux premiers arguments reposent sur l'hypothèse selon laquelle les agents sont intéressés tout en ayant un intérêt à prétendre qu'ils ne le sont pas. Un troisième argument remplace l'hypothèse égoïste par l'hypothèse égocentrique, qui tient compte non seulement de la réalisation de l'intérêt de l'agent mais également de la satisfaction de son amour-propre, que ce soit par le souci externe ou bien par le souci interne du désintéressement. Dans ce cas de figure, il n'y a pas de désintéressement par choix, mais désintéressement par négligence. Les passions en questions sont l'orgueil et la vanité, liés tous les deux à l'amour-propre.

Comme l'observe Kant, la difficulté principale que l'on rencontre en essayant de démêler ces motivations vient de ce que le souci interne de désintéressement est insaisissable. En fait, j'ai de bonnes raisons égocentriques pour en minimiser l'importance, car *plus ce souci est faible plus mon comportement désintéressé fait preuve d'un souci désintéressé*. Comme l'observe Nicole, « on peut désirer par amour-propre d'être délivré d'amour-propre, comme l'on peut souhaiter l'humilité par orgueil ». On risque ainsi de tomber dans le soupçon permanent à l'égard de soi-même. Dans la tradition de Paul Ricoeur, l'herméneutique du soupçon s'applique surtout aux motivations d'autrui. Quand le sujet du soupçon en est aussi l'objet, il est pris dans un tourbillon vertigineux. Comme le dit encore Nicole, « [i]l se fait un cercle infini de retour sur retours ». Le fait de se soupçonner soi-même, ne montre-t-il pas que le soupçon est sans fondement ? Mais si tel est le cas, n'a-t-on pas une raison égocentrique de se soupçonner ?

Pour terminer, prenons le cas imaginaire d'un attaquant suicide patriote, athée, de tempérament non suicidaire, disposant de conditions de vie satisfaisantes, non entouré d'une organisation, et qui se fait exploser dans l'anonymat. Bien qu'il s'agisse d'une illustration hypothétique, il existe des exemples réels qui s'en

approchent. Par hypothèse, on peut exclure que cet attaquant soit motivé par l'intérêt ou le souci externe du désintéressement, puisqu'il ne cherche ni le salut ni la gloire posthume. Il semble également difficile de croire qu'il se donne la mort dans le but de satisfaire momentanément son amour-propre. Admettons que l'on ne puisse jamais rigoureusement exclure l'explication par l'amour-propre. Il est concevable que dans l'arbitrage mental de l'attaquant suicide, un instant de satisfaction intime contrebalance la perte de toute une vie. Or en comparaison avec cette interprétation forcée, l'hypothèse du désintéressement prête une intelligibilité immédiate au sacrifice de soi. Si La Rochefoucauld n'en parle pas, c'est que, tout en dépassant l'hypothèse simpliste de l'égoïsme, il s'arrête à celle de l'égoïcentricité.

Séminaire : Genèse et fonctionnement des constitutions

Introduction (Jon Elster)

L'objet du séminaire est d'illuminer les origines et les effets des constitutions tant écrites que non écrites. Bien que centré pour l'essentiel sur l'histoire constitutionnelle française, le séminaire étudiera également les constitutions des vaincus après 1945 et les constitutions post-communistes en Europe centrale et orientale. Il s'agit en partie de jeter les bases de l'analyse comparée de l'écriture des constitutions, discipline encore dans son enfance, et en partie de comprendre le phénomène presque insaisissable des normes constitutionnelles non écrites.

L'écriture de la constitution de 1795 (Michel Troper)

On représente habituellement l'écriture d'une constitution dans une assemblée comme le résultat d'un double processus. En premier lieu, des groupes professant des idéologies différentes débattraient et négocieraient des compromis qui se traduiraient par des principes juridiques. Puis, à partir de ces principes, on déduirait certaines règles précises. À partir d'une étude de l'écriture de la constitution de 1795 on peut montrer au contraire qu'il n'y a pas de relation logique entre les règles constitutionnelles et les principes. Ceux-ci ne sont pas posés *a priori* et ne servent pas de prémisses pour une déduction, mais sont le produit de bricolages destinés à justifier *a posteriori* des règles précises, adoptées pour des raisons pratiques. Ils sont donc constamment modifiés au fur et à mesure de la discussion constituante et de l'application de la constitution. Ils apparaissent ainsi non comme les fondements, mais comme les produits de la constitution.

La théorie des conventions de la constitution dans le contexte français (Pierre Avril)

Le terme de « convention de la Constitution » désigne un type de règles non écrites caractéristiques du droit constitutionnel britannique, mais il peut être

transposé en dépit de la contradiction théorique à sa réception par les systèmes de constitutions écrites et rigides. L'exemple topique en est fourni par la responsabilité non écrite du Premier ministre français devant le Président de la République ; l'analyse montre que la règle en question se situe sur le terrain de l'application du droit écrit dont elle retient une interprétation qui n'est pas formellement incompatible avec la lettre du texte. Sous ce rapport, il s'agit de l'équivalent d'une jurisprudence établie par les acteurs politiques pour l'application des dispositions constitutionnelles qui les concernent.

De l'organisation transitoire à l'organisation définitive des pouvoirs publics : le cas des assemblées constituantes françaises
(Arnaud Le Pillouer)

Lorsque l'on veut expliquer le contenu d'un texte constitutionnel, il est d'usage de se référer à l'idéologie de ses auteurs. Ainsi, une constitution rédigée par une assemblée constituante est-elle comprise comme le résultat d'un compromis entre les différentes forces politiques en présence. Cette approche, pour pertinente qu'elle soit, n'en demeure pas moins incomplète. En effet, avant d'écrire la constitution elle-même, les assemblées constituantes ont en général dû assumer le gouvernement à titre transitoire : souvent formées en temps de crise, seules au milieu des ruines des institutions précédentes, elles ont notamment dû créer un organe exécutif pour la mise en œuvre de leurs propres lois, et ont organisé leurs relations avec cet organe. Bref, elles ont organisé *transitoirement* les pouvoirs publics avant d'avoir à les organiser *définitivement* — à travers le texte constitutionnel. Aussi la rédaction de ce dernier a-t-elle nécessairement subi les influences de cette première opération : la séance du séminaire a consisté à présenter et à discuter quelques exemples, tirés surtout des premières assemblées françaises, de ces influences.

Les pouvoirs d'exception dans la tradition juridico-politique anglo-américaine (Bernard Manin)

De 1689 à la Première Guerre Mondiale, le parlement anglais a adopté, dans des situations de crise, des Actes autorisant l'exécutif à détenir sans jugement des personnes soupçonnées de menacer la sécurité de l'État. Ces Actes, de teneur et de forme à peu près similaires, sont connus sous le nom de « suspension de l'*Habeas Corpus* ». Malgré sa récurrence, et quoiqu'elle ait été reconnue dans la doctrine (Blackstone, Dicey), cette pratique est aujourd'hui mal connue. On a présenté les différents caractères de cette institution coutumière, soulignant en particulier son caractère limité, à la fois dans le temps et le champ d'application (toutes les ordonnances d'*Habeas Corpus* ne sont pas suspendues). On s'est demandé aussi pourquoi la première occurrence d'une telle autorisation du parlement, au printemps 1689, s'est rapidement transformée en précédent, accepté par les principaux protagonistes de la politique anglaise.

Les constitutions des vaincus de 1945 : Allemagne, Italie, Japon (Pasquale Pasquino)

L'exposé sur *Les constitutions des vaincus* a présenté des recherches en cours sur les processus constitutants dans les sociétés post-autoritaires. L'objet spécifique a été la comparaison des travaux qui ont abouti, après la deuxième guerre mondiale, à la mise en place des constitutions dans les trois pays les plus importants qui ont été vaincus à l'issue de la guerre : le Japon (1946), l'Italie (1947) et l'Allemagne (fédérale) (1949). Plus précisément, deux questions ont fait l'objet de la présentation : *d'un côté*, une typologie générale du pouvoir constituant basée sur l'analyse des acteurs qui peuvent œuvrer à la rédaction d'une constitution ; *de l'autre*, une tentative de jauger le rôle des vainqueurs (et notamment des États-Unis) dans le travail constituant des trois pays en question. La prise en compte des diverses conditions historiques et géopolitiques qui ont caractérisé le processus dans les trois pays a permis d'avancer l'hypothèse que le rôle constituant des puissances gagnantes a été beaucoup plus important au Japon et minime, par contre, en Allemagne et en Italie, où, par ailleurs, la présence militaire et l'influence sur les gouvernements au pouvoir après la guerre ont été de toute première importance.

Le pouvoir constituant (Ulrich Preuss)

L'exposé s'est penché sur la nature des « révolutions de 1989 » dans la perspective de la théorie constitutionnelle. Dans une première partie, on a développé quelques aspects généraux de l'idée du pouvoir constituant, en mettant l'accent sur le rôle du peuple dans l'exercice de son pouvoir constituant et en essayant de trouver une explication à certains éléments paradoxaux qui y sont constatés. Dans une deuxième partie, on a analysé la nature spécifique des révolutions en Europe centrale et orientale quant à l'exercice du pouvoir constituant. Dans une troisième partie on a proposé des vues plus générales sur le rapport entre pouvoir constituant et révolution. L'histoire nous enseigne que les constitutions sont, de manière intrinsèque, des dispositifs politiques qui répondent à la recherche des individus de protection contre la tyrannie. Or les transformations dans beaucoup de pays de l'Europe centrale et orientale ont ouvert le chemin à une conception différente de la politique. On peut alors se demander si ces révolutions ont vraiment mobilisé le pouvoir constituant du peuple ou si elles ont simplement établi des constitutions sans pouvoir constituant.

Publications en 2006-2007

Livres

Explaining social behavior, Cambridge University Press 1007.

Agir contre soi, Éditions Odile Jacob 2007.

Articles

« Tocqueville on 1789 : preconditions, precipitants, and triggers », in *The Cambridge Companion to Tocqueville*, Cambridge University Press 2006.

« Constituent legislatures », in R. Bauman et T. Kahana (eds.), *Constitution and the Legislature*, Cambridge University Press 2006.

« Fehr on emotions and social norms », *Analyse und Kritik* 2006.

« Altruistic behavior and altruistic motivations », in S.-C. Kolm and J. Mercier-Ythier (eds.), *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Elsevier 2006.

« Beyond rational self-interest », in I. Shapiro (ed.), *The Art of the State*, New York University Press 2006.

« Redemption for wrongdoing : The fate of collaborators after 1945 », *Journal of Conflict Resolution* 2006.

« Fairness and norms », *Social Research* 2006.

« Weakness of will and preference reversal », in J. Elster *et al.* (eds.), *Understanding Choice, Explaining Behavior : Essays in Honour of Ole-Jørgen Skog*, Oslo Academic Press 2006.

