

## La légitimation et la dénonciation de la recherche de l'argent dans la modernité

Pierre DEMEULENAERE

*Maître de conférences à l'Université de Paris-Sorbonne*

**RÉSUMÉ.** — La recherche de l'argent suscite des problèmes anciens de légitimité renouvelés dans la modernité par la modification des comportements économiques et le développement de sciences humaines prenant ceux-ci pour objet. Dès lors se pose le problème de la normativité éventuelle de celles-ci dans leur analyse de ces comportements et de leur changement. Cet article suggère la nécessité de l'introduction, dans la description des comportements liés à une rationalité économique, du thème de la perception, par les acteurs, d'une légitimité de leur action. Celle-ci relèverait ainsi d'un principe plus englobant de rationalité axiologique.

La richesse n'est pas l'argent, et l'argent n'est pas la richesse. Par ailleurs, la recherche de l'intérêt personnel, ou du bien-être, ou de l'utilité, ou de la satisfaction, toutes notions qui constituent ensemble une sorte de bagage conceptuel ordinaire permettant de définir l'analyse économique, peuvent entrer en conflit avec la recherche de la richesse, de même que celle-ci ne se confond pas directement avec la recherche de l'argent : lorsque j'achète une maison, j'acquiesce de la richesse tout en cédant de l'argent.

L'articulation entre ces différentes notions est source de difficulté pour l'analyse économique. Toutefois, même s'il conviendrait, pour être précis, d'affiner ces distinctions, on peut considérer qu'il y a un lien, au moins d'un point de vue intuitif, entre la notion d'action économique et celle de richesse. La réflexion sur la légitimation ou la dénonciation de la recherche de la richesse, qui elle-même renvoie à la question de l'intérêt, peut, dans l'ensemble, permettre d'inclure le problème de la légitimation ou de la dénonciation de la recherche de l'argent. Il y aurait spécificité lorsque, comme moyen technique particulier, l'argent seul permettrait d'atteindre certains résultats, légitimés ou condamnés, en sorte que ce soit l'argent, et non la richesse en général, qui entre dans l'objet d'étude. Il y a chez Simmel quelques analyses de ce genre <sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Georg Simmel, *Philosophie de l'argent*, Paris, PUF, 1987.

La poursuite de la richesse, et sa légitimation ou sa dénonciation, comme conditions d'acceptabilité ou de non-acceptabilité, sont un des phénomènes centraux de la modernité. Il y a cependant deux aspects distincts de la question.

Le premier, le plus général, concerne la description du passage d'un propos globalement critique à l'égard de la chrématistique, que ce soit dans l'Antiquité classique ou dans le Moyen Âge chrétien, à une tonalité globalement positive, ou, à tout le moins, plus positive, car les résistances fortes à l'égard de cette chrématistique demeurent. Comment comprendre ce passage, en même temps que le renouvellement des oppositions à cette nouvelle légitimité ?

C'est un problème évidemment très important, d'un certain nombre de points de vue différents : du point de vue d'une sociologie de la connaissance, attentive à la formation des croyances et des comportements<sup>2</sup>; du point de vue d'une philosophie morale et politique, amenée à statuer quant à la pertinence de la chrématistique<sup>3</sup>; du point de vue enfin d'une épistémologie des sciences sociales, et singulièrement de l'économie et de la sociologie, dans la représentation que celles-ci se font de l'action<sup>4</sup> : en effet, la question se pose de savoir si celles-ci ont une entreprise normative ou pas, et dans quelle mesure.

Ce premier aspect de la question de la légitimité de la recherche de la richesse concerne donc la problématique de la *bonne vie*. Celle-ci s'accommode-t-elle de la recherche de la richesse de manière constante et générale ? On a là un *topos* de la réflexion morale la plus ancienne. D'une certaine façon, l'analyse de Weber sur l'incidence de l'éthique protestante sur le développement du capitalisme s'inscrit dans le droit fil de ce type de réflexion, même s'il renouvelle complètement l'argumentation afférente à ce problème : il essaie de montrer, comme l'on sait, que du point de vue de la recherche d'une bonne vie, envisagée en termes religieux, l'idéal de celle-ci pouvait amener, dans un certain cadre de pensée, à rechercher le profit. Celui-ci est alors dérivé, non d'une recherche de la jouissance, mais de considérations religieuses plus générales. Tocqueville, pour sa part, dans de belles analyses, avait montré le lien intrinsèque entre une société égalitaire et la recherche du profit<sup>5</sup>. Marx, quant à lui, dans des analyses exceptionnelles, avait montré que la recherche constante du profit peut relever non d'un choix, mais d'une situation de contrainte : dans un environnement concurrentiel, si au moins un autre capitaliste recherche le profit, je suis obligé de le faire aussi, sinon je risque de disparaître<sup>6</sup>.

Un second aspect de la question de la légitimation ou de la dénonciation de la recherche de la richesse est plus précis et plus limité : une fois que les principes de la possibilité et de la légitimité de la poursuite de la richesse ont été acquis, quels que soient ces motifs particuliers, qu'ils relèvent du registre de la recherche individuelle du

<sup>2</sup> Nous nous référons au programme de sociologie de la connaissance tel qu'il est développé par R. Boudon dans *L'art de se persuader*, Paris, Fayard, 1990.

<sup>3</sup> Jürgen Habermas développe un tel point de vue dans sa *Théorie de l'agir communicationnel*, Paris, Fayard, 1987.

<sup>4</sup> Cf. Pierre Demeulenaere, *Homo oeconomicus. Enquête sur la constitution d'un paradigme*. Paris, PUF, 1996.

<sup>5</sup> Alexis de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, Paris, Robert Laffont, 1986.

<sup>6</sup> Karl Marx, *Principes d'une critique de l'économie politique*, in *Œuvres, Économie, II*, Paris, Gallimard « La Pléiade », 1968.

bonheur, de l'obéissance à des dispositions ascétiques, ou de la contrainte imposée par la concurrence, jusqu'à quel point et dans quel domaine paraît-il légitime de le faire ? Question normative rapportée à des possibilités d'action effectives, ou à des comportements effectifs : puis-je maximiser mon profit en faisant travailler des enfants, par exemple, en alléguant que je suis contraint par la concurrence internationale, que je recherche mon bonheur personnel ou que j'obéis à des impératifs religieux ? Autrement dit, dans cette deuxième perspective plus limitée, se pose, à propos de la recherche de l'argent, le problème de la possibilité d'un conflit des finalités : recherche du profit d'un côté, finalités religieuses, morales, ou esthétiques de l'autre. Ce problème peut se poser soit du point de vue de l'acteur lui-même qui a à prendre des décisions difficiles ; soit du point de vue d'un public qui juge de tels acteurs.

Que peut dire la littérature des sciences sociales à ce sujet ? Il s'agit d'étudier le rapport entre une dimension de l'action maximisatrice de profit et des valeurs sociales qui pourraient éventuellement entrer en conflit avec elles. À cet égard, le concept central qui intervient est celui de la rationalité. Le principe de la rationalité économique est mis en rapport avec les valeurs sociales. La science économique ne se pose pas directement le problème des valeurs, qu'elle suppose, méthodologiquement, pouvoir être mises à l'écart pour l'analyse des phénomènes économiques. La sociologie, qui s'occupe de ce genre de questions, doit alors statuer : quel sens attribuer à la rationalité économique ? Est-elle normative ou pas ? Quel statut attribuer aux valeurs ? Peuvent-elles être interprétées en terme de rationalité ou pas ? Comment comprendre le conflit éventuel entre les deux types de rationalité ?

Ces sujets complexes ne peuvent pas être ici développés dans le détail qu'ils mériteraient. Je commencerai par la première question, la plus simple : quel est le contenu de l'idée de rationalité économique ? Contient-elle un principe intrinsèque de légitimation par sa référence à l'idée de rationalité, ou ne correspond-t-elle qu'à une caractérisation, en quelque sorte « stylistique », d'un certain type de comportement, sans préjuger de sa valeur propre ? Mais alors, pourquoi recourir à la notion de rationalité, concept si chargé de connotations positives, et suggérant l'antithèse d'un comportement irrationnel en matière économique ? Par ailleurs, cette notion de rationalité économique correspond-elle à un principe de maximisation de richesse ?

Curieusement, et c'est évidemment là un objet fascinant pour une sociologie de la connaissance, avec les implications que celle-ci a du point de vue de la fondation des normes morales, il n'est pas possible de donner une réponse univoque à ces questions. La théorie économique, remarquable par la précision des outils mathématiques qu'elle met en avant, souffre en revanche, quant à ses concepts fondamentaux, d'une incertitude polysémique préjudiciable à l'intelligibilité des comportements et de leur description. Je me proposerai donc d'envisager d'abord cette question de l'éventuelle force de légitimation propre, en termes de maximisation de richesse, de la notion de rationalité économique. Je m'intéresserai ensuite, en retour, à l'examen d'une théorie visant à mettre en question et à dénoncer ce principe même de rationalité économique, pour essayer de montrer les limites de cette tentative en même temps que son apport. Je reviendrai alors à un effort de réflexion sur le problème de la rationalité des valeurs appréciatives de la recherche de la richesse.

## I. — LA NOTION DE RATIONALITÉ ÉCONOMIQUE EST-ELLE NORMATIVE ?

On peut considérer que la notion de « rationalité économique » peut renvoyer essentiellement à trois réalités conceptuelles distinctes, qui tendent à se chevaucher et à se mélanger dans le cours des analyses effectives.

1. La première perspective est celle de la relation entre les fins et les moyens : la rationalité renvoie ici à l'adéquation dans le choix de moyens au regard de la volonté d'atteindre la fin. Pourquoi avoir introduit cette notion dans la caractérisation des affaires économiques ? La responsabilité en revient essentiellement à Pareto, qui parlait d'actions logiques<sup>7</sup> : il considérait qu'un certain nombre de domaines permettaient l'effectivité de telles actions logiques, tandis que d'autres pas, le domaine de l'« économie » faisant partie de la première catégorie. Cette référence à l'action instrumentale a toujours été maintenue dans la science économique dominante. Correspond-t-elle à une maximisation de richesse, et est-elle normative ?

La réponse à la première question est assez simple : la rationalité ne correspond pas du tout au choix de la poursuite de la richesse, mais au choix des moyens. Je ne suis pas rationnel parce que je poursuis les richesses, mais parce que, les poursuivant, j'emploie les bons moyens. Les difficultés de l'analyse sont alors orientées vers la définition de la richesse, et la spécification des moyens.

Cette conception est-elle normative ? Au regard de la question de la richesse, elle ne l'est pas du tout, puisque la rationalité ici concerne les moyens, non les fins, et que la poursuite de la richesse est ici du côté des fins. Cette conception de la rationalité économique n'est donc en rien propre à légitimer la recherche de la richesse, et c'est bien ainsi que Pareto l'entendait. Il y a en revanche une dimension normative qui est certainement introduite : la rationalité est en effet une bonne chose, dans la mesure où elle permet d'atteindre le résultat visé. La rationalité est synonyme de pertinence, et il y a possibilité de l'évaluation de l'action, au regard du choix des moyens. Cette évaluation a un fondement objectif incontestable, mais limité dans son objet. Une question d'importance se pose : la rationalité ne peut-elle concerner que le choix des moyens, ou peut-elle aussi concerner le choix des fins ? En tant que tel, le souci de la discrimination de la rationalité dans le registre des moyens n'implique pas que celui-ci soit exclu du registre des fins. Il se trouve pourtant que Pareto, dans une perspective humienne, considérait que la rationalité devait être confinée au registre des moyens : les valeurs, ou les normes, à moins d'être envisagées sous un registre instrumental, sont ainsi exclues du champ de la rationalité ; il n'y aurait ainsi pas de place pour un débat légitimant ou dénonçant la poursuite de la richesse, sauf sous le registre de la dérivation, c'est-à-dire de la tentative de justification sur la base d'une impossible justification. Bien que cette première notion de rationalité économique n'implique donc pas l'irrationalité des valeurs, elle tend fréquemment à lui être associée du fait de l'œuvre de Pareto et du fait de certaines lectures wébériennes.

<sup>7</sup> Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, Genève, Droz, 1968.

2. La deuxième thématization de la rationalité économique n'est pas sans rapport avec la première : mais elle a un caractère plus général, distinct techniquement, et plus récent historiquement. C'est la doctrine des préférences révélées, dont j'emprunte une présentation à A. Sen :

« La réduction de l'homme à un animal préoccupé par ses seuls intérêts dépend, dans cette analyse, d'une définition précise. Si l'on observe que vous choisissez  $x$  en rejetant  $y$ , on déclare que vous avez une préférence « révélée » pour  $x$  au détriment de  $y$ . Votre utilité personnelle est alors définie simplement comme une représentation numérique de cette « préférence », une utilité plus élevée étant affectée à l'option « préférée ». Avec cet ensemble de définitions, il est difficile d'échapper à la maximisation de sa propre utilité, à moins de se montrer incohérent [...]. Mais si vous êtes cohérent, que vous soyez un égoïste obstiné, un altruiste fou ou un militant doté d'une conscience de classe, vous paraîtrez, dans ce monde enchanté des définitions, maximiser votre propre utilité. »<sup>8</sup>

Dans cette seconde perspective, la rationalité ne concerne pas directement le choix des moyens par rapport aux fins, mais la cohérence dans les préférences. On voit donc que cette conception de la rationalité économique n'a, en tant que telle, aucun rapport avec la poursuite de la richesse : à la limite, pourquoi pas, le but recherché pourrait être le dénuement le plus grand. Il n'y a donc, à partir de cette conception de la rationalité économique, que l'on peut qualifier de formelle, aucune espèce de légitimation de la poursuite de la richesse, non plus qu'aucune espèce de dénonciation. Le registre normatif se cantonne ici à l'appréciation de la question de la cohérence : la question étant de savoir si les individus sont effectivement constants dans leurs préférences, confrontés à des situations distinctes ou à des présentations de la réalité distinctes, si l'on met de côté le changement temporel spécifique des goûts. S'il advenait ensuite que l'on pouvait mettre en évidence une telle incohérence, il faudrait savoir si celle-ci peut être expliquée en termes de rationalité.

Il est vrai que si, dans cette seconde perspective, le fond des choses est tout à fait clair, il y a, dans l'usage qui en est fait, une ambiguïté manifeste : celle-ci tient à l'ambivalence des notions de préférence et d'utilité. La notion de préférence peut être envisagée dans un sens large, qui inclut des engagements moraux, mais elle peut aussi évoquer un souci égoïste. De même, le choix de la notion d'utilité prête-t-il à confusion : ainsi défini, il a une valeur exclusivement formelle et peut inclure des préférences de type altruiste. Pourtant, il est inévitable que l'emploi de la notion d'utilité (plutôt que d'ophélimité comme le suggérait Pareto) ne renvoie à des connotations liées au choix d'un bien-être égoïste. C'est ce qu'évoque bien A. Sen :

« L'engagement [moral] établit une distance entre choix personnel et bien-être personnel ; or une grande partie de la théorie économique traditionnelle se fonde sur l'identité de ces deux phénomènes. Cette identité est

<sup>8</sup> Amartya Sen, *Éthique et Économie*, Paris, PUF, 1993, p. 93-94.

parfois obscurcie par l'ambiguïté du terme « préférence », puisque l'emploi normal de ce mot permet d'assimiler la préférence à la notion d'amélioration de la situation personnelle, et que, dans le même temps, il n'est pas tout à fait artificiel de définir « préféré » comme « choisi ». Je n'ai pas d'opinion bien arrêtée sur l'emploi « correct » du mot « préférence », tant que les deux sens de ce terme ne sont pas employés *simultanément*, en une tentative de démonstration empirique fondée sur une double définition. »<sup>9</sup>

L'enjeu est donc de séparer clairement une théorie formelle du choix, fâcheusement explicitée à travers l'usage du mot d'utilité, lequel a des connotations trop étroites par rapport à ce qui est effectivement visé, d'une théorie du comportement « intéressé », au sens de la préférence égoïste pour un bien-être personnel. C'est là la troisième grande notion de rationalité économique : plus étroite que les deux premières, elle intègre un registre spécifique de préférences, que l'on peut sommairement relier à la notion d'intérêt égoïste, qui perdure dans les analyses effectives de la science économique, en dépit du caractère beaucoup plus général du second critère, celui de cohérence.

3. Un certain nombre de questions et de problèmes se posent alors à propos de cette troisième notion. Tout d'abord, à quoi correspond la notion d'intérêt ? Se confond-elle avec celle de richesse, ou d'argent ? À vrai dire, les choses sont assez complexes, et dépendent du modèle particulier de rationalité économique considéré. La finalité poursuivie peut être la richesse, ou l'argent, mais encore autre chose : par exemple passer le moins de temps en prison, ou ne pas perdre son temps en allant voter.

Ces modèles finalement essaient de concilier deux inspirations en quelque sorte opposées : d'une part la nécessité de permettre à l'individu de définir lui-même ses intérêts, dans la mesure où ceux-ci ont un caractère variable. Si j'ai un tableau de grande valeur mais que je vis pauvrement, mon intérêt est-il de vendre le tableau pour m'enrichir, ou de le garder, parce qu'il me plaît, ou qu'il me confère un prestige dont l'argent serait dépourvu ? Depuis Pareto, on considère que l'analyste ne peut répondre *a priori* à de telles questions, qu'il convient de laisser l'acteur établir ses préférences. À la limite, on est conduit vers la théorie des préférences révélées qui ne préjuge en rien des choix effectifs des individus.

Pourtant, en pratique, l'analyse économique s'intéresse à une sorte de restriction du domaine des choix effectifs, par référence précisément à la notion d'intérêt : les gens choisissent certes ce qui est leur intérêt, mais ils font bien leur intérêt, lequel a un caractère égoïste (il faudrait pourtant raffiner bien davantage cette notion d'intérêt, ce que je ne peux faire ici). Il y a donc tendance à constituer des modèles d'action spécifiant le registre des choix par rapport à des finalités particulières : l'automobiliste tient compte du montant des amendes et du risque d'en recevoir, et essaie de calculer au mieux de ses intérêts, sur la base de la prédétermination de ceux-ci ; l'adhérent potentiel à un syndicat confronte le coût de sa participation et les avantages qu'il peut obtenir sans y participer ; le révolutionnaire tient compte des chances de succès de son entreprise subversive compte tenu du nombre des révolutionnaires engagés dans l'action et des risques d'autant

<sup>9</sup> *Ibid.*, p. 100.

plus élevés que leur nombre est faible etc. Toute la difficulté tient à l'articulation des préférences particulières et des logiques communes de coût et d'avantages ; il y a en effet, à partir de définitions communes de coûts et d'avantages, possibilité de hiérarchisations communes de coûts et d'avantages sur la base de leur objectivité.

L'argent est ici un étalon éminent de l'avantage : si j'ai un intérêt pour l'argent, toutes choses égales par ailleurs, j'essaierai de vendre plus cher et d'acheter moins cher. Si l'argent n'est pas présent, il est en général plus difficile de mesurer les coûts et les avantages.

La caractéristique commune de ces modèles est double : d'une part, ils cherchent, dans la tradition de l'épistémologie de Mill à rendre compte d'un comportement dominant, mais de manière abstraite, c'est-à-dire sans présupposer qu'il en va *toujours* ainsi dans la réalité. Deuxièmement, ces comportements calculateurs de coûts et d'avantages, s'ils laissent une place à la notion de choix, tiennent à l'écart les comportements spécifiquement altruistes ou directement engagés au regard de normes ou de valeurs inspirant le sentiment du devoir.

Un problème important est de savoir dans quelle mesure les comportements correspondent effectivement à ce type de description ; de toute manière, la réponse à cette question devra inclure le caractère abstrait du modèle, c'est-à-dire le fait que celui-ci n'implique pas une constance universelle de ce type de comportement.

L'analyse doit alors s'orienter vers deux directions : dans quelle mesure ces intérêts donnent-ils eux-mêmes naissance à des normes ? Mais aussi, quelle est la logique du rapport entre comportement intéressé et comportement non intéressé — question donc de la légitimité de la poursuite ou de la non-poursuite de tel ou tel avantage, au regard d'autres finalités ? Nous laissons provisoirement cette question pour nous concentrer sur la question de la rationalité et de son caractère éventuellement normatif. Qu'en est-il dans le cas de cette troisième grande perspective ?

Ici, on va tendre à considérer que la rationalité économique est celle qui, calculatrice des coûts et des avantages, tend à maximiser le gain : la rationalité est alors du côté de la finalité, à savoir précisément cette maximisation. Par exemple, dans le cas du dilemme du prisonnier, le prisonnier rationnel est celui qui calcule le meilleur moyen de passer le moins de temps en prison, quel que soit le sort réservé à l'autre.

On peut cependant prendre ici la rationalité en un sens faible et en un sens fort : dans le sens faible, il s'agit de la capacité effective de comparer les coûts et les avantages relatifs aux différentes situations, à partir d'une définition préalable des coûts et des avantages ; cette capacité de reconnaissance n'implique pas une action orientée dans un sens particulier.

En un sens plus fort, qui est en fait celui des analyses économiques dominantes, il s'agirait de considérer qu'il est rationnel, c'est-à-dire *toujours pertinent*, de maximiser son avantage égoïste, et de minimiser sa peine, quelles que soient les conséquences. Cette deuxième option est ici clairement normative.

Elle fonctionne alors clairement, dans la perception d'acteurs informés de ces théories, d'instance légitimante : maximisant mon intérêt, je ne fais qu'obéir à la rationalité économique : qui pourrait me le reprocher ?

Toutefois, si cette conception forte de la rationalité économique est normative, c'est, à notre sens, une norme mal fondée et peu acceptable, même si elle a tendu à s'imposer [p. 137-151]

en vertu d'un glissement de sens. En effet, à l'origine, l'analyse du comportement maximisateur n'était pas liée à une interprétation en termes de rationalité. Il s'agissait de repérer un comportement donné, considéré comme fréquent et majoritaire dans certains domaines de l'action, sans l'évaluer en tant que tel. D'où vient donc l'imputation de rationalité ? Celle-ci relève vraisemblablement d'un faisceau de circonstances qui ont favorisé le glissement de sens, dont on peut citer quelques-unes. La première tient à l'unité de l'action : la rationalité des moyens d'une action est attribuée à l'action dans son ensemble, donc aussi à sa finalité ; la deuxième tient à la capacité de calcul, désignée sous le terme de rationalité : la capacité de calcul rationnel des coûts et des avantages afférents à diverses situations est rapportée à une rationalité du choix maximisateur d'avantage ; l'introduction du registre des préférences, et l'accentuation du thème de la cohérence, comme caractère englobant, tendent à se rapporter à l'analyse des choix maximisateurs d'intérêt, parce que ceux-ci incluent une dimension de choix.

Mais il est certain que cette idée d'une rationalité de la finalité maximisatrice d'avantage (au sens où celui-ci est restreint, face à d'autres finalités : par exemple la recherche de l'argent versus la protection des enfants en bas âge) est sans fondement valable : il ne s'agit en effet ici ni d'une référence aux moyens (laquelle laisse indéterminée la question de la rationalité des fins) ; ni d'une cohérence (laquelle laisse indéterminée la question de la rationalité des choix donnant lieu à des comportements cohérents). Pourquoi faudrait-il considérer la recherche de l'avantage égoïste comme plus rationnelle que la recherche d'autres finalités ? La plupart du temps cette question n'est pas vraiment traitée. Il est vrai qu'elle peut l'être à l'occasion, mais de manière assez peu convaincante. Ludwig von Mises l'associe à une dimension praxéologique de base, soit à l'intentionnalité de l'action, mais de manière peu convaincante. Posner essaie de montrer le caractère intrinsèquement avantageux d'un point de vue moral de la recherche de la richesse, mais ses arguments sont également peu convaincants.

La question est donc entière : si la notion de rationalité économique ne parvient pas à servir de force légitimante à la recherche de l'avantage ou de l'argent, qu'est-ce qui peut le faire – ou au contraire s'opposer à elle ? Nous retiendrons donc le principe d'une rationalité économique faible : celle-ci consiste en la capacité, pour l'acteur, de repérer ses coûts et ses avantages là où c'est possible ; mais elle n'implique pas que l'acteur doive, nécessairement, choisir ces coûts et ses avantages, au détriment d'autres finalités, quelle que soit la nature de celles-ci.

## II. — LA CRITIQUE DE L'ATTITUDE ÉCONOMIQUE

En même temps que se développait, dans la modernité, le système des échanges marchands, et les attitudes économiques qui y prévalent, donnant lieu à une tentative de formalisation, en référence à la notion de rationalité, se déployait, concurremment, une sorte de critique de l'attitude économique, en tant que telle : celle-ci a pu revêtir diverses formes, qui peuvent être distinguées les unes des autres, même s'il y a moyen aussi de les relier.

Il y a d'abord une critique de la naturalité de ce comportement, c'est-à-dire la recherche de la démonstration de son caractère historique, donc réformable et dépassable historiquement ; il y a ensuite une critique de l'universalité d'application de ce modèle de comportement, en particulier pour l'élucidation des normes sociales ; enfin, sur la base de ces deux premiers chefs, une critique à caractère « moral » de l'attitude égoïste, « froide et calculatrice », associée à ce comportement économique.

Le texte de référence de ce type d'approche, qui continue d'inspirer les courants de pensée anti-utilitaristes, est certainement l'*Essai sur le don* de Marcel Mauss<sup>10</sup>. Dans cet ouvrage très célèbre, les trois motifs évoqués se retrouvent : le comportement décrit par les économistes est, d'un point de vue historique, une chose récente ; les normes sociales globales ne relèvent pas de ce registre économique ; l'attitude économique contemporaine est, d'un point de vue moral, condamnable par rapport à des pratiques anciennes fondées sur le don et la générosité. Il faudrait s'inspirer de celles-ci pour retrouver une meilleure harmonie sociale que celle constatée dans la contemporanéité.

Pourtant, l'apport théorique de Mauss est assez ambivalent, et contribue, d'une certaine manière, à conforter plutôt qu'à minorer la généralité de l'explication du comportement humain en termes d'intérêt. Il convient pour cela de rappeler schématiquement son apport. Il montre d'abord que les systèmes d'échange traditionnels ne reposent pas sur le troc, forme primitive de l'échange marchand contemporain, mais non médiatisé par l'argent, mais sur l'échange de cadeaux, sur le don : il montre par ailleurs que ces dons ont seulement en apparence un caractère volontaire, qu'ils relèvent en réalité d'une triple obligation sociale : obligation de donner, obligation de recevoir, obligation de rendre. Enfin, les objets échangés lors de ces cérémonies de cadeaux ne relèvent pas d'une « utilité » profitable individuellement : les biens demeurent attachés à la personne qui les cède ; ils expriment l'esprit du clan ; ils peuvent, à la limite, être détruits, montrant ainsi que l'on n'attache pas d'importance à leur utilisation immédiate.

À partir de là l'argumentation de Mauss va se développer dans deux directions opposées : d'une part, il va expliquer ces institutions contraires aux pratiques modernes de l'échange marchand, en termes d'intérêt (non pas exclusivement, mais très largement), même si cet intérêt ne revêt pas la même forme que celui qu'il emprunte dans cet échange marchand ; pourtant, et paradoxalement, il va emblématiser l'attitude en quelque sorte altruiste du don, opposé à la recherche égoïste du profit, pour suggérer, dans la contemporanéité, la nécessité du dépassement d'attitudes jugées malheureuses.

En effet, Mauss convoque très largement des explications qui font appel à l'intérêt dans la description du don : on sacrifie aux dieux dans l'espoir de recevoir davantage<sup>11</sup> ; on est obligé de rendre, car, ne pas le faire, c'est se situer en position d'infériorité : « on reçoit un don sur le dos »<sup>12</sup> ; l'explication du potlatch est quant à elle tout entière renvoyée à la recherche de l'intérêt ; celui-ci n'est pas directement la possession de la fortune, mais le prestige : toutefois, la destruction de la fortune n'est pas la séparation absolue avec elle, car on cherche ainsi à montrer qu'elle est intarissable :

<sup>10</sup> Marcel Mauss, « Essai sur le don », in *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF « Quadrige », 1995.

<sup>11</sup> *Ibid.*, p. 167.

<sup>12</sup> *Ibid.*, p. 211.

« Nulle part le prestige individuel d'un chef et le prestige de son clan ne sont plus liés à la dépense, et à l'exactitude à rendre usurairement les dons acceptés, de façon à transformer en obligés ceux qui vous ont obligés. La consommation et la destruction y sont réellement sans bornes. Dans certains potlatchs on doit dépenser tout ce que l'on a et ne rien garder. C'est à qui sera le plus riche et le plus follement dépensier. Le principe de l'antagonisme et de la rivalité fonde tout. Le statut politique des individus, dans les confréries et les clans, les rangs de toutes sortes s'obtiennent par la « guerre de propriété » comme par la guerre, ou par la chance, ou par l'héritage, par l'alliance et le mariage. Mais tout est conçu comme si c'était une « lutte de richesses ». [...] Dans un certain nombre de cas, il ne s'agit même pas de donner et de rendre, mais de détruire, afin de ne pas vouloir même avoir l'air de désirer qu'on vous rende [...]. Non seulement on se fait ainsi progresser soi-même, mais encore on fait progresser sa famille sur l'échelle sociale. »<sup>13</sup>

La nature antagoniste et finalement égoïste des comportements liés aux systèmes de don ne fait donc aucun doute pour Mauss. Ce sont des systèmes basés sur l'intérêt. Certes, il ne s'agit pas de l'intérêt de l'échange marchand : car il ne vise pas directement la possession de l'argent ou la consommation de biens détachés de la personne. Il s'agit d'une autre forme de l'intérêt, le prestige social. Mauss indique bien d'ailleurs, à la suite de Smith, que, dans la contemporanéité, la richesse est recherchée autant, voire davantage, pour le prestige qu'elle peut conférer, que pour les avantages pratiques en termes de consommation qu'elle peut offrir.

D'où vient alors que Mauss attribue à ces formes de comportement une « noblesse » et une « générosité » qui semblent déconcertantes compte tenu ce qu'il nous décrit ? La réponse à cette question doit être assez complexe. En même temps qu'il contribue à « désenchanter » le don, et à montrer son aspect intéressé, Mauss accorde simultanément de l'importance aux *apparences* dont il dévoile pourtant le caractère illusoire. Alors que d'une part il montre que le don est, fondamentalement, inspiré par l'intérêt, même si cet intérêt ne fait pas directement l'objet d'un calcul, et qu'il atteint d'autant mieux ses résultats qu'il apparaît comme désintéressé<sup>14</sup>, par ailleurs, il célèbre le caractère altruiste de ce même don, et son caractère moins « froid » que l'intérêt calculateur moderne. Il est vrai qu'il est alors plus convaincant sur le premier point que sur le second, et que l'éloge de la générosité du potlatch s'accommode mal des descriptions épiques qu'il en donne.

Il faut donc retenir de l'analyse de Mauss une diversité des formes de l'intérêt, et une diversité des formes de légitimation de celui-ci. L'intérêt peut se porter essentiellement sur une forme de prestige, lié à la richesse, mais en tant qu'elle est dépensée ; mais aussi à la possession de biens privés, et à leur consommation. Ce qui change, en même temps que ces formes d'intérêt, c'est leur légitimation. Ce que montre Mauss, finalement, ce n'est pas une société libérée de l'intérêt et parfaitement harmonieuse : c'est

<sup>13</sup> *Ibid.*, p. 200-202.

<sup>14</sup> Cf. *ibid.*, p. 202.

une société où une forme spécifique d'intérêt, lié au système du don, est légitime ; tandis qu'une autre forme d'intérêt, lié à la possession de la richesse n'est pas légitime.

Mais de la même façon qu'un glissement de sens a pu faire passer la rationalité économique comme un mode convenable de légitimation de la recherche du profit, à partir de l'importance normative de la notion de rationalité ; de même, en sens contraire l'analyse du don, en ce qu'elle révèle des formes économiques opposées à l'échange marchand, a pu servir de mode convenable à la contestation générale de la recherche du profit dans le cadre de l'échange marchand.

Ceci, symétriquement, ne nous paraît pas être une procédure convaincante. Il convient donc, à notre sens, de retenir deux principes : 1) Il y a une rationalité économique qui correspond à la capacité de discrimination des coûts et des avantages, des intérêts. Ceux-ci, par ailleurs, varient en fonction des sociétés. 2) Il y a des modes de légitimation variés qui correspondent à l'acceptabilité de certains intérêts et à l'interdiction d'autres types d'intérêt, sans que cela soit incompatible avec une rationalité économique envisagée dans son sens faible.

### III. — LA LÉGITIMATION DE LA RECHERCHE DU PROFIT ESQUISSE D'UNE RÉFLEXION À PARTIR DE WEBER

On peut donc retrouver notre question : quels sont les processus qui ont pu amener la légitimation de la recherche du profit, en sus de l'ambiguïté de la notion de rationalité économique (ou de sa contestation), c'est-à-dire quels sont les thèmes légitimants (ou pas) qui ont pu intervenir en amont de la considération propre de la dimension économique de l'action, et qui ont contribué à la développer (ou à la réfréner dans certains cas) ? Ces éléments apparaissent nécessaires : la simple considération de l'action économique, ne correspond pas à une capacité forte de légitimation ou de non-légitimation, même s'il peut en apparaître ainsi à partir d'un glissement de sens ou de l'introduction de propositions implicites dans l'argumentation. La reconnaissance des coûts et des avantages, quelle que soit leur diversité de contenu, n'équivaut pas nécessairement à un comportement orienté en fonction de tels coûts et de tels avantages. Il faut qu'interviennent en sus des instances légitimantes qui rendent compte de l'effectivité de tels comportements à partir de la perception de leur acceptabilité par les acteurs, parce qu'ils seraient perçus comme légitimes.

Dans cette perspective, il est certain que l'œuvre de Weber est associée à un apport majeur : il indique très clairement que, « si la tendance au gain est en soi universelle, il faut alors se demander à quelles conditions elle est susceptible d'être légitimée, et à quelles conditions elle peut être rationnellement tempérée de manière à produire ces structures rationnelles que sont les entreprises capitalistes. »<sup>15</sup>

Lorsqu'on lit les écrits de Weber consacrés à l'histoire économique ou à l'éthique économique des religions, il apparaît que la thèse de l'affinité entre éthique protestante et comportement capitaliste, si elle a retenu majoritairement l'attention par son caractère

<sup>15</sup> Max Weber, *Histoire économique*, Paris, Gallimard, 1991, p. 373.

spectaculaire et contre-intuitif, est loin d'être le seul aspect mis en avant par Weber. On peut remarquer que celui-ci évoque, pour expliquer le développement de l'esprit capitaliste, un certain nombre d'autres facteurs associés à la religion chrétienne : parmi ceux-ci, deux ont une importance particulière, même s'ils ne sont pas développés avec beaucoup de détails.

Weber évoque en effet très brièvement une parole de l'apôtre Paul disant : « Si quelqu'un ne veut pas travailler, qu'il ne mange pas non plus. »<sup>16</sup> Elle est particulièrement significative si on la rapporte à la question de l'intérêt. Pour être honnête il faut admettre que Weber ne tire pas parti de cette citation. On peut cependant essayer de rapprocher cette parole de la fameuse remarque de Smith sur le fait que l'on n'attend pas son dîner de la bienveillance du boucher, mais de son intérêt. Cette proposition est généralement considérée comme une manifestation des dispositions égoïstes de l'homme : pourtant, si on rapproche cette suggestion de l'affirmation pauline, on peut se demander : pourquoi devrais-je attendre mon dîner de la bienveillance du boucher plutôt que de mes propres efforts ? L'appel à l'intérêt du boucher correspond alors au souci de ne pas s'imposer soi-même à lui comme fardeau. Comme dit Mauss lui-même, « il faut que l'individu travaille. Il faut qu'il soit forcé de compter sur soi plutôt que sur les autres. D'un autre côté, il faut qu'il défende ses intérêts personnellement et en groupe. »<sup>17</sup>. Bien que Weber ne le fasse pas de cette manière, on peut considérer qu'il y a, dans cette citation de Saint Paul, une légitimation du respect des intérêts d'autrui, donc du principe généralisable suivant lequel chacun pourrait satisfaire ses propres intérêts, pourvu qu'il ne nuise pas directement aux intérêts des autres.

Par ailleurs, Weber évoque avec beaucoup plus de précision ce que l'on pourrait appeler l'universalisme du christianisme, associé à sa capacité d'innovation dans les relations sociales, qui contribue au dépassement des frontières communautaires, et donc au développement du marché. Weber fait intervenir trois facteurs décisifs : « La prophétie juive qui annihilait la magie dans le sein du judaïsme et selon laquelle la magie, certes, était encore tenue pour quelque chose de réel, mais quelque chose de diabolique et non plus de divin ; le miracle de la Pentecôte, et la confraternité dans l'esprit du Christ [...] ; et enfin, l'assemblée d'Antioche, où Paul (s'opposant à Pierre) fait culturellement cause commune avec les non-circoncis. Ainsi, les barrières que la magie instaurait entre les clans, les tribus et les peuples – et que la *polis* antique avait quand même partiellement connues – se trouvaient, à travers ces trois événements, renversées et la possibilité que naquit la vile occidentale donnée. »<sup>18</sup> La religion hindoue se montre, au contraire, défavorable à l'évolution vers un tel système universaliste, parce que les relations fixes internes à la communauté, ayant une valeur magique, se montrent impropres à permettre tout changement, et en particulier le dépassement de l'opposition entre une éthique à usage interne et une éthique à usage externe. La recherche générale du profit, quel que soit le partenaire, correspond à une universalisation de la morale.

Ces notations sont importantes, même si elles sont relativement peu développées par Weber, car elles représentent la version religieuse, importante historiquement, de

<sup>16</sup> *Ibid.*, p. 161.

<sup>17</sup> Marcel Mauss, « Essai sur le don », *op. cit.*, p. 263.

<sup>18</sup> Max Weber, *Histoire économique*, *op. cit.*, p. 341.

thèmes éthiques qui peuvent être envisagés ensuite ou par ailleurs indépendamment de cette référence religieuse. R. Boudon parle, à propos de Weber, de rationalité axiologique, par différence avec une rationalité instrumentale qui a prévalu dans les analyses économiques : il y a des raisons fortes, plus ou moins valables en soi, mais qui sont perçues par les acteurs comme telles, qui les conduisent à adopter certaines normes plutôt que d'autres<sup>19</sup>. En l'espèce il y a des normes qui peuvent être perçues comme pertinentes et qui peuvent conduire à la recherche du profit.

Une telle rationalité axiologique n'est pas en contradiction nécessaire avec une rationalité économique, elle se situe en amont d'elle comme *instance de sélection des finalités*. La rationalité économique est alors limitée à la reconnaissance des coûts et des avantages, sans obligation de comportement orienté vers la stricte maximisation d'un certain type d'avantages. Il y a des situations où la recherche du profit est perçue comme légitime, et il y a des situations où elle est perçue comme illégitime. Dès lors l'analyse sociologique des comportements économiques consiste à mettre en avant le fait que tout comportement, lorsqu'il est constaté, doit pouvoir être référé à une certaine capacité, par l'acteur, de légitimation de ce comportement<sup>20</sup>. Plutôt que de supposer des attitudes spontanément égoïstes, plus ou moins limitées ensuite par des normes sociales qui viendraient en limiter la portée, normes elles-mêmes pouvant être interprétées, dans une certaine mesure, comme dérivées de comportements égoïstes, il conviendrait d'admettre une capacité de discrimination, par les acteurs, de leurs finalités, cherchant à entreprendre des actions qu'ils jugent *justifiées* à leurs propres yeux et aux yeux d'autrui : variant ainsi leur attitude, considérant que, dans certains cas, il est acceptable de faire son intérêt, que, dans d'autres, cela n'est pas acceptable : non pas du fait de préférences arbitraires, mais en fonction d'évaluations des situations à partir de critères généraux.

Cette variation se fait alors dans deux directions : il y a une évolution historique, dont Max Weber décrit abondamment certaines lignes. Il peut aussi y avoir une différenciation d'attitudes en fonction des types d'occasion de maximisation du profit : je peux être intraitable dans l'obtention du taux de crédit le plus avantageux, tout en acceptant de bonne grâce, par ailleurs, de reverser, par stricte solidarité, une partie de mon revenu, parce que, dans les deux cas, l'attitude retenue me paraît justifiée.

Il y a ainsi deux niveaux distincts : le niveau de la sélection et du repérage des coûts et des avantages, référés à des intérêts, plus ou moins homogènes et plus ou moins isolables d'autres valeurs ; le niveau de la sélection des finalités, qui peut correspondre à la décision, en telle occasion, d'une maximisation de tel avantage ou de minimisation de tel coût ; mais qui peut aussi, sans qu'il faille faire intervenir une quelconque irrationalité ou une quelconque intériorisation de valeurs sociales, orienter vers le refus d'une maximisation du profit. Je ne ferai pas, dans telle situation, travailler des enfants, alors que cela pourrait m'être avantageux.

D'une certaine façon on peut considérer que la littérature économique s'inspirant d'une philosophie libérale a, pour sa part, entrepris une recension des principaux argu-

<sup>19</sup> Cf. Raymond Boudon, *Le juste et le vrai*, Paris, Fayard, 1995.

<sup>20</sup> On peut d'ailleurs présumer que lorsqu'un individu transgresse une norme, soit il reconnaît la validité de la norme, ne la respectant pas pour des motifs particuliers qui ne la remettent pas en cause ; soit il conteste le bien-fondé de la norme, et considère qu'elle est inappropriée : il considère alors qu'il a des raisons de ne pas respecter cette norme.

ments *moraux* qui peuvent légitimer la poursuite du profit et sa non-limitation, par-delà le problème, non moral quant à lui, de la question de savoir si le marché est globalement plus efficace, en termes de production de richesses, que d'autres systèmes. Ces arguments semblent être essentiellement au nombre de trois :

1. L'insistance sur le principe de liberté individuelle, comme telle, indépendamment de ses conséquences, notamment en termes de richesse individuelle. L'affirmation de la nécessité de la liberté individuelle n'implique pas directement la poursuite du profit : mais elle implique que je respecte celle-ci si elle correspond au choix de ceux dont je dois respecter la liberté.

2. le principe de réciprocité, déjà évoqué par G. H. Mead<sup>21</sup> pour rendre compte de la signification morale de l'échange économique. L'État ne doit pas intervenir pour protéger certaines activités, ou redistribuer les revenus, car cela contrevient à la norme d'égalité de traitement des différents individus. Cette norme de réciprocité peut être rapprochée du souci de ne pas s'imposer comme fardeau aux autres, ce qui permet, en retour, de rechercher son intérêt.

3. Une entreprise ne peut prospérer que si elle satisfait une clientèle de manière plus efficace qu'une autre entreprise. Il n'y a donc profit que par le service rendu à autrui. Ceci, naturellement, dans la perspective d'un jeu à somme non nulle.

Ces arguments ont assurément une force intrinsèque, au moins au regard de la tradition de la philosophie morale et politique des Lumières : la sphère de l'échange doit être interprétée comme une situation de liberté et d'égalité des participants, dans le droit fil de l'affirmation plus générale du primat des libertés individuelles. Ces principes relèvent de ce que l'on peut appeler une rationalité axiologique. Ils peuvent correspondre, en aval, à la légitimation de la recherche de l'argent, si celle-ci intervient comme une préférence particulière retenue dans le cadre d'une liberté de choix. Les individus peuvent donc avoir le sentiment qu'ils recherchent l'argent de manière parfaitement légitime d'un point de vue moral, soit parce que de bons principes moraux ne l'interdisent pas, soit parce que de bons principes moraux le recommandent. Le troisième argument évoqué ajoute ainsi une connotation positive non plus seulement à la liberté ou à la réciprocité, mais spécifiquement à la recherche du profit qui garantit une prospérité générale. Un laboratoire pharmaceutique, en recherchant son intérêt, contribue ainsi à la découverte de traitements efficaces contre les maladies qui atteignent le public.

Toutefois, ce qu'a aussi montré le débat de philosophie morale et contemporaine, c'est que ces arguments, pour forts qu'ils soient, sont cependant manifestement insuffisants.

En effet, un certain nombre de problèmes se posent qu'il suffit d'évoquer rapidement.

Peut-on mettre en effet l'accent seulement sur la liberté de choix, au détriment des conséquences des choix des individus ? Ces conséquences peuvent en effet être évaluées en elles-mêmes, concurremment au respect du choix : on peut retenir essentiellement quatre types de conséquence.

<sup>21</sup> Cf. George Herbert Mead, *L'Esprit, le Soi et la société*, Paris, PUF, 1963.

Premièrement, est-ce que l'acteur fait le bon choix moral, ou esthétique, ou religieux ? Autrement dit, y a-t-il une marge de manœuvre pour l'évaluation des choix d'autrui par-delà la reconnaissance du fait qu'il s'agit d'un libre choix ?

Deuxièmement, son choix ne comporte-t-il pas des externalités pour moi, que ce soit en termes de coûts et d'avantages, ou en termes de valeur ? Autrement dit se situe-t-on réellement dans une situation de réciprocité, et comment définir exactement celle-ci ?

Troisièmement, ne faut-il pas considérer qu'il y a une nécessité de « plancher » dans la distribution des ressources, indépendamment du respect de la liberté formelle ? De plus, et en sus de cette question de plancher, ne faut-il pas que certaines activités spécifiques soient développées, ou rendues accessibles à certains, par-delà le jeu du libre-échange (par exemple une éducation élémentaire) ?

Quatrièmement, puis-je assimiler l'échange à un jeu, compte tenu de l'inégalité de positions des participants ? Soit encore : l'échange est-il réellement libre, à partir de l'acceptation commune de règles, compte tenu de la différence, tôt repérée par Adam Smith, des marges de manœuvre ?

Il y a donc un problème de philosophie morale et politique, qui correspond à la nécessité d'articuler ces différents aspects : la liberté de choix et ses conséquences. Ces problèmes existent au niveau d'un effort sophistiqué de tentative de résolution de ces problèmes ; mais ils sont perçus aussi, de manière plus simple et incomplète, par les acteurs singuliers.

Ceux-ci tendent en conséquence à percevoir certains de leurs comportements intéressés comme légitimes, et d'autres comme illégitimes, en particulier en termes d'argent ; et à percevoir certains comportements intéressés d'autrui comme légitimes, et d'autres comme illégitimes.

Aussi une prise de position univoque sur la légitimité globale de la recherche de l'argent ou sur l'illégitimité globale de celui-ci est absurde. Je serais en particulier très sévère à l'égard de la théorie de Habermas, qui oppose, en général, la poursuite du profit à l'agir communicationnel, sur la base d'un certain nombre de présupposés<sup>22</sup>. Toutefois, on comprend pourquoi de telles croyances s'imposent : à partir de la reconnaissance du fait que la recherche de l'argent peut être souvent perçue comme légitime, il y aura tendance à une généralisation de cette légitimité face aux risques de restriction qui peuvent peser contre elle. C'est l'attitude typique d'un Ludwig von Mises ou d'un Friedrich von Hayek. Au contraire, face à la reconnaissance des ravages que peut faire, localement, la recherche du profit, on aura tendance à généraliser sa dénonciation à partir du risque d'une généralisation de ces effets. C'est l'attitude typique d'un Jürgen Habermas. Ces attitudes typiques se retrouvent, dans des versions non sophistiquées et mal assurées dans leurs argumentations, dans le public en général.

*Université de Paris-Sorbonne  
1 rue Victor Cousin – 75005 Paris*

<sup>22</sup> Voir Pierre Demeulenaere, *Histoire de la théorie sociologique*, Paris, Hachette, 1997.  
[p. 137-151] P. DEMEULENAERE *Arch. phil. droit* 42 (1997)