

Sur l'anticommon : néolibéralisme et charité

Par Renaud MAES
CFS asbl

Le charity business a la cote. Peut-on pour autant considérer qu'il constitue une alternative crédible au transfert de fond public ? Comment l'idée d'une substitution des financements publics par des dons et autres actions de mécénat est-elle inscrite et justifiée dans la théorie néolibérale ? Ces deux questions fondent la présente analyse.



Pour citer ce document : MAES Renaud, « Sur l'anticommon : néolibéralisme et charité », CFS asbl, 2016

URL : <http://urlz.fr/3Sec>

Avec le soutien de :



Sur l'anticommon : néolibéralisme et charité

Par Renaud MAES
CFS asbl

Le charity business a la cote. Peut-on pour autant considérer qu'il constitue une alternative crédible au transfert de fond public ? Comment l'idée d'une substitution des financements publics par des dons et autres actions de mécénat est-elle inscrite et justifiée dans la théorie néolibérale ? Ces deux questions fondent la présente analyse.

*"But I don't want your charity
Twisting me round
I don't want your charity
Keeping me down..."*
Skunk Anansie, *Charity*, 1995

Le recours croissant au « *charity business* » a déjà fait l'objet de tant de critiques et d'analyses qu'il peut sembler vain d'écrire encore sur ce thème. Mais vu que l'on continue allègrement à répéter les mêmes mantras quant à la vigueur du mécénat et la pertinence de la charité, il est sans doute indispensable d'interroger les origines « théoriques » de ce discours¹.

C'est ce que nous nous emploierons à faire ici, non sans avoir préalablement rappelé quelques évidences permettant d'illustrer, si besoin, dans quelle mesure le recours à la charité et au mécénat comme « solution » pour financer les

« biens publics » est une véritable idée-zombie (morte déjà plusieurs fois, mais qui continue à circuler largement malgré tout, au gré de réanimations hasardeuses).

Sens commun ou sens du commun ?

Première évidence : le désinvestissement public n'est jamais contrebalancé de manière satisfaisante par les donations privées, surtout en Europe – on le sait depuis le début des années 80 au moins². L'économiste Mancur Olson, tenant farouche de l'individualisme méthodologique – que l'on ne peut franchement pas suspecter de sympathie socialiste –, suggérait déjà en 1965 dans son *Logic of Collective Action* que dans un marché parfait, tabler sur le financement des biens publics (qui comprennent, dans le langage

¹ Cette analyse constitue la troisième livraison d'une série d'analyses et étude du Collectif formation société consacrées à la question des biens communs et du commun, qui résultent d'échanges lors de séances de formation de travailleurs dans le secteur de l'alphabétisation (Lire & Ecrire) et du travail de l'Université populaire de Bruxelles sur l'ouvrage *Commun*, de Pierre Dardot & Christian Laval, publié en 2014 par La Découverte.

² D. Gerard, *Charities in Britain: Conservatism Or Change?* Londres : Bedford Square Press/NCVO, 1983.

« standard » de Paul Samuelson³, des biens matériels et des services⁴) par la charité amenait en réalité à la disparition de ce financement et donc de ces biens⁵. Des modèles plus récents suggèrent que l'interaction entre les motifs de dons et les mécanismes d'entraide sociale sont tellement complexes qu'il est impossible de prédire précisément l'effet du désinvestissement public sur le comportement des potentiels donateurs. Tout au plus peut-on suggérer que la déconstruction progressive des *institutions* qui fondent les mécanismes d'entraide favorise le déploiement de logiques bien plus individualistes qui amènent plutôt à diminuer les dons qu'à favoriser la substitution du subventionnement public par les dons⁶.

Comme corollaire, les actions de charité ne participent pas aussi efficacement à la répartition des richesses que l'impôt : ainsi, si les USA ont sans doute une tradition de mécénat et de charité parmi les mieux ancrées des pays développés, les inégalités de richesse y sont bien plus criantes que dans des pays qui promeuvent moins la charité que l'impôt (notamment les pays nordiques)⁷. Plus encore, les ménages les plus défavorisés qui donnent sont proportionnellement beaucoup plus généreux que les ménages les plus aisés : pour prendre un exemple bien quantifié, en moyenne et en 1995, les ménages américains du premier décile de revenus qui donnaient à des actions de charité versaient 4.8% de leurs revenus, lors que les ménages les plus aisés faisant œuvre de charité donnaient en moyenne 3.0% de leurs revenus⁸. Ajoutons que par les mécanismes

d'optimisation fiscale (par exemple, en Belgique, la déductibilité fiscale des dons), les ménages les plus aisés peuvent récupérer l'intégralité de leurs dons sur une seule année d'exercice d'imposition dans une majorité de pays développés.

Seconde évidence : les actions de charité⁹ sont avant tout, pour les très grands mécènes, des manières d'acheter une respectabilité et de flatter leur narcissisme – ni Bill Gates ni Steve Jobs n'ont fait preuve d'innovation en la matière : les *tycoons* américains du XIXe siècle l'avaient déjà parfaitement compris. Par exemple, Andrew Carnegie (1835–1919), l'un des plus grands *robber barons* américains, qui a fait fortune en exploitant de manière effroyable les ouvriers dans ses usines sidérurgiques, organisant la répression des grèves avec une virulence peu commune¹⁰, a légué à la fin de sa vie quelques 90% de sa fortune à des œuvres de charité diverses, soucieux avant tout de l'image qu'il allait laisser dans les mémoires. Comme le souligne son biographe le plus minutieux, sa volonté de laisser une énorme dotation l'a en réalité conduit à être encore plus dur en affaire et plus oppressant pour « son personnel »¹¹.

Troisième évidence : parce que les organisations qui initient les actions de charité se livrent une concurrence acharnée les amenant à recourir à toutes les stratégies marketing imaginables, la répartition des fonds réunis ne suit aucune logique réflexive, elle ne répond pas du tout à un « projet de société ». Pire encore, la sur-sollicitation des potentiels donateurs a pour conséquence une diminution progressive des montants totaux qu'ils versent aux actions et une dispersion des moyens qui amène à l'impossibilité de réaliser certaines

³ P. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditure", in *The Review of Economics and Statistics*, 36 (4), 1954, pp. 387–389.

⁴ Sur la typologie de Samuelson, voir la première partie de R. Maes, *Anticomun, tu perds ton sang-froid !*, Étude, Bruxelles : Collectif formation société, 2015. <https://lc.cx/4swJ>

⁵ M. Olson, *The Logic of Collective Action*. Harvard University Press : Cambridge, 1965.

⁶ J. Andreoni, « Chapter 18. Philanthropy », in S.–C. Kolm & J. Mercier Ythier (ed.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity. Vol. 2. Applications*. Coll. *Handbooks in Economics*, Amsterdam, North Holland, 2006, p. 1226.

⁷ Sur les effets globalement nocifs d'une faible redistribution des richesses, je renvoie le lecteur à K. Pickett & R. Wilkinson, *The Spirit Level, Why Greater Equality Makes Society Stronger*, New York : Bloomsbury Press, 2009. L'ouvrage a été traduit en français par Étopia, l'institut d'étude du parti Écolo, en 2014.

⁸ Voir J. Andreoni, *op. cit.*

⁹ Nous désignerons par la suite systématiquement mécénat et charité par « charité ».

¹⁰ L'exemple le plus connu est la *Homestead Strike*, durant laquelle la direction de la *Carnegie Steel Company* a fait intervenir une milice privée qui a ouvert le feu sur la foule des grévistes et de leurs familles, faisant deux morts et des dizaines de blessés. Voir E. W. Bemis, « The Homestead Strike ». *Journal of Political Economy* 2 (3), 1984, pp. 369–396.

¹¹ D. Nasaw, *Andrew Carnegie*, New York : Penguin Press, 2006, p. 24. Pour une version moins nuancée de la conversion de Carnegie à la philanthropie, voir Peter Krass, *Carnegie*, Hoboken : John Wiley & Sons, 2002, pp. 472–481.

actions¹². Similairement, la charité étant organisée selon des « modes », des « tendances » se coulant dans l'idéologie dominante notamment comme suite du recours aux techniques marketing, elle ne constitue pas une source fiable de fonds pour des projets innovants, critiques, en rupture avec les évidences du sens commun.

Quatrième évidence : l'autonomie des institutions faisant recours à la charité par rapport à leurs donateurs est une fable. C'est par exemple le cas en ce qui concerne les universités : la plupart des conventions qui lient des grands donateurs à des institutions comportent des clauses qui permettent à ceux-ci d'agir directement sur les contenus des recherches ou des enseignements qu'ils financent¹³. Mais cette influence directe n'est pas l'effet majeur qui réduit cette autonomie : bien plus déterminant et bien moins visible est le mécanisme d'alignement *a priori* sur les attentes des donateurs. Dans un article publié dans le *Monde diplomatique* en 2006 dénonçant la « chaire L'Oréal » au Collège de France, Christian de Montlibert, se fondant sur les travaux de Sheldon Krinsky, rappelait :

Dans les laboratoires américains financés par la phytochimie, les travaux sur les plantes sauvages et les insectes ont été réduits à la portion congrue alors que les expériences sur les effets de tel ou tel produit se sont accrues. Sans qu'il y ait jamais eu d'injonctions des sociétés de chimie : les chercheurs se sont ajustés à ce qu'ils supposaient être la demande de leur mécène¹⁴.

Ces évidences étant posées, il faut amener un autre constat : malgré tout, le recours à la charité

¹² M. Van Diepen, B. Donkers, P. Franses, « Dynamic and Competitive Effects of Direct Mailings. », *Working Paper No. 2006/050*, 2006, Erasmus Research Institute of Management, Erasmus University Rotterdam.

S. Feigenbaum, « Competition and performance in the nonprofit sector: the case of US medical research charities. », in *Journal of Industrial Economics*, 35, 1987, pp. 241–253.

¹³ Voir le chap. 2 de R. Maes, *L'Action sociale des universités à l'épreuve des mutations de l'enseignement supérieur*, thèse de doctorat, ULB, Bruxelles, 2014.

¹⁴ C. de Montlibert, « Et déjà une chaire L'Oréal au Collège de France ! », in *Le Monde diplomatique*, mai 2006, pp. 26–27.

– ou, dans un langage plus neutralisé, à « l'économie participative », à la manière des « projets » soutenus au travers de sites de financement collaboratif – est fréquemment promu en remplacement des finances publiques, sinon explicitement, à tout le moins dans la pratique.

Ainsi, le désinvestissement progressif des politiques sociales s'accompagne du déploiement de grandes campagnes au profit d'actions caritatives – de *Viva for Life !* en Belgique à la tournée des *Enfoirés* en France –, le désinvestissement des politiques culturelles, d'appel au « financement participatif » des œuvres et autres souscriptions, le désinvestissement des politiques de recherche en santé, d'appel aux dons au profit du *Télévie*, du *Téléthon*, et des nombreuses campagnes de soutien à la lutte contre des maladies dont chacune est présentée comme « le mal du siècle ».

Ajoutons à cela la réduction drastique des budgets de l'aide au développement et à la coopération qui va de pair avec un « démarchage » sans cesse croissant des ONG, le consommateur se faisant alpaguer par un jeune bien sympathique, rémunéré en fonction de son nombre de « clients convaincus », à la sortie d'un magasin franchisé de sa marque de textiles préférée, connue pour ses pratiques d'exploitation effrénée des travailleurs bangladais. Et voilà le consommateur de s'acheter une très bonne conscience pour à peine cinq euros prélevés mensuellement et par domiciliation sur son compte bancaire, lui permettant par ailleurs de réduire à due concurrence ses impôts grâce aux mesures de « défiscalisation ».

La logique commune et sous-jacente à l'ensemble de ces dynamiques, c'est bien la réduction maximale du rôle de l'État, au profit du « libre choix » des individus. Pour comprendre la logique inhérente à cette double politique, il est sans doute indispensable de procéder à un retour aux fondamentaux du néolibéralisme.

Aux origines de l'anticommun

Dans son *Introduction aux principes de morale et de législation* publiés en 1789, Jeremy Bentham (1748–1832) listait une série de moteurs primordiaux à l'action humaine, liés aux « plaisirs » et aux « souffrances » naturelles¹⁵. Il en relevait trois qui ont trait spécifiquement à la question du don : *l'amour de la réputation, la sanction religieuse et la bienveillance*.

Aux plaisirs de la sanction morale, que l'on peut autrement qualifier de plaisirs de la renommée favorable, correspond une motivation qui, dans un sens neutre, n'a à ce jour guère obtenu de dénomination appropriée. Il peut être appelé « l'amour de la réputation ». (...) Il ne s'agit de rien de moins ou de plus que le désir de se faire bien voir par le monde au sens large, ou comme nous le dirions plutôt dans ce cas-ci, de s'auto-recommander au monde. Dans un sens positif, on utilise le terme « honneur », ou « sens de l'honneur » ; ou, nous devrions plutôt dire que le mot honneur est introduit d'une manière ou d'une autre à l'occasion de sa manifestation visible, car en toute rigueur on voit que le mot honneur est plutôt introduit pour signifier un objet imaginaire, dont on dit qu'un homme le possède lorsqu'il obtient une part manifeste de plaisirs dont il est question. Dans des cas particuliers, il est intitulé « amour de la gloire ». Dans un sens négatif, il est qualifié, dans certains cas, faux honneur ; dans d'autre cas, orgueil ; dans d'autres encore, vanité. Dans un sens qui n'est pas complètement mauvais, mais qui est plutôt mauvais que le contraire, il est qualifié d'ambition. Dans un sens neutre, dans certains, cas, d'amour de la gloire, dans d'autres, de sentiment de honte. (...)

¹⁵ J. Bentham, *An introduction to the principles of morals and legislation*, Londres, T. Payne, 1789. L'ouvrage est disponible en pdf sur le site de Gallica : <https://lc.cx/4CcD>

Bentham donne un exemple de conduite générée par ce premier motif, en évoquant l'usage de la charité :

Pour obtenir la bienveillance du public, vous donnez un large montant aux œuvres de charité privée ou d'utilité publique. Dans ce cas, les gens pourront être enclins à ne pas agréer à cette motivation. Vos ennemis donneront une tonalité négative à votre geste, et le qualifieront d'ostentatoire. Vos amis, pour vous épargner ce reproche, choisiront d'imputer votre conduite non à cette motivation spécifique, mais à d'autres causes, comme celles de votre sens charitable (...) ou de votre esprit civique.

On le voit, sous la plume d'un des pères fondateurs de l'utilitarisme déjà, la charité est liée à la recherche d'une « réputation » : le don possède une utilité sociale intrinsèque, qui est inavouable a priori, mais qu'une analyse « rationnelle » dépassant le cadre trop strict du moralisme¹⁶ permet de mettre en évidence. Il nous faut insister : comme le démontre parfaitement la discussion sur « l'objet imaginaire » qu'est « l'honneur » dans l'extrait ci-dessus, Bentham considère que les principes moraux se fondent sur des constructions sociales qui ne sont pas, en elles-mêmes, rationnelles, mais participent et découlent de ce qu'il nomme des *fictions*. Sa théorie des fictions vise justement à les agencer, partant du principe qu'elles sont inévitables, selon un ordre optimal¹⁷.

Notons que Bentham dégage aussi un motif du don d'un tout autre ordre au travers de la *bienveillance* (*good-will*), qui montre bien qu'il développe une conception ambivalente des comportements humains, entre égoïsme et altruisme.

¹⁶ Rappelons que l'objectif de Bentham était de démontrer qu'il existe une forme de bien éthique et plus encore, la possibilité de construire une éthique sur des bases purement rationnelles.

¹⁷ Sur la théorie des fictions et son usage notamment en ce qui concerne les techniques de gouvernement, voir C. Laval, *Jeremy Bentham: le pouvoir des fictions*, Paris, PUF, 1994.

Au plaisir de la sympathie correspond la motivation qui, dans un sens neutre, est appelée bienveillance. Le mot sympathie peut également être utilisé en certaines occasions, bien que le sens de ce terme semble être bien plus étendu. Dans un bon sens, elle est appelée bienfaisance ; dans certains cas, philanthropie ; d'une manière plus figurative, amour fraternel. Elle prend aussi, en fonction des cas, les noms suivants : humanité, charité, pitié ou compassion, clémence, gratitude, tendresse, patriotisme, esprit civique. Amour est également utilisé (...) Dans un sens négatif, il n'y a pas de mot applicable en général, bien que dans certains cas, on évoque la partialité...

Il souligne toutefois une hiérarchie des motifs : il place ainsi l'amour de la réputation bien au-dessus de la bienveillance, de sorte qu'il favorise toutefois une représentation égoïste de l'individu.

Ces plaisirs ainsi ordonnés constituent la base de sa théorie de l'utilité. Celle-ci pose que l'individu cherche à optimiser son bonheur, et donc à maximiser les plaisirs qu'il ressent et à minimiser ses peines. Il adopte donc des conduites qui permettent cette optimisation : il fonde ses actions sur une évaluation de leur « utilité ».

L'idée de Bentham est d'organiser l'ensemble de la société au travers d'institution construites sur base d'un *principe d'utilité*, qui constitue une forme de généralisation de ce processus individuel qu'il conçoit comme naturel, à l'échelle d'une action collective. Ce principe constitue une « morale » au sens d'une éthique de conduite, mais non dans l'acception d'un « moralisme » : l'objectif de Bentham est précisément de dépasser le carcan moraliste. Chaque action de ces institutions visera ainsi « le plus grand bonheur pour le plus grand nombre » en application d'un principe *rationnel* d'organisation.

L'homme égoïste et l'homme distingué

L'économie politique oxfordienne du milieu du XIXe siècle donne, sur base des moteurs de l'action humaine relevés par Bentham, un tout autre tour à l'analyse du don : Nassau William Senior (1790–1864), célèbre pour avoir largement lutté contre les *Poor Laws*, suggère par exemple que les deux principaux motifs guidant les conduites humaines sont *le désir de variété* (s'exprimant par exemple par le désir de consommer des mets variés) et *le désir de distinction*. Il ignore donc volontairement le « plaisir de la sympathie » benthamien, pour proposer une conception bien plus égoïste de l'individu. Il note¹⁸ :

Mais aussi fort que soit le désir de variété, il est faible en comparaison avec le désir de distinction : un sentiment qui, si l'on considère son universalité et sa constance, le fait qu'il affecte tous les hommes et toutes les époques, le fait qu'il nous accompagne depuis le berceau et ne nous quitte que dans la tombe, peut être considéré comme la plus puissante des passions humaines. La source la plus évidente de distinction est la possession d'une fortune supérieure. Et c'est celle qui suscite le plus l'admiration de la majeure partie des humains, et la seule qu'ils se sentent capables d'atteindre. Avoir l'air plus riche, ou, pour utiliser une expression courante, entretenir une meilleure apparence que ceux participant de leur sphère de comparaison, est, dans le cas de presque tous les hommes qui sont passés au-delà de la peur du besoin véritable, le principe de conduite décisif.

Faisant de *la distinction* le principe gouvernant les conduites et ce, plus d'un siècle avant Pierre Bourdieu, Senior en tire même une théorie de la valeur liée à la rareté des substances et à « *l'abstinence* » dans le travail permise par la

¹⁸ N. W. Senior, *An Outline of the Science of Political Economy*, Augustus M. Kelley, New York, 1965 (1ère éd. 1836), p. 12.

rémunération tirée des intérêts¹⁹, symbole ultime de distinction.

Il faut noter que la représentation humaine de Senior est très cohérente avec sa (relative) orthodoxie par rapport aux thèses d'Adam Smith. Smith suggère en effet dans sa théorie des sentiments moraux que l'égoïsme des riches et leur soif insatiable de richesse est un moteur déterminant de l'économie : la fameuse métaphore de la « main invisible » tient d'ailleurs dans ce cadre.

Les riches ne sélectionnent seulement du monceau (*heap*) que ce qui est le plus précieux et agréable. Ils ne consomment qu'un peu plus que les pauvres, et en dépit de leur égoïsme et de leur rapacité naturels, alors même qu'ils ne cherchent que leur propre confort, alors que la seule finalité qu'ils proposent aux labeurs de toutes les multitudes qu'ils emploient est la satisfaction de leurs propres désirs vains et inassouvissables, ils partagent avec les pauvres le produit de tous leurs progrès. Ils sont menés par une main invisible pour faire presque la même distribution des biens nécessaires à la vie que celle qui aurait été faite si la terre avait été partagée en portions égales entre tous ses habitants, et donc, sans le vouloir, sans le savoir, ils avancent dans l'intérêt de la société et offrent les moyens nécessaires à la multiplication de l'espèce²⁰.

¹⁹ Cette théorie sera violemment critiquée par Karl Marx dans le chapitre 9 du *Capital*. La note 11 du §3 note ainsi : « Une année auparavant, dans son livre intitulé : *Outlines of Political Economy*, composé pour la délectation des étudiants d'Oxford et des « classes éclairées », il avait « découvert », contrairement à la doctrine de Ricardo, suivant laquelle la valeur est déterminée par le temps de travail, que le profit provient du travail du capitaliste et l'intérêt de son *abstinence*. La bourde était vieille, mais le mot nouveau. Maître Roscher [NdA : Georg Friedrich Wilhelm Roscher (1817–1894), historien et économiste allemand.] l'a assez bien traduit et germanisé par le mot *Enthaltung* qui a le même sens. [...] »

²⁰ A. Smith, *Theory of Moral Sentiments, or An Essay towards An Analysis of the Principles by which Men naturally judge concerning the Conduct and Character, first of their Neighbours, and afterwards of themselves, to which is added a Dissertation on the Origin of*

Si Senior milite contre les *Poor Laws*, c'est précisément parce qu'il reprend à son compte l'idée que les institutions d'aide sociale contraignent l'ordre naturel. Et c'est dans ce cadre qu'il donne une définition de l'individu égoïste plus proche de Smith que de Bentham, tout en introduisant cependant la question du regard des autres comme interaction sociale.

L'économiste britannique Alfred Marshall (1842–1924), fondateur de l'école de Cambridge, reprit dans ses célèbres *Principles of Economics*, publiés pour la première fois en 1890, cette analyse des moteurs de l'action humaine en mettant une large emphase sur la *distinction* comme source de la demande, s'inscrivant très explicitement dans la droite ligne de Senior. Il faut signaler que cette question était dans l'air du temps à la fin du XIXe siècle : par exemple, Thorstein Bunde Veblen (1857–1929), économiste critique du capitalisme, fournissait en 1899 une *Theory of the Leisure Class* où il suggérait que la recherche de distinction était l'origine évidente de la consommation des plus nantis mais aussi de leur « compassion ostentatoire (*conspicuous compassion*) », c'est-à-dire des actes visibles de charité visant à renforcer leur prestige social.

Ce que Marshall souligne quant à lui, c'est la très large étendue des domaines où les logiques de distinction peuvent être à la base de la consommation : nourriture, vêtements, logement, mais aussi toutes les activités, en ce compris les loisirs. Il note : « le temps libre est de moins en moins utilisé comme une opportunité de se laisser aller au marasme, et il existe un désir croissant d'amusements qui, comme les disciplines athlétiques et les voyages, développent l'activité plus qu'ils ne flattent les désirs des sens²¹ ». Il suggère cependant que ce désir de distinction est moins puissant que le *désir d'excellence*, qui est une volonté de dépassement ultime et note par ailleurs que la distinction n'est pas un moteur

Languages, vol. 1, 6e ed. (1ère ed. 1759), 1790, Londres, A. Strahan; p. 466 (l.4).

²¹ A. Marshall, *Principles of Economics*, 8e ed. 1920 (1ère ed. 1890), Londres, Palgrave–Mac Millan, Livre 3, Chap. 2, §§1–4, pp. 73–77, p. 73.

universel. Ainsi, il suggère que les classes laborieuses anglaises ne sont pas animées par cette recherche de dépassement elles « qui n'ont ni ambition ni fierté ou plaisir dans l'accroissement de leurs facultés et de leurs activités, et dépensent en boisson tout éventuel surplus que leurs traitements permettent au-delà du strict nécessaire de leur vie sordide²² ».

Marshall suggère dès lors que *les activités elles-mêmes* peuvent générer le besoin de distinction. En d'autres termes, il pose là l'hypothèse que si l'individu ne se comporte pas *naturellement* comme agent économique, l'organisation de la société peut amener l'individu à se comporter comme un agent économique. Or c'est précisément cette logique particulière de construction d'une *subjectivité* nouvelle qui est à la base de la « rupture » fondant le néolibéralisme économique²³.

La famille en équations

L'analyse des moteurs d'action humaine de Marshall a fourni une base de travail au Prix Nobel d'économie Gary Stanley Becker pour fonder « sa » lecture des interactions humaines dans son célèbre article *A theory of social interactions*²⁴. Becker est l'un des théoriciens les plus célèbres de l'École du Capital humain ; son influence sur les sciences économiques actuelles est cruciale. Dans le cadre d'une recherche commanditée par le *National Bureau of Economic Research* sur la philanthropie, Becker a dès le début des années 60, proposé d'intégrer dans les « fonctions d'utilité » décrivant le comportement des plus riches des variables codant le « niveau de vie » des plus pauvres. Comme nous l'avons vu avec Bentham, l'utilité décrit le « bien-être » ou la « satisfaction » tirée par un individu lors de la consommation d'un bien ou de la réalisation d'une action. Les fonctions d'utilité visent à décrire mathématiquement l'effet des différentes variables

influant sur ce bien-être, partant du principe que l'individu cherche en permanence à le maximiser.

À partir de 1971, Gary Becker propose de tenir compte plus précisément encore d'interactions interindividuelles dans sa description des comportements. La manière dont il l'envisage est simple : il considère classiquement la fonction d'utilité d'une personne comme résultant de la satisfaction d'une série de désirs fondamentaux. Il suggère alors que la satisfaction de chacun d'entre ces désirs dépend de la consommation de biens et de services de l'individu, mais aussi de son niveau d'éducation, et surtout d'une série de variables capturant le comportement d'autres personnes qui ont un effet sur sa propre satisfaction, notamment l'opinion qu'ont les autres à son égard. Il propose alors de considérer que chacun peut, par ses « propres efforts », influencer sur ce dernier ensemble de variables. Il note :

Par exemple, un individu peut éviter l'opprobre social et peut-être même l'ostracisme en évitant de se livrer à des activités criminelles, se distinguer en se consacrant avec zèle à ses occupations, en donnant à des associations caritatives, ou en possédant une belle maison ; ou soulager son envie et sa jalousie en parlant méchamment voire en s'en en attaquant physiquement ses voisins.

Sur cette base, il décrit les choix d'investissement individuels, qui se répartissent entre la consommation de biens les ces « efforts » consacrés à la réputation, en se consacrant à quelques exemples, dont la famille et la charité (*charity*).

La charité apparaît en effet, d'après lui, *comme une généralisation du cas de la famille*. Cette hypothèse est très importante en ce qu'elle s'avère liée à un « impensé » de l'économiste néolibéral : en effet, elle s'appuie sur la « métaphore domestique »²⁵, qui constitue une forme idéologique importante de nos

²² *Idem*, p. 74.

²³ R. Maes, « La route de la servitude intellectuelle », in *La Revue nouvelle* [en ligne], 1^{er} avril 2015, <https://lc.cx/49Nm> (consulté le 5 juillet 2016).

²⁴ G. S. Becker, « A Theory of Social Interactions », in *Journal of Political Economy*, 1974, vol. 82, pp. 1063–1093.

²⁵ C. Mincke, « La métaphore domestique » (éditorial), in *La Revue nouvelle*, 6/2015, pp. 2–4. Disponible en ligne : <https://lc.cx/49N7> (consulté le 23 mai 2016).

représentations sociales. L'idée de cette métaphore est que tout problème de gestion collective peut être ramené à la question d'une « gestion de la famille ». Cette vision, héritée d'une vision fantasmagorique du rôle du *pater familias* romain, est à la base du concept de « bon père de famille » dans le Code civil français de 1804. Considérant la famille comme fondement de l'organisation de la société, le Code entend en effet donner au père de famille un rôle absolument essentiel :

Le père de famille avait une mission d'intérêt public. Sa magistrature avait la couleur d'une charge publique. « La puissance paternelle est dans la famille, ce que le gouvernement est dans la société »²⁶.

Carole Pateman suggère dans son célèbre *Sexual Contract* que la chute de l'Ancien régime est celle d'un « père symbolique » d'où découle un « partage entre frères » :

Les individus qui prennent part au contrat sont des frères (fils d'un père) qui se transforment en fraternité civile en passant ce contrat ensemble. Ils sont liés ensemble – c'est du moins ce que l'histoire habituelle du contrat social nous dit – au travers de leur intérêt commun de maintenir les lois civiles qui sécurisent leur liberté. Mais ils ont également un autre lien fraternel constitué par la dimension oubliée dans ce contrat originel. Ils ont également un intérêt commun *en tant qu'hommes* à maintenir les termes du contrat sexuel, en s'assurant que la loi du droit sexuel masculin demeure opératoire²⁷.

Si cette figure connaît un large succès dès le début du XIXe siècle, c'est aussi parce qu'il s'agit

à cette époque de construire la *sphère du privé*. Avec la chute de l'Ancien régime, se substitue à la référence au pouvoir royal hérité de Dieu celle du père de famille bourgeois faisant fructifier ses avoirs – qui doivent nécessairement être protégés des excès des autres et, en particulier, des risques de confiscation. Notons que la « métaphore domestique » s'est très logiquement fortement diffusée avec la révolution industrielle, accompagnant de près le déploiement du capitalisme.

Becker s'inscrit pleinement dans la description classique du « bon père de famille » : ainsi s'il désigne par « chef » (*head*) « un membre de la famille », quelques paragraphes plus tard, il en précise le genre au travers d'exemples faisant mention de l'épouse (*wife*) et des enfants dudit « chef ». Il décrit le comportement de ce père gestionnaire au travers d'une série de discussions en partant du principe que puisqu'il est un acteur économique (donc égoïste), le chef de famille va systématiquement tenter de maximiser sa fonction d'utilité. Or celle-ci est liée à la fonction d'utilité globale de la famille et, comme le chef de famille est bon gestionnaire, il va donc maximiser cette fonction familiale globale. « Par exemple, il ne déménagera pas vers une autre ville si les revenus de son épouse ou de ses enfants en sont plus diminués que son propre revenu en est augmenté »²⁸. Très logiquement, le chef de famille sera également amené à prendre en compte des facteurs « d'externalités » qu'il va intégrer dans sa fonction d'utilité. « Par exemple, il ne lira au lit la nuit que si la valeur de cette lecture dépasse la valeur qu'il accorde à la perte de sommeil de sa femme »²⁹. Et cela amènera à l'adoption de codes sociaux : « il ne mangera avec les doigts que si la valeur de cette action dépasse la valeur qu'il accorde au dégoût ressenti par sa famille »³⁰.

Becker décrit ensuite un *rotten kid theorem*, théorème de l'enfant pourri : en effet, il montre que si tous les membres de la famille se comportent en acteurs économiques rationnels –

²⁶ A. Desrayaud, « Le père dans le Code civil, un magistrat domestique », in *Napoleonica. La Revue*, Vol. 2, N°14, 2002, pp. 3–24, p. 6.

²⁷ C. Pateman, *The Sexual Contract*, Stanford, Stanford University Press, 1988, pp. 102–103.

²⁸ G.S. Becker, *op. cit.*, P. 1077

²⁹ *Idem*, P. 1078

³⁰ *Ibid.*

c'est-à-dire qu'ils veulent augmenter leur fonction d'utilité – et qu'il existe un chef de famille, « les autres membres sont amenés à maximiser le revenu et la consommation familiale, même si leur bien-être dépend uniquement de leur propre consommation »³¹.

En d'autres termes, lorsqu'un membre de la famille se soucie suffisamment des autres membres pour être chef de famille, tous les membres ont la même motivation que son chef à maximiser les opportunités de la famille et à internaliser complètement toutes les « externalités », indépendamment du degré d'égoïsme (ou d'envie) de chacun de ces membres.

Ce *rotten kind theorem* constitue un théorème important en économie politique, qui intégra très vite les manuels. Il a une conséquence importante : il suggère en effet que l'entraide au sein d'une famille (et par extension d'un groupe) découle « naturellement » des caractéristiques ontologiques de l'homme économique. L'extension du *rotten kid theorem* à un groupe plus large, une « famille par extension » permet également à Becker de deviser du rôle de l'Etat par rapport à la charité. Il note :

Les nombreuses conclusions concernant le comportement familial développées dans la section précédente s'appliquent entièrement à la « famille » artificielle (*synthetic*) consistant en une personne charitable *i* et l'ensemble des bénéficiaires de sa charité. (...) Tous les membres de cette famille, et pas uniquement *i*, essayeront de maximiser les opportunités et la consommation de la « famille », en sus de leur consommation et de leur revenu personnels. De plus, chaque membre d'une « famille » artificielle est au moins en partie « assuré » contre les catastrophes car tous les autres membres, le cas échéant, augmenteront leurs dons à son égard jusqu'à ce qu'au moins une partie de ses pertes soient compensée. Dès lors, la charité est une forme d'auto-

assurance qui est un substitut des assurances commerciales et des transferts publics (*government transfers*). Il est probable que la croissance rapide de ces deux derniers durant les 100 dernières années a découragé la croissance de la charité.

Plus encore, Becker en tire une conclusion également en ce qui concerne les inégalités. Il suggère en effet :

Une implication cruciale de la charité conçue en termes d'interaction sociale entre le donateur et les autres est qu'une augmentation des revenus des bénéficiaires réduirait les dons. Dès lors, une augmentation des revenus à la fois des bénéficiaires et du donateur n'augmentera pas les dons autant qu'une augmentation des revenus du seul donateur.

En d'autres termes, au travers de cet article, Becker permet de justifier à la fois la diminution des taxes et investissements publics, et l'existence d'inégalités importantes amenant à un « ruissellement » vers les bénéficiaires de la charité des plus nantis. Mais la condition *sine qua non* de cette justification est évidemment que les individus se comportent *effectivement* comme des acteurs économiques « égoïstes » soucieux de maximiser leur fonction d'utilité en permanence, cette opération pouvant par exemple s'effectuer en améliorant leur réputation et en évitant l'opprobre sociale (et donc en posant des actes qu'il nomme « altruistes »). On perçoit ici la connexion qui peut s'opérer entre l'approche se voulant « amoral » des économistes (néo)libéraux et les axiomes moraux du néo-conservatisme : ce schéma suggère en effet qu'un certain contrôle social « par les pairs » va amener « naturellement » les individus à maximiser les revenus de l'agrégat d'individus³².

Notons que Becker considère que les traits

³¹ *Idem*, P. 1080.

³² Sur les différences et jonctions entre néolibéralisme et néoconservatisme en ce qui concerne le contrôle social, voir notamment la discussion de P. O'Malley, « Volatile and contradictory punishment », in *Theoretical Criminology*, Vol. 3, Iss. 2, 1999, pp. 175–196.

comportementaux des acteurs économiques sont explicables (ne fût-ce qu'en partie) par la sélection génétique liée à une version « darwiniste » de l'évolution. Il notait ainsi en 1973 :

(...) si la sélection naturelle et le comportement rationnel se renforcent l'un l'autre en produisant des réponses plus rapides et plus efficaces aux changements dans l'environnement, sans doute que la fonction de préférence commune a évolué au travers du temps par sélection naturelle et choix rationnel comme la fonction de préférence la plus souvent adoptée par la société humaine³³.

Dans un article de 1974, il revient sur le *rotten kid theorem* en discutant l'hypothèse que le principe de « survie du plus adapté » implique que seuls des individus égoïstes, gouvernés par leurs intérêts propres, puissent prévaloir au jeu de la sélection naturelle. Il suggère que dès qu'un comportement altruiste existe dans un groupe, en application du théorème, tous les individus ont un intérêt égoïste à développer un comportement apparemment altruiste. Ce faisant, les chances de survie du groupe peuvent augmenter par rapport au cas où les individus n'ont aucun comportement altruiste, par le « mécanisme d'assurance réciproque » déjà décrit ci-dessus, et que ceci pourrait expliquer que la sélection naturelle favorise l'apparition de l'altruisme. Renouant au passage avec certains fondamentaux d'Herbert Spencer (dont la théorie est souvent nommée « darwinisme social », bien que Darwin lui-même s'en est clairement distancié), il n'hésite pas à suggérer que l'interférence de l'État pose problème à cet égard, les transferts au travers de l'État n'étant pas de nature à favoriser le fait que les individus égoïstes tentent de maximiser l'utilité du groupe³⁴.

³³ R. T. Michael & G. S. Becker, On the New Theory of Consumer Behavior, in *The Swedish Journal of Economics*, Vol. 75, No. 4, 1973, pp. 378–396, p. 392, ndp 2.

³⁴ Il ne s'agit pas d'en déduire que Gary Becker défendrait un « total laissez-faire » ou la « disparition de l'État » : comme la plupart des penseurs néolibéraux, il va au contraire considérer que l'État a bien

En guise de conclusions

Nous voyons donc, avec Becker, comment les économistes néolibéraux, puisant dans la tradition utilitariste, peuvent donner une *justification théorique* au recours croissant à la charité accompagnant le désinvestissement des institutions et des mécanismes étatiques de redistribution. Dans sa logique, c'est l'individu–consommateur qui est conçu comme étant le *mieux à même* de poser les choix les plus propices à la vie commune dans le cadre d'un mécanisme de marché généralisé. Ajoutons que dans des raffinements ultérieurs de l'économie de la consommation, la concurrence des « causes charitables » est censée amener ces causes à *optimiser* l'information donnée aux consommateurs pour maximiser leur réputation, garantissant à l'individu–consommateur un contrôle bien plus précis de l'action des organismes auxquels il confie ses deniers que si l'État s'en mêlait, et à *tendre vers l'efficience* de leur activité, dans le but d'obtenir tantôt le renouvellement des dotations, tantôt leur accroissement.

Ce schéma devenu un classique ne résiste pourtant pas, nous l'avons vu d'emblée, à l'examen des faits. Pour autant, comme il repose sur toutes les prémisses de la rationalité néolibérale qui imprègne profondément les représentations collectives, il peut continuer à guider la conception de politiques publiques (ou plutôt, antipubliques). C'est précisément parce que ce régime de rationalité empêche de penser le « commun », le niveau « collectif » autrement que comme l'agrégat d'individus « forcés » de se rassembler bien que n'ayant pourtant *a priori* d'autre intérêt que de lutter les uns contre les autres, dans le cadre de cette guerre de tous contre tous (« *bellum omnium contra omnes* ») décrite par Thomas Hobbes déjà et servant de fondement à la pensée utilitariste, que peut alors se déployer l'idée de la charité comme mécanisme de financement de l'action collective : comme

des fonctions essentielles, à commencer par l'éducation des consommateurs leur permettant *effectivement* de poser des choix rationnels.

nous l'avons évoqué, le don charitable par les gagnants de la course au profit possède une utilité en termes de réputation – d'image de marque (l'effet « Carnegie ») – et de maximisation de gains par rapport à un système redistributif étatique.

Bien sûr, pour que la « théorie » fasse sens et se déploie, il ne suffit pas qu'un économiste – fût-il Nobel – écrive une série d'articles : il faut aussi, forcément, qu'elle puisse s'asseoir sur des dynamiques sociales spécifiques, sur un ensemble

de représentations bien établies, qu'elle recycle même partiellement. Pour mieux comprendre encore le triomphe de la charité *néolibérale*, il faut dès lors interroger de quelle manière elle s'inscrit dans la continuité historique entre les pratiques et prend sens dans les rapports sociaux aujourd'hui, ce que nous nous attacherons à faire à l'occasion d'une prochaine analyse.