

L'HOMME

L'Homme

Revue française d'anthropologie

167-168 | 2003

Passages à l'âge d'homme

La nouvelle philanthropie capitaliste

Marcel Hénaff



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/lhomme/21558>

DOI : 10.4000/lhomme.21558

ISSN : 1953-8103

Éditeur

Éditions de l'EHESS

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2003

Pagination : 307-313

ISSN : 0439-4216

Référence électronique

Marcel Hénaff, « La nouvelle philanthropie capitaliste », *L'Homme* [En ligne], 167-168 | 2003, mis en ligne le 01 janvier 2005, consulté le 03 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/lhomme/21558> ; DOI : 10.4000/lhomme.21558

La nouvelle philanthropie capitaliste

Marcel Hénaff

L'ENQUÊTE DE MARC ABÉLÈS sur la nouvelle génération de philanthropes américains offre un riche dossier empirique et devrait apporter bien du grain à moudre aux chercheurs qui, de tous côtés, discutent le phénomène social du don.

D'emblée, on peut se demander en quoi les pratiques de philanthropie d'un groupe socialement et géographiquement très limité – les représentants des nouvelles fortunes de la Silicon Valley – ont des chances d'être comprises de manière plus intéressante dès lors qu'elles font l'objet d'une enquête ethnologique plutôt que sociologique ou économique. Il faut bien dire que ces distinctions disciplinaires tendent désormais à s'effacer ; souvent on voit plutôt l'objet même induire chez l'enquêteur une orientation liée à un type de savoir plutôt qu'à un autre. Il n'empêche que revendiquer le titre d'ethnologue comporte, de soi, quelques avantages intéressants. Le premier est celui de s'assurer d'une distance en quelque sorte statutaire : l'ethnologue se présente comme venant d'une tout autre culture et regarde avec étonnement celle qu'il décrit ; c'est une position de décalage à la manière des *Lettres persanes*. Comment peut-on être Siliconien ?, se demande Marc Abélès qui associe constamment son lecteur aux surprises que lui causent ses rencontres et ses personnages. À cet avantage s'en ajoute un autre : une sorte de droit reconnu de toujours à l'ethnologue de traduire son enquête en *récit* , car l'ethnologue appartient à la catégorie des voyageurs et, comme tels, des narrateurs. Il décrit son terrain en le racontant, il présente des réseaux de relations et des situations à travers des personnages et leur saga. Plus que le sociologue qui recourt aux statistiques, il est supposé rendre compte des singularités (des personnes, des situations, des événements). D'une certaine manière, l'enquêteur savant se comprend en même temps comme un reporter qui arpente et explore un territoire, et un journaliste qui en narre et analyse les données ; c'est bien ce statut transfrontalier que revendique ici implicitement mais nettement l'auteur.

_____ À propos de Marc Abélès, *Les Nouveaux riches : un ethnologue dans la Silicon Valley*, Paris, Odile Jacob, 2002.

À PROPOS

Il y a certainement une autre raison plus interne dans ce recours à l'approche ethnologique. Elle tient à l'objet même de l'enquête : les pratiques de don. Il s'agit précisément de pratiques bien documentées à propos des sociétés traditionnelles ; beaucoup pensent même que c'est là un de leurs traits spécifiques. Nul ne serait donc mieux placé que l'ethnologue pour évaluer les formes modernes du don en les situant dans la perspective des formes rituelles connues. Devant un tel objet on ne doute pas qu'une description purement économique manquerait l'essentiel. L'ethnologue, en revanche, peut convoquer les diverses approches (économiques, sociologiques, historiques) et les intégrer à ce qui fait l'originalité des pratiques philanthropiques : à savoir des gestes dont la nature est d'abord symbolique. Tel est le fond implicite de légitimation de cette enquête, ce qui en explique sans doute le ton et la trame.

Philanthropie et retour social sur investissement

En débarquant dans cet univers des nouvelles grandes fortunes (comme Intel, Oracle, Apple, Sun Microsystems, AOL, Yahoo, Amazon, parmi les plus connues), l'observateur étranger éprouve une première surprise. Le nouveau capitalisme – certes comme l'ancien – pense en termes de maximalisation des profits et s'efforce, dans ses investissements, de parvenir à une rationalité optimale. Ses pratiques financières et ses stratégies d'investissement devraient donc induire des relations de travail fondées sur des rapports objectifs, portant aussi bien sur la qualité des résultats, sur la rigueur des engagements contractuels, que sur les systèmes de garantie financière qui protègent les partenaires contre les défections possibles ou les accidents de conjoncture. Or, au lieu de cela, ce que notre observateur découvre ce sont des pratiques étonnantes de mises en place de réseaux de relations personnelles liées à des lieux choisis de rencontre (bars, restaurants, clubs de golf), d'engagements financiers énormes basés sur la seule confiance entre partenaires-complices, ou d'importance considérable conférée à des signes d'appartenance à des groupes exclusifs (qualité de l'aire d'habitation, type de voiture, réseau des invitations réciproques). Bref, on a affaire à tout un dispositif parfaitement « archaïque » d'acceptation (ou d'exclusion) qui, en apparence, a peu à voir avec la neutralité supposée de la rationalité économique. Voilà donc, selon une autre dimension, un bel objet pour l'ethnologue.

Parmi les marques distinctives de ces nouveaux millionnaires, il en est une pourtant qui surprend l'observateur européen : l'obligation quasi statutaire pour une entreprise florissante d'associer son nom à une fondation (ou du moins à une action) philanthropique. Certes, une telle association n'est pas en soi un phénomène nouveau. Marc Abelès fait un rappel substantiel de l'histoire de la grande tradition de la philanthropie américaine des XIX^e et XX^e siècles, dont on connaît les noms les plus illustres : Carnegie, Rockefeller, Ford, Mellon, Lily, Kellogg, McArthur et bien d'autres. Les choses n'ont du reste pas toujours été simples. À plusieurs reprises, les fondations ont été suspectées de vouloir sanctifier un argent gagné aux dépens du travail exploité, ou de viser la seule évasion fiscale. Mais,

en définitive, on a bien affaire à cet esprit proprement américain d'initiative privée, d'action caritative compensant l'action publique ou se substituant à elle. C'est cet esprit (déjà remarqué par Tocqueville) qui triomphe dans la multiplication étonnante des fondations philanthropiques. Les chiffres récents sont colossaux : en 1999, les dons caritatifs ont atteint la somme de 190 milliards de dollars, soit l'équivalent d'un tiers du budget fédéral, ou encore 20 % du revenu intérieur brut du pays.

Avec les jeunes millionnaires de la Silicon Valley, un phénomène nouveau apparaît. Ces jeunes et rapides fortunes, souvent nées dans les garages de Cupertino, Los Altos ou Palo Alto, furent dans un premier temps peu enclins au partage : d'où le sobriquet « la vallée des radins », ou celui de « cyberegoists ». Puis, assez soudainement, au début des années 1990 – probablement dès lors que les fortunes furent suffisamment assises et surtout peut-être sous l'effet de la rivalité mimétique –, presque tous s'adonnèrent fébrilement à l'activité philanthropique, mais de manière très différente de ce qu'on avait connu jusqu'alors. Ce qui rend cette enquête passionnante, c'est la mise en évidence de cette nouvelle conception d'un « capitalisme vertueux ».

Le concept central proposé ici par Marc Abélès est celui d'un *retour social sur investissement*. Ce capitalisme n'est plus seulement vertueux en se montrant généreux comme c'était le cas auparavant, il acquiert désormais cette qualité en mettant en avant sa propre logique, celle du rendement. Car c'est ainsi que cette nouvelle philanthropie entend générer une vraie utilité sociale : « Le retour social sur investissement, écrit Marc Abélès, c'est la possibilité d'améliorer des vies sans ponctionner la société » (p. 220). En somme, il s'agit de faire une action philanthropique sans quitter la sphère entrepreneuriale ; mieux : en transformant cette action elle-même en activité d'entreprise. Qu'est-ce à dire ? Non pas simplement que les fondations devront être gérées avec beaucoup de rigueur et d'efficacité (car cela les fondations classiques l'assurent déjà ou peuvent le faire). Il s'agit d'un projet d'une extrême ambition. En ajoutant le terme « *venture* » à celui de « *philanthropy* » par analogie avec « *venture capital* », le but est de légitimer un type d'investissement risqué mais courageux, avec toutefois cette nuance : s'il doit être à terme rentable ce sera dans une sphère non directement financière ; ce qui est investi c'est du social (éducation, formation, emplois, santé, sécurité) et ce qui est visé c'est un changement en profondeur de la société, laquelle sera ainsi de plus en plus favorable à un développement techno-industriel sachant modifier positivement les conditions d'accès aux biens sociaux. On le voit, un tel projet n'est pas seulement généreux, il est sociologiquement et politiquement très ambitieux. Cela nous invite nécessairement à nous poser des questions et à tenter des comparaisons.

Tout d'abord, on peut se demander sur quelle base comparer le type d'action sociale entre ces fondations privées et l'action publique ? Cette nouvelle philanthropie, Marc Abélès le dit et le redit, est d'abord soucieuse d'efficacité. En cela, elle entend se démarquer de l'inertie bureaucratique des institutions publiques, voire, quelquefois, de leur gaspillage. Ensuite, si l'on se réfère au cas européen, il

s'avère que la comparaison est à peine permise face à l'ampleur des fonds dont disposent les fondations privées aux États-Unis. Et c'est sur ce point que la démonstration de Marc Abélès requiert un complément critique. Car il faut rappeler, d'une part, que les États-Unis sont le seul pays développé où n'existe pas une couverture médicale pour tous. Ce défaut concerne plus de 10 % de la population (près de 43 millions de personnes, soit environ la population de l'Espagne), ce qui ouvre une marge d'action considérable aux fondations caritatives. Or, elles n'en assument qu'une petite fraction et cette charité s'exerce sur fond d'injustice sociale en matière de soins médicaux, qui en Europe serait considérée comme totalement inacceptable. D'autre part, on constate que l'action philanthropique reste locale et sujette à réévaluation. Les donateurs de la Silicon Valley agissent dans leur périmètre immédiat : ils améliorent d'abord leur propre environnement. Mais les défavorisés situés un peu plus loin, comme les dizaines de milliers de travailleurs chicanos de la Central Valley – la grande vallée agricole du milieu de la Californie – ne sont pas l'objet des faveurs des nouveaux riches. Ce « retour social sur investissement » reste donc local et sporadique. En revanche, on peut dire que le système de protection sociale de type européen collecte, lui, des contributions et assure des services qui représentent des fonds bien plus colossaux. C'est en fait toute la société qui est philanthrope, mais à partir d'une conception autrement saine et juste : celle d'une solidarité sociale et d'un dispositif mutualiste qui concerne de manière égale tous les sociétaires. Les actions caritatives ont certes un rôle à jouer, mais qui ne peut être que complémentaire.

Philanthropie moderne et don traditionnel

De ce point de vue, nos systèmes collectifs de couverture sociale pour tous nous rapprochent des situations de solidarité traditionnelle. En effet, il faut bien remarquer qu'il n'y pas de philanthropie dans les sociétés sauvages. Et pour cause : jamais personne n'y est abandonné par le groupe tant en ce qui concerne la nourriture, le logement, la sécurité que l'intégration sociale (les exclusions rituelles relèvent d'une tout autre logique). Alors comment comprendre les échanges de cadeaux, les fêtes données par tel ou tel chef ? Ne serait-ce pas là une forme « archaïque » de notre philanthropie moderne ? La question est explicitement abordée par Marc Abélès dans les dernières pages de son ouvrage et comme pour tous ceux qui traitent de la question du don, la référence à Marcel Mauss devient alors inévitable¹. C'est précisément sur l'usage de cette référence qu'il me semble souhaitable de formuler des réserves et de proposer des suggestions.

Marc Abélès fait justement crédit à Mauss d'avoir d'emblée compris que les échanges rituels de dons diffèrent radicalement des échanges marchands ; à leur

1. Cf. Marcel Mauss, « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés primitives », in *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF/Quadrige, 1950. [Article orig. dans *L'Année Sociologique*, 2^e sér., 1923-1924 : 30-186].

propos, il dit simplement « échanges » (cet usage restreint est discutable, on le verra) ; leur finalité est tout autre, remarque-t-il justement : « Le don est médiateur ; il peut être défini comme un dispositif générateur de communauté » (p. 247). En effet, rien n'est plus éloigné de la logique du marché que la dépense somptuaire que réalise le don agonistique – tel le potlatch. Ayant rappelé ces points, l'auteur adresse à Mauss une critique qui ne me semble pas fondée et, en revanche, il lui reconnaît une intuition qui me paraît douteuse.

La critique tout d'abord : « Mauss se veut l'anthropologue du don et pourtant il semble théoriser un autre processus, l'échange » (p. 241). Cette objection a été déjà formulée par Alain Testart et par Jacques Derrida, rappelle Marc Abélès, qui, à l'instar de ces deux auteurs, décèle dans l'obligation de rendre – qui a fasciné Mauss – une sorte de contrainte juridique qui rabat le don – en principe libre et généreux – sur l'échange profitable (comme l'est déjà le troc). Or, même s'il est vrai que par endroits Mauss recourt à une terminologie hésitante (« commerce noble », « marché d'avant les marchands »), il n'en demeure pas moins qu'il perçoit parfaitement le caractère original des relations de don. Certes, le mot « échange » est omniprésent dans son texte, mais dans un sens très ouvert comme lorsqu'on parle d'échange de coups au jeu ou à la lutte. L'obligation de rendre c'est celle de la réplique ; Mauss en saisit bien l'aspect essentiellement agonistique. Je propose donc d'aller au bout de son intuition et de cesser de comprendre le don cérémoniel comme une procédure d'échange de biens et même de dépense somptuaire. Il s'agit avant tout (comme je me suis efforcé de le montrer dans un ouvrage récent²) de la procédure fondamentale de reconnaissance réciproque entre groupes et partenaires (par comparaison avec celles constatées chez les primates non humains). À travers la chose donnée, la visée est toujours de défier, séduire et lier ; mais c'est surtout toujours *soi-même* que l'on donne dans cette chose qui est *gage* et *substitut* du donneur. Tel est le geste symbolique par excellence ; telle est l'alliance que les unions matrimoniales stabilisent en l'indexant sur la suite des générations. Mauss avait donc raison (même s'il l'explique mal) d'affirmer le caractère à la fois libre et obligatoire du geste de rendre : c'est la liberté de défier et de séduire, et c'est la nécessité de répliquer. Mais, surtout, il n'a pas mesuré lui-même suffisamment le caractère de *reconnaissance publique réciproque* que constitue la procédure cérémonielle d'échanges de dons. Il est encore obnubilé – comme le sont ses récents critiques – par les biens échangés. Il reste encore largement tributaire du modèle essentiellement moral de générosité. D'où ses conclusions concernant une action sociale moderne qui s'inspirerait des gestes du don ancien³. Ces suggestions sont certes excellentes, mais entre le don rituel et la solidarité sociale, il n'y a pas de relation directe. Dans l'argument de Marcel Mauss et dans celui de Marc Abélès, il y a donc, selon moi, un chaînon manquant.

2. Marcel Hénaff, *Le Prix de la vérité : le don, l'argent, la philosophie*, Paris, Le Seuil, 2002 : chap. IV.

3. Cf. la « Conclusion de sociologie générale et de morale » de Marcel Mauss, *op. cit.* : 273-279.

Car c'est toujours aux conclusions de l'« Essai sur le don » que se réfèrent les théoriciens du don moderne⁴ : action caritative, aide humanitaire, don d'organes ou du sang, et ceux de la philanthropie contemporaine⁵, qu'elle soit classique ou d'un genre très nouveau – comme celle de la Silicon Valley. Les extrapolations de Mauss, qui ont beaucoup servi à justifier celles de ses lecteurs, me semblent discutables. Entre le don cérémoniel comme procédure de reconnaissance publique réciproque et les activités de distribution généreuse, on voit en effet mal la relation. On ne saurait simplement recourir à des analogies liées à tel ou tel aspect du geste de donner, comme la cession de biens ou l'attitude de générosité. Dans le don cérémoniel, il ne s'agit ni d'enrichir son partenaire, ni de manifester une solidarité sociale, ni d'accomplir un geste moralement estimable. Au point que l'on pourrait se demander – car le doute critique doit aller jusque-là – si nous n'avons pas affaire à deux classes de faits totalement hétérogènes.

On peut cependant éviter d'en arriver à cette extrémité si l'on fait l'hypothèse que ces deux formes du don se situent aux deux bouts d'une évolution qui peut être historiquement décrite. Si on comprend le don cérémoniel comme la forme essentielle de reconnaissance publique réciproque dans les sociétés lignagères (et avec toutes les institutions qui y sont liées, comme l'union exogamique), on remarque alors que, dans les sociétés étatiques, cette reconnaissance est garantie à tous par la loi (c'est un tel passage que traduit bien la tragédie grecque, notamment *Les Euménides* d'Eschyle). Mais cette reconnaissance formelle publique n'efface en rien la nécessité d'une reconnaissance explicite entre groupes et entre personnes ; c'est cela que prennent en charge les civilités (où les expressions de dons réciproques abondent) et c'est surtout cela qu'assume la relation éthique en intériorisant l'exigence de respect. On voit déjà se formuler cette évolution chez Aristote dans l'*Éthique à Nicomaque*. Elle devient évidente, éclatante même, dans le traité *Des Bienfaits* de Sénèque. Le processus de moralisation du don y est incontestable, y compris dans son expression publique ; il s'agit d'un devoir de donner en retour à la cité. C'est même une sorte d'obligation pour les riches. Les dons des particuliers faits à la cité corrigent symboliquement l'inégalité qui menace la société d'éclatement. Nul n'a mieux documenté cet évergétisme romain que Paul Veyne dans *Le Pain et le cirque*⁶. Ces prestations relèvent du type de don unilatéral qui croise et même rejoint le schème de la grâce : geste généreux et inconditionnel. Sans ce geste, dit Sénèque, il n'y a plus de lien entre les hommes. Les biens, qui dans le don cérémoniel avaient d'abord pour fonction de traduire la reconnaissance publique, sont, désormais, dans une société inégalitaire et ploutocratique, ce qu'il faut généreusement céder à tous pour que la communauté même évite l'éclatement.

4. Ainsi, Richard Titmus, *The Gift Relationship : From Human Blood to Social Policy*, New York, Vintage Books, 1972, ou Jacques Godbout, *Le Don, la dette, l'identité*, Paris, La Découverte, 2001.

5. On peut se rapporter à la riche bibliographie de Marc Abélès et y ajouter : Michel Ferrari, « Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux : un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley », *Cahiers internationaux de Sociologie*, 2001, 111 : 261-290 ; Ilana Silber, « Modern Philanthropy. Reassessing the Viability of a Maussian Perspective », in Nick Allen & Wendy James, eds, *Marcel Mauss Today*, Oxford-New York, Berghahn, 1998 : 134-150.

6. Cf. Paul Veyne, *Le Pain et le cirque*, Paris, Le Seuil, 1971.

Tel me semble être – trop rapidement indiqué – le cadre conceptuel à partir duquel il devrait être possible de problématiser les pratiques de la philanthropie. Tel est aussi, me semble-t-il, le chaînon manquant dans toute mise en relation trop immédiate entre le don rituel et l'action caritative des fondations. Marc Abélès en a, au demeurant, bien saisi la visée d'action sociale et les nouvelles formes de liens communautaires qu'elles sont capables de générer. L'apport très original de son enquête et de sa réflexion tient cependant à autre chose ; c'est de nous faire comprendre que la nouvelle philanthropie, celle qui dans la Silicon Valley se présente comme « *venture philanthropy* », est en train de bouleverser de fond en comble l'idée même de générosité publique des fondations traditionnelles. Les nouvelles, issues également des entreprises, se veulent à leur tour des entreprises. Elles ne prétendent pas corriger les excès du capitalisme par son contraire ; elles visent bien plutôt à devenir un de ses aspects les plus avancés et les plus innovants : donner c'est désormais assurer un retour social sur investissement. La nouvelle philanthropie étend la logique capitaliste dans les sphères qui en subissaient les ravages en assurant des opérations bien calculées d'intégration sociale. Cela constitue sans doute une des figures les plus récentes, une des plus surprenantes aussi, de ce « désenchantement du monde » que l'âge industriel n'a certes pas inventé, mais qu'il a su puissamment accélérer. Voilà un nouveau tour d'écrou. Il n'y aura plus de « part maudite ». Les dépenses festives seront rigoureusement managées. Le prestige du donateur ne tiendra plus à la beauté du geste de dépense, mais à l'efficacité sociale des placements réalisés. Ainsi, se construit de manière inexorable une civilisation de l'utopie apaisée : celle du bonheur sans plaisir dont la Californie offre déjà de nombreux échantillons tout à fait convaincants et tout autant inquiétants.

MOTS CLÉS/KEYWORDS: philanthropie/*philanthropy* – capitalisme/*capitalism* – don/*gift* – échange/*exchange* – Marcel Mauss – États-Unis/*United States*