

POURQUOI LES INDIVIDUS ECHANGENT-ILS ?

I) LES VERTUS DE L'ECHANGE LIBRE

Les économistes mettent souvent l'accent sur les vertus de l'échange avec autrui, montrant que cela permet d'améliorer la satisfaction de tous. L'exemple le plus classique est celui de la personne célèbre qui veut tondre son gazon. Supposons que Picsou veuille tondre son gazon. Radin comme il l'est, il n'a pas l'intention d'embaucher quelqu'un pour le faire. Surtout que vue son énergie légendaire, il n'a pas trouvé de jardinier qui soit aussi efficace que lui. Le jardinier le plus efficace qu'il ait trouvé tond son parc en quatre heures et il faut le payer trente dollars de l'heure mais Picsou le fait en trois heures. C'est donc 120 dollars de dépensé pour rien !

Mais Picsou est radin mais pas idiot. S'il prend trois heures à tondre son gazon, c'est trois heures de perdues pour les affaires. Or s'il peut gagner plus de 120 dollars en faisant des affaires, il n'a pas intérêt à tondre le gazon lui-même. Mettons qu'il gagne 50 dollars à chaque heure travaillée, il gagne donc 120 dollars en ne payant pas un jardinier mais il perd 150 dollars en ne faisant pas d'affaires. Il a donc tout intérêt à embaucher son jardinier. Evidemment, son choix dépendra de la comparaison entre ce qu'il dépense pour le jardinier et ce qu'il gagne pour ses affaires. Il faut que ses trois heures çà faire des affaires lui rapportent au moins 120 dollars, c'est-à-dire 40 dollars par heure. Si elles lui rapportent moins de 120 dollars, il a intérêt à tondre lui-même !



On remarquera que dans ces conditions, il n'est pas besoin d'être meilleur que les autres pour travailler ; même en étant plus mauvais dans tous les domaines on peut se spécialiser là où notre handicap est le moins grand.

Cette petite histoire aboutit à expliquer qu'il est dans l'intérêt de tous d'échanger des services et que tous y gagnent et certains économistes étendent cela aux échanges entre pays.

On remarquera toutefois que cette histoire fonctionne sous des conditions bien précises :

+ La logique est de bout en bout fondée sur un calcul économique.

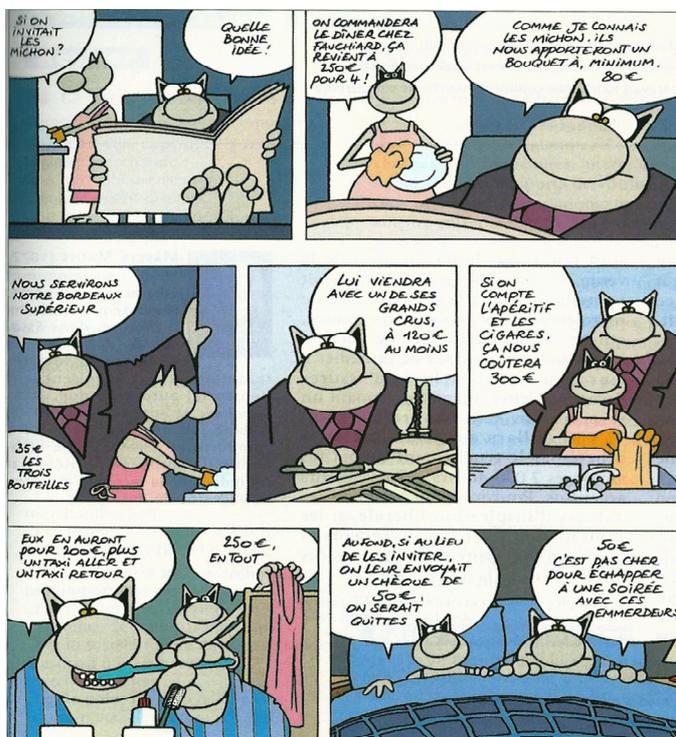
+ Il faut que le rapport des revenus permette ce partage. Ici, il faut que Picsou gagne au moins 40 dollars par heure et que le jardinier soit payé au plus 30 dollars par heure. On doit avoir un rapport de

40/30 = 1,33. En dehors de ce rapport, picsou n'engagera pas le jardinier ou bien le jardinier refusera d'être embauché.

+ Cela pose une autre condition : le jardinier doit être en mesure de refuser soit parce qu'il a d'autres clients, soit parce qu'il n'a pas expressément besoin de ces 30 dollars de l'heure. Il ne doit donc pas y avoir de rapport de pouvoir entre l'employeur et l'employé (ce qui n'est pas le cas de Donald par exemple).

+ Les activités doivent être indépendantes car si elles sont complémentaires, il faut compter avec les effets de synergie : ainsi, les élèves font souvent l'erreur de se séparer les questions d'un devoir commun à faire alors que, les questions étant liées, ils ont tout intérêt à les travailler ensemble.

+ Enfin, il faut se rappeler qu'on ne parle ici que de logiques marchandes. Appliquer cette logique à des activités non marchandes ce qui peut donner des résultats pour le moins surprenantes.



II) L'ÉCHANGE PEUT ÊTRE SOCIAL

La démarche des économistes néo-classiques suppose que la division du travail est établie, que les individus sont indépendants les uns des autres et qu'ils ne recherchent que leur satisfaction personnelle. Bref, il s'agit d'homo-œconomicus. Dans ce cas, l'objectif de tout un chacun est la satisfaction personnelle maximale et l'échange est le meilleur moyen pour aboutir à cette satisfaction personnelle. Cela s'applique à de nombreuses situations sociales et nous agissons souvent ainsi, mais pas toujours.

La valorisation des liens existant entre les individus et les groupes peut être un objectif en elle-même. Elle peut se traduire de diverses manières :

+ **Par le partage** : Chez les indiens Guayaki (vivant dans les forêts du Paraguay) étudiés par Clastres il ne vient pas à l'esprit d'un chasseur de manger les produits de sa chasse car il risquerait alors les plus grands malheurs (notamment d'être « pané » c'est à dire condamné à être malchanceux à la chasse). Il doit donner les résultats de sa chasse aux autres chasseurs et recevoir subsistance de leur part. Clastres montre que le résultat de ce « tabou alimentaire » est que cela oblige les familles à rester solidaires. Derrière l'échange économique, on retrouve le social.



Shooting white-lipped peccaries

One man divides the monkey while another decides who gets what piece.

<http://www.public.asu.edu/~krhill3/Ache.html>

+ **Par le Don-contre-don pacifié** : on les retrouve constamment à travers les coups de main qu'on se donne, les cafés qu'on s'offre mutuellement, toutes sortes d'aides qui supposent que ce lui qui a été aidé aidera à son tour. Ces « dons - contredons » sont soumis à des règles sociales implicites assez contraignantes. Par exemple dans le cas des cadeaux, on ne donne pas n'importe quand/ on ne donne pas à n'importe qui/ le cadeau doit être proportionné à la valeur du lien avec autrui/ on ne calcule pas la valeur du cadeau mais les cadeaux échangés ne doivent pas être de valeur trop inégale... Enfin, le cadeau doit avoir un caractère de gratuité et de spontanéité (même si ce n'est pas tout à fait vrai dans le cas des cadeaux de Noël ou d'anniversaire)..



+ **Par le Don-contre-don agonistique (ou conflictuel) comme le Potlatch**

Ces échanges par Dons peuvent aussi prendre un caractère agonistique. Les premières descriptions ont été faites par Franz Boas et l'analyse la plus célèbre a été faite par Marcel Mauss (« Essai sur le Don »). Potlatch est un terme des indiens Chinook qui signifie « don » ou « donner ». Il ne s'agit pas d'un « don de générosité » mais d'un don de réciprocité qui engage le donateur dans une spirale de « Don/Contre-don » à caractère agonistique. Le printemps et l'été sont les périodes d'activité productive pendant lesquels les groupes se dispersent. Durant l'automne et l'hiver, l'activité est moins importante, les groupes se retrouvent et pratiquent alors les échanges et le potlatch. Dans le cadre du Potlatch, un groupe ou une tribu en invite une autre et lui offre de grands festins, des peaux, des cuivres,... que l'invité est obligé d'accepter mais ce qui lui fait perdre la face. Il devra alors rendre lui même l'invitation et réussir à donner encore plus de façon à retrouver son prestige. Ce conflit peut

aller jusqu'à la ruine des participants. Dans son « Essai sur le Don », Marcel Mauss a montré que cet échange reposait sur une triple obligation : obligation de donner/ obligation d'accepter/ obligation de rendre.

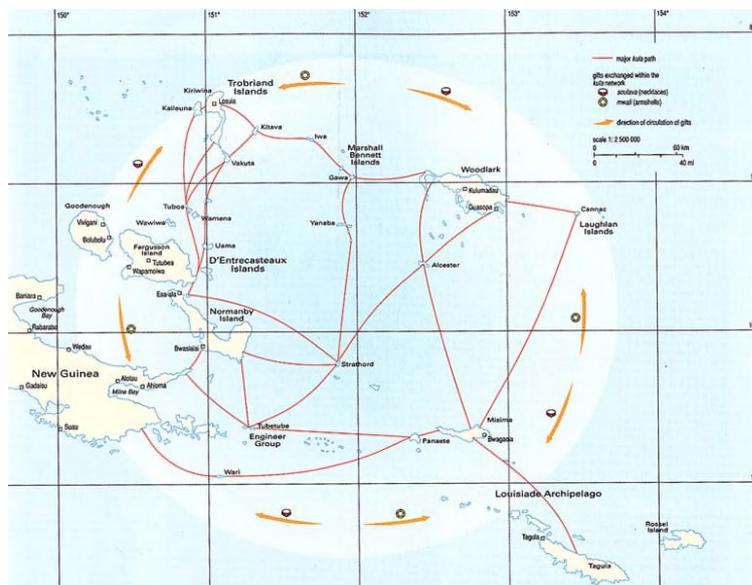


+ Par le Don-contre-don anonyme comme la kula dans l'archipel des îles Trobriant

Malinowski présente la Kula comme un échange intertribal qui s'effectue entre des archipels dont la disposition constitue un circuit fermé et concerne deux sortes de biens, de longs colliers de coquillages rouges et des bracelets de coquillage blancs, les deux sortes de biens prenant le même circuit mais dans des sens opposés. Les individus vont en pirogue déposer des offrandes sur la plage d'une île déterminée. Les récipiendaires doivent rester cachés et ne pas se montrer. Les biens échangés dans la kula sont des « choses précieuses » sans être ostentatoires. Les articles acquièrent de la valeur par leur cheminement, mais également grâce au statut de leur possesseur et, réciproquement, donnent de la valeur à ceux qui le détiennent. Dans la Kula, un objet met de deux à dix ans pour effectuer un périple complet Cet échange est public et cérémoniel et il fait intervenir systématiquement la magie et les mythes.

Il existe également des dons anonymes dans notre société sous forme de dons aux associations ou de don du sang.

Circuit de la Kula



III) PEUT-ON MARCHANDISER TOUS LES ECHANGES ?

La pratique de la revente de cadeaux de Noël sur eBay ou price minister est devenue une pratique courante. Revendre un cadeau aurait été impensable il ya 50 ans. Aujourd'hui elle fait l'objet de réactions diverses : certains pensent que c'est une bonne idée, d'autres en sont offusqués.

Vous inscrirez dans le tableau ci-dessous les raisons qui font que l'on peut refuser cette pratique et celles qui font qu'on peut trouver cette pratique acceptable.

ON PEUT REVENDRE UN OBJET RECU EN CADEAU PARCEQUE...	ON NE PEUT PAS REVENDRE UN OBJET RECU EN CADEAU PARCEQUE...

Que peut on soumettre à l'échange marchand et quels biens ou services doivent en être préservés ? Le sang, les organes, « mère porteuse », culture, éducation, santé,... Beaucoup de sources de réflexion.