

La Rationalité Discursive et la Division du Travail : Comment la Coopération Emerge.

par Jörg Guido Hülsmann.

American Journal of Economics and Sociology, Vol.58 ,n°4 (10/1999).

RESUME. Une des grandes réussites de la science économique est l'explication des bénéfices de la division du travail dans les économies de marché. Cependant, malgré ses mérites, cette explication utilitariste n'est pas suffisante pour rendre compte de l'étendue de la division du travail. Cette insuffisance provient des défauts normatifs de la doctrine de l'harmonie des intérêts, qui ne peut pas justifier le respect des titres de propriété privée et, qui ne peut donc pas expliquer pour des raisons purement utilitaristes le fait que la division du travail soit aussi répandue qu'elle ne l'est effectivement. Mariam Thalos a récemment fourni une solution partielle à ce problème en affirmant que la croyance en Dieu accomplit une fonction qui facilite la coopération humaine. Par un parcours critique de l'élaboration de sa thèse, on explique la division du travail en prenant en compte un aspect différent de la raison humaine, à savoir, la rationalité discursive.

1/ La Théorie Utilitariste de la Division du Travail.

Dans le marché, la division du travail est organisée par l'échange de titres de propriété. Pourquoi et en quelles circonstances ces échanges ont-ils lieu ? Les économistes ont démontré que deux individus peuvent s'engager profitablement dans une division du travail. Ainsi, supposons le cadre le plus élémentaire de deux individus A et B désirant l'un et l'autre deux sortes de produits x et y. En considérant la productivité de A et de B, on peut distinguer trois cas fondamentaux.

1) A est plus productif que B dans la fabrication de x, tandis que B est plus productif que A dans la fabrication de y. Ainsi, il sera avantageux pour A et pour B que A se spécialise dans la production de x pendant que B se spécialise dans la production de y. De cette manière, ils peuvent obtenir les bénéfices provenant du différentiel de productivité existant entre eux. La production totale de x et y sera accrue si bien qu'A et B pourront consommer plus des deux biens.¹

2) A est plus productif que B dans la fabrication de x et de y. Dans ce cas, il semble ne rien y avoir que B pourrait abandonner à A si bien qu'aucune division du travail ne pourrait émerger. Cependant, si A est *relativement* plus productif dans la production de x que dans celle de y, alors il peuvent encore se spécialiser de manière avantageuse à chacun d'eux.² A se spécialiserait dans la production de x pendant que B se spécialise dans la production de y. Cependant, ils ne pourraient pas s'engager dans une spécialisation *parfaite*, comme dans le premier cas. Seul l'un d'eux peut se spécialiser entièrement dans « sa » production, tandis que l'autre aurait aussi à s'engager dans l'autre production.

3) A et B sont égaux dans la production de x et de y. Ici, aucun différentiel de productivité n'existe qui rendrait utile une division du travail entre eux. Cependant, une spécialisation est toujours avantageuse à l'un et à l'autre parce qu'elle leur permet de réaliser des économies d'échelle.³

Donc, des considérations purement utilitaristes montrent qu'une coopération avantageuse est possible entre deux individus. L'approche utilitariste a le mérite indéniable de rendre compte de ce fondamental phénomène de société. Il n'est pas nécessaire d'avoir recours à de non-explications telles que la « propension de l'homme au troc » ou de son caractère « d'animal politique ». Les êtres humains se divisent le travail entre eux parce que c'est de leur *intérêt rationnel* de le faire. Et c'est précisément parce qu'une telle explication rationnelle est possible que la science économique peut servir d'instrument à l'expansion de la civilisation. L'économiste peut convaincre ses concitoyens des bienfaits de la coopération pacifique.

Cependant, malgré ces mérites, l'approche utilitariste est insuffisante. C'est ce que nous essaierons de montrer dans ce qui suit.

2/ Le Double Echec de l'Utilitarisme dans son Explication de la Division du Travail.

Dans une contribution importante aux fondations éthiques de l'économie de marché, Murray N. Rothbard a sévèrement critiqué la justification des droits de propriété privée de von Mises en termes d'harmonie d'intérêts. Selon Mises, il est de l'intérêt de long terme de *tous* les membres de la société que les droits de propriété sur les moyens de production soient respectés. Par conséquent, chacun devrait respecter les droits de propriété privée et les contrats fondés sur ces droits. Cependant, comme Rothbard l'a mis en évidence, il n'y a pas de justification a priori à la seule prise en compte des intérêts de *long terme*. Il y a des personnes ayant une préférence temporelle haute, c'est-à-dire qui préfèrent une consommation présente ou immédiate à une consommation plus éloignée, et ces personnes pourraient bien avoir un intérêt dans la rupture du contrat qu'ils ont fait ou dans d'autres violations de droits de propriété. Ainsi, l'argument utilitariste de Mises ne peut pas justifier rationnellement pourquoi les contrats devraient être remplis ou, plus généralement, pourquoi le marché devrait demeurer non-entravé par des violations des droits de propriété privée.⁴

Maintenant, cette critique va au delà du champ du discours normatif et soulève un défi important pour l'économie positive. D'une part, c'est un *fait* que toutes les théories économiques de la division du travail sont utilitaristes par nature et, d'autre part, c'est un *fait* que la division du travail est très répandue. Mais comment se peut-il que la coopération humaine soit si universellement répandue s'il n'y a pas *a priori* de raison de croire que les êtres humains ont surtout, ou la plupart du temps, des intérêts de long terme ? On pourrait prétendre qu'*empiriquement*, les êtres humains ont généralement une préférence temporelle plutôt basse. La division du travail proviendrait ainsi de cette inclination ou tendance universelle de l'homme vers des projets de long terme. Cependant, une telle préférence temporelle basse n'est clairement *pas* caractéristique de la race humaine en tout temps et en tout lieu, et ceci réfute toute explication en termes de basse préférence temporelle par nature.

Ainsi, les considérations utilitaristes seules, et avec elles toutes les explications économiques actuelles de la division du travail, sont insuffisantes. Elles expliquent l'incitation que l'homme a à la coopération. Cependant, elles ne peuvent pas expliquer pourquoi cette incitation semble être systématiquement plus forte que les dés-incitations provenant de la possibilité que ses partenaires à l'échange violent leur contrat. Et elles ne peuvent pas expliquer pourquoi les participants au marché ne violent pas leurs contrats la plupart du temps.

Devant quelles options théoriques nous trouvons-nous alors ? D'abord, nous allons examiner l'importante contribution de Mariam Thalos et montrer à quels égards elle doit être amendée. Puis, nous présenterons une explication rationnelle de la division du travail.

3/ L'Utilitarisme Plus la Croyance : le Concept de Thalos de la Croyance en Dieu comme Bien Public.

L'approche utilitariste peut expliquer pourquoi les gens recherchent la coopération. Elle ne peut pas expliquer pourquoi la plupart des gens respectent les droits de propriété privée des personnes avec lesquelles elles coopèrent. Une solution à ce problème est de prétendre, avec Hobbes, que les gens *craignent* leur gouvernement ou, plus précisément, les sanctions que l'Etat Léviathan inflige aux violations des droits de propriété. Cependant, comme Mariam Thalos le fait remarquer,

l'existence d'un tel système présuppose une collaboration préalable car, comment un tel système pourrait émerger sinon en conséquence d'efforts considérables de coopération ? [...] Préalablement à quelque chose ressemblant à un système légal pouvant infliger des peines pour rupture de contrat, qu'est-ce qui peut amener des collaborateurs potentiels à *ériger* un tel système ? (Thalos 1998, p. 350)

Surmontant ce défaut de la théorie étatiste de la civilisation de Hobbes, Thalos présente une autre théorie de la crainte, plus sophistiquée. Elle suggère que la *crainte de Dieu* pourrait inciter les gens à respecter les titres de propriété de leurs semblables :

Si vous savez que je crois en Dieu, que je crois que je serai frappé par la mort si je viole notre accord (ou au moins que je subirai le grand mécontentement de la divinité par la grâce de qui je profite de la vie), alors vous êtes en possession d'une preuve solide que je me suis engagé à effectuer ma part de notre transaction. [...] Ma croyance en Dieu, associée à un acte de promesse, vous sert de preuve de mon engagement. [...] Ainsi ma combinaison croyance/promesse me donne un pouvoir de négociation dans notre situation. Si des partenaires potentiels croient que des défections donneront lieu à une désutilité extrême, imposée par un être omniscient, omnipotent, et enclin à prendre les engagements très au sérieux, les chances de ruptures seront moindres. De plus, les croyants reconnus seront favorisés comme parties potentielles aux contrats. (Thalos 1998, p. 357)⁵

Ainsi, la croyance en Dieu peut remplir la fonction importante de réduire l'incertitude et les coûts d'information pour les partenaires potentiels à l'échange. Cependant, le fait que les croyances aient un caractère de bien public ne signifie pas

que mes croyances servent de temps en temps les buts de la communauté dans son ensemble –même si elles pourraient bien le faire aussi, comme sous-produit. Cela veut plutôt dire qu'il est quelquefois de mon propre intérêt d'avoir des croyances qui seront publiquement visibles. En d'autres termes, les croyances sont des pièces qui peuvent être placées dans le paysage pour être dirigées par d'autres, et pas simplement les pièces

du compas d'après lesquelles on détermine un cap à travers un paysage antérieurement figé... Et comme les croyances peuvent être ainsi placées, on peut aussi les placer ainsi, stratégiquement. (Thalos 1998, p. 356)

Cette explication du caractère de bien public de la croyance en Dieu est importante pour deux raisons. Premièrement, elle satisfait à l'exigence de l'individualisme méthodologique en expliquant un phénomène social donné (la division du travail) en termes d'action individuelle, c'est-à-dire, en termes des incitations ou croyances que les individus ont. Deuxièmement, elle nous permet de donner une explication empirique de la division du travail. Car c'est un *fait* que la croyance en Dieu a été, et est encore, répandue.

Toutefois, cette approche laisse plusieurs questions cruciales sans réponse. La plus importante est : *pourquoi* la croyance en Dieu est-elle si répandue ? En fait, affirmer qu'il en *est* ainsi reporte simplement le problème analytique à un autre niveau. Quelles forces furent responsables de la propagation de la croyance en Dieu ? Une explication rationnelle de la quasi-universalité de la croyance en Dieu serait donnée si chaque individu pouvait adopter cette croyance sur la base d'arguments universellement intelligibles. Nous pourrions alors affirmer que la croyance en Dieu est répandue parce qu'elle correspond à quelque disposition rationnelle de l'homme.

Cependant, cette possibilité est exclue pour Thalos, qui identifie la rationalité à la rationalité instrumentale ou l'utilitarisme. Si l'homme « prudent » ne peut adopter une croyance en Dieu autrement que par commodité, alors, de son point de vue, une explication rationnelle de la croyance en Dieu est impossible. Comme Thalos le reconnaît clairement : « il n'est pas non plus rationnel d'avoir la conviction qu'on se raccroche à certaines croyances simplement pour le plaisir de créer des conditions favorables. C'est une combinaison de croyances auto-destructrice. » (Thalos 1998, p. 359) Clairement, personne ne se fierait à ma croyance en Dieu si je ne prétendais soutenir cette croyance que pour faire de moi un partenaire plus attractif pour les échanges marchands.

Mais pour quelles autres raisons, sinon pour des raisons de commodité, l'universalité de la foi devrait-elle s'expliquer ? Selon Thalos, une violence supérieure en est la raison. Comme la croyance en Dieu ne peut pas être recommandée pour des raisons de prudence, « nous ne devrions pas nous attendre à ce que l'histoire des religions soit une histoire de persuasion rationnelle dans laquelle l'une des parties essaie de convaincre l'autre de la commodité supérieure de la croyance en Dieu. Et elle ne l'est pas. C'est une histoire d'effusion de sang et de brutalité, comme la théorie ici mise en avant l'aurait prédit... » (Thalos 1998, p. 359) La principale force conductrice dans ce processus violent de propagation de la religion est le caractère de bien public de la croyance en Dieu. Comme cette croyance remplit une fonction sociale précieuse, il y a une incitation à imposer sa croyance aux autres personnes. Car si « les bénéfiques dérivables d'une telle croyance sont substantiellement diminués si la croyance n'est pas universelle », alors « l'existence de l'agnostique –sans parler de l'athée– doit être combattue... La croyance en Dieu doit être, au nom de la prudence, arrachée à chaque membre de la communauté... » (voir Thalos 1998, p. 354)

Je considère cette explication comme déficiente de trois points de vue. Tout d'abord, c'est un fait que la croyance en Dieu n'a pas toujours et partout été répandue par la violence. Le simple fait qu'il soit possible d'adhérer à une telle croyance pour d'autres raisons invite à une explication séparée, qui pourrait à son tour avoir une application bien plus large que la théorie de la violence de Thalos.⁶ Deuxièmement, même si on prend une posture purement utilitariste à l'égard de ces problèmes, on doit avoir affaire à la question centrale de savoir si la violence est

un moyen approprié pour établir une véritable croyance. Je soutiens que cette idée est contradictoire. Certainement, on pourrait amener beaucoup de gens à *professer* une foi sous la menace d'un revolver. Cependant, la question n'est pas de savoir si la violence peut déterminer ce que nous disons, mais si elle peut déterminer nos croyances. Et ce n'est définitivement pas le cas, parce que ce que nous croyons ne dépend pas de notre volonté.⁷ Nous ne pouvons pas prendre la « décision de croire » quelque chose même si notre choix n'est pas entravé. Comment pourrions-nous alors décider d'adopter une croyance sous la menace d'un revolver ? Par conséquent, tout ce qu'on pourrait obtenir par la violence serait d'augmenter le nombre d'hypocrites. Et comme personne ne serait dupé par cette sorte de conversion forcée, l'hypocrite « croyance en Dieu » ne serait pas du tout un bien public. Si elle devait avoir une fonction, ce serait un mal public plutôt qu'un bien public parce qu'il serait maintenant plus difficile de distinguer les vrais croyants des hypocrites. Ainsi, on ne peut pas recommander à l'homme prudent de répandre sa croyance en Dieu par des moyens violents –en d'autres termes, il n'y a pas d'*incitation* à répandre la croyance en Dieu par des moyens violents. Troisièmement, *même si* les effusions de sang et la brutalité pouvaient servir d'instruments à la propagation de la croyance en Dieu, ceci ne résoudrait pas le problème analytique en jeu, mais le ramènerait encore à un autre niveau. Car maintenant nous devrions répondre à la question : pourquoi les croyants sont-ils plus heureux dans les entreprises militaires que les agnostiques ou les athées ?

A la lumière de ces considérations, l'argument en faveur de l'explication de la propagation de la croyance en Dieu en termes de processus violent s'effondre. Bien sûr, il est vrai que l'histoire des religions fut *aussi* une histoire d'effusion de sang et de brutalité. Toutefois, la question est de savoir si ces crimes étaient impliqués dans la religion considérée. La pratique de cette religion requérait-elle que ces brutalités soient accomplies ? Si ce n'est pas le cas, nous devrions plutôt supposer que les crimes qui ont été commis en son nom étaient imputables à des individus spécifiques qui l'ont utilisée comme véhicule pour unir des masses de gens autour de causes qui étaient, en fait, étrangères à leur foi. Je soutiens que cette dernière possibilité est un regard bien plus fidèle sur ce que des archives historiques révéleraient. Les religions ont souvent été *abusées*, sort qu'elles partagent avec beaucoup d'autres idéologies (par exemple, le nationalisme) qui n'étaient pas agressives par nature.

Ce problème nous amène à une question liée que Thalos néglige, à savoir la question : *quelles* religions ou « croyances en Dieu » sont appropriées pour remplir l'importante fonction sociale qu'elle a découverte ? Même si je ne suis pas expert en théologie comparative, il me semble évident que seules les religions qui accordent une importance centrale au respect de la propriété privée –comme le Christianisme, d'un genre fondé sur les Dix Commandements– peuvent accomplir une telle fonction. Ceci est une réfutation *prima facie* de la thèse de Thalos selon laquelle il n'est pas important que notre croyance en Dieu soit correcte ou fausse pour qu'elle accomplisse sa fonction sociale.⁸ Car si *ce que* nous croyons n'est pas hors de propos, on ne peut affirmer que la fonction sociale de notre croyance n'est pas liée à quelque sorte de vérité.

Dans le même contexte, Thalos dit : « A supposer que Dieu n'existe pas, ce fait rend ma croyance fausse, mais la fausseté de ma croyance n'affaiblit pas du tout ma capacité de négociation, pourvu que vous croyiez à l'authenticité de ma foi. (Thalos 1999, p. 357) A proprement parler, cet argument ne concerne pas la question de savoir si Dieu existe, mais s'il intervient toujours immédiatement. Je pourrais croire à tort que Dieu intervient tout de suite si je viole la propriété d'autres gens, et toujours bénéficier des gens remarquant l'étalage public de ma foi. Toutefois, la question de savoir si Dieu *existe* en est une différente, car on pourrait prétendre

que Dieu existe sans qu'il intervienne réellement avant le jour du Jugement Dernier. La vraie question est donc de savoir si la théorie de la crainte de Dieu est *nécessaire* pour soutenir la théorie de la croyance comme bien public. Je soutiens qu'il n'en est pas ainsi parce qu'il y a au moins une autre possibilité, à savoir, d'expliquer le respect de la propriété des autres personnes par les coûts psychologiques et intellectuels du non-respect.⁹ Nous poursuivrons cette approche dans la section suivante.

Pour résumer, la contribution de Thalos éclaire beaucoup sur la fonction sociale de la foi chrétienne et d'autres religions qui mettent aussi l'accent sur les droits de propriété privée. Cependant, elle n'est encore pas une explication complète de la raison pour laquelle la division du travail est aussi étendue qu'elle ne l'est effectivement. Et elle laisse clairement moins de place à la réforme sociale à travers l'éclairage de ses semblables que ne le font les doctrines économiques utilitaristes. Car la conséquence pratique de la théorie de Thalos est que la violence, et pas l'argumentation rationnelle, est le moyen approprié pour réaliser les bénéfices provenant de la fonction sociale de la croyance en Dieu.

4/ La Rationalité Discursive et la Propriété Privée : Implications de l'Éthique de l'Argumentation de Hoppe.

Le principal défaut de l'approche de Thalos est son utilitarisme. Si les êtres humains n'étaient guidés que par des considérations utilitaristes, il serait impossible d'expliquer pourquoi ils coopèrent sur une grande échelle, et encore moins d'expliquer pourquoi un si grand nombre d'entre eux sont chrétiens. Dans ce qui suit, j'essaierai de montrer que ces problèmes peuvent être surmontés en prenant en compte un autre aspect de la rationalité –la rationalité discursive.

Regardons d'abord comment les aspects utilitaristes et discursifs de la rationalité se rattachent à l'action humaine. Les considérations utilitaristes établissent quels moyens sont appropriés pour atteindre une fin donnée. De tels faits sont évidemment importants pour les êtres humains en tout temps et en tout lieu parce que nous utilisons des moyens pour atteindre des fins dans chaque acte. Cependant, en plus de ce groupe de faits à propos des relations entre fins et moyens, il y a un autre groupe de faits qui se rapportent également à toutes les actions humaines même s'ils ne concernent pas les fins et moyens. Ces faits peuvent être établis par un usage discursif de notre rationalité.

Le plus important de ces faits, et le seul qui nous concerne ici, est que l'homme agissant utilise la propriété privée. Nous pourrions admettre que ce fait n'est pas d'une importance majeure dans des économies de Crusoe, même si dans ces cas aussi, aucun homme ne peut utiliser plus de choses que ce qu'il s'est préalablement approprié par son travail. Mais la propriété privée devient très pertinente dès que nous avons affaire à des économies de marché, car nous y analysons l'interaction de divers détenteurs de propriété privée. Ce fait est généralement négligé parce qu'il n'est pas important pour de nombreux objets d'analyse. Souvent, il suffit de parler « d'individus » ou « d'agents » interagissant. Cependant, il ne peut pas y avoir de doute que l'échange de titres de propriété privée est au moins *un* aspect de ces « interactions », et une considération discursive montre que c'est leur trait caractéristique. En fait, *personne ne peut nier, sans se contredire*, que les échanges marchands concernent l'échange de titres de propriété privée. Car sans supposer l'existence de tels titres, il ne pourrait pas y avoir une telle chose que l'échange. Les individus échangeant doivent tous les deux posséder *quelque chose*, qu'ils peuvent échanger, et ce quelque chose est bien sûr leur propriété privée.¹⁰

Soulignons que nous établissons ce fait, que les personnes utilisent partout et toujours la propriété privée en agissant, par un usage discursif de notre raison. On ne pourrait même pas concevoir une division du travail dans le marché sans présupposer l'existence de la propriété privée dès le début. Ainsi, l'existence de la propriété privée dans l'action humaine civilisée est une réalité objective à laquelle quiconque engagé dans tout type de conversation civilisée, et *a fortiori* dans une discussion scientifique, pourrait être renvoyée. Et ce fait ne peut pas être établi par le raisonnement instrumental parce que celui-ci n'est concerné que par les *relations causales* entre les objets –par l'identification de moyens qui sont adaptés à la satisfaction de fins données.

Maintenant, la rationalité discursive n'est pas un compagnon hiérarchiquement égal de la rationalité instrumentale, mais son supérieur. Elle est plus fondamentale que toutes les considérations instrumentales parce que les termes du raisonnement instrumental –c'est-à-dire, les concepts de fins et moyens– ne peuvent eux-mêmes être établis que par le raisonnement discursif. Personne ne peut nier que l'homme agissant emploie des moyens pour atteindre des fins parce qu'en niant ceci, il emploierait lui-même un moyen (un argument) pour atteindre une fin (persuader quelqu'un que des fins et moyens ne sont pas impliqués dans toute action).

Le fait que l'homme agissant emploie sa propriété privée dans ses actions n'est pas vraiment une vue nouvelle ou surprenante. Cependant, comme Hans-Hermann Hoppe l'a démontré, le raisonnement discursif peut aussi être utilisé pour établir des propositions *normatives* à propos de la propriété privée (même s'il ne nous permet pas de dériver un « devrait » d'un « est »). Dans son livre, *A Theory of Socialism and Capitalism*, Hoppe se livre à une justification éthique de la propriété privée qui commence avec l'affirmation que toute proposition doit être faite sous la forme d'un argument. Puis, il continue ainsi :

De manière à reconnaître [les normes positives impliquées dans l'argumentation], il n'est nécessaire de mobiliser son attention que sur trois faits liés. Premièrement, que l'argumentation n'est pas seulement une affaire cognitive mais aussi pratique. Deuxièmement, que l'argumentation, en tant que forme d'action, implique l'utilisation de la ressource rare qu'est son propre corps. Et troisièmement, que l'argumentation est une manière non conflictuelle d'interagir. Pas dans le sens où il y a toujours accord sur ce qui est dit, mais au sens où aussi longtemps que l'argumentation est en cours, il est toujours possible de s'accorder au moins sur le fait qu'il y a désaccord à propos de la validité de ce qui a été dit. Et ceci ne signifie rien d'autre que le fait qu'une reconnaissance mutuelle du contrôle de chaque personne sur son corps doit être présupposée aussi longtemps qu'il y a argumentation (notons encore qu'il est impossible de nier ceci et de prétendre que ce démenti est vrai sans devoir admettre implicitement sa vérité)... En fait, quiconque voudrait essayer de justifier toute norme devrait déjà présupposer le droit de propriété sur son corps comme une norme valide, simplement pour dire, « ceci est ce que j'affirme être vrai et objectif .»¹¹

Ou, pourrions-nous ajouter, qu'est-ce que présuppose nécessairement celui qui avance un argument ? Il doit supposer que cet argument peut changer la décision de quelqu'un d'autre, car il n'y aurait autrement aucune raison d'affirmer quoi que ce soit. En d'autres termes, il doit supposer qu'il y a quelqu'un d'autre qui, en fait, contrôle quelque chose matérielle (son corps, par exemple). Plus important, il *reconnaît* et respecte ce contrôle factuel ou cette propriété par le simple fait qu'il adresse un argument à l'autre personne. Car le but de l'argument est de faire en sorte que l'autre personne *exerce son contrôle* de la manière voulue par la personne argumentant.

Personne ne peut argumenter contre la propriété privée sans se contredire. Il serait absurde de dire, « je ne suis pas propriétaire de moi-même » ou « vous n'êtes pas propriétaire de vous-même » parce qu'en faisant cette simple affirmation, on reconnaît qu'on *est* ou que l'autre personne *est* propriétaire de soi.

Cet argument fait particulièrement appel au sens commun parce qu'il est au moins tacitement accepté par quiconque prend part à toute forme de rapport civilisé. En fait, le raisonnement discursif a un fondement de sens commun qu'on pourrait appeler le « test *tu-autem* ». Quand quelqu'un défend un principe qui devrait être suivi, ce test consiste à se demander s'il suit lui-même sa recommandation (« pratique ce que tu prêches »). S'il échoue à le faire, on a un témoignage *prima facie* que sa recommandation n'a qu'un usage limité. Maintenant, l'éthique de la discussion de Hoppe n'est rien d'autre qu'une élaboration sophistiquée du test *tu-autem*. Hoppe démontre que toutes les éthiques qui nient que la propriété de soi existe, et est une norme universellement valide, sont contradictoires. Elles échouent au test *tu-autem*. Seules les éthiques qui sont fondées sur la reconnaissance des droits de propriété privée, en particulier du droit de propriété sur soi, *peuvent* être des théories valides. Même si la plupart des gens en dehors des départements universitaires ne se sentent pas concernés par les problèmes du discours scientifique et n'ont jamais entendu parler de la théorie de Hoppe, ils accepteraient probablement l'idée qu'eux-mêmes et leurs semblables sont propriétaires d'eux-mêmes et d'autres choses tout naturellement. L'importance de l'argument de Hoppe est précisément qu'il donne une explication rationnelle à une idée importante de sens commun. Et ceci nous donne, à son tour, la clé d'une théorie rationnelle de la division du travail.

Comme nous l'avons vu, on ne peut pas justifier pourquoi la propriété privée devrait être respectée sur des fondements purement utilitaristes, et on ne peut ainsi pas expliquer pourquoi la propriété *est* aujourd'hui largement respectée. Nous voyons maintenant que la rationalité discursive donne une explication à l'idée de sens commun que la propriété privée est justifiée, et ceci fournit le lien manquant à la théorie de la coopération humaine dans le marché. Le *respect de la propriété privée est ancré dans la rationalité humaine*, et il y a ainsi une force systématique opérant dans le sens d'une division du travail non-entravée. Chaque être humain est doté de la raison. Par conséquent, tout le monde peut reconnaître que les rapports civilisés avec d'autres gens sont fondés sur le respect des droits de propriété privée. Et tout le monde peut éclairer ceux de ses semblables qui, même s'ils ne reconnaissent pas ce fait d'eux-mêmes, peuvent comprendre la justification des droits de propriété privée parce qu'ils sont des êtres rationnels. Donc, la rationalité discursive (ou le test *tu-autem*) est la force motrice qui rend compte du fait que la division du travail est si répandue.

On pourrait affirmer que les êtres humains agissent plus ou moins fréquemment contre ce que leur raison leur dicte. Cependant, ce ne serait pas une objection décisive au raisonnement élaboré ci-dessus. D'une part, nous n'avons pas à postuler que l'homme agit *toujours* en accord avec sa nature rationnelle, mais simplement qu'il a une telle nature. Cette nature rend tous les êtres humains disposés à être touchés par les justifications de la propriété privée. Par ailleurs, agir contre sa raison n'est pas une entreprise sans coût. Comme Mariam Thalos l'a correctement observé, l'hypocrite doit supporter de lourds fardeaux moraux et intellectuels. Le fait fondamental est que l'homme vise *aussi* à vivre en harmonie avec sa nature rationnelle et cette aspiration est, encore une fois, une influence systématique opérant en faveur du respect des titres de propriété.

Nous avons fourni une explication rationnelle du fait que la plupart des parties du monde prennent aujourd'hui part à la division du travail. Plus important, nous avons une théorie qui

accorde un rôle central à la raison et à ses lumières dans tous les efforts de réforme sociale. Cette théorie nous permet aussi de replacer les théories utilitaristes de la division du travail dans une perspective correcte. En fait, la rationalité discursive établit la structure des droits de propriété qui est à la base des échanges marchands. Elle fonctionne comme un filtre séparant les considérations utilitaristes *légitimes* de celles qui ne le sont pas. Comme la théorie utilitariste le montre, tous les genres de coopération entre individus sont possibles à l'intérieur de cette structure de droits de propriété (rappelons-nous que la théorie utilitariste n'est pas fautive, mais plutôt insuffisante pour rendre compte d'une large division du travail).

5/ La Raison Discursive et la Foi Chrétienne.

Voyons maintenant comment la théorie de la fonction sociale de la croyance en Dieu se rattache à la rationalité discursive. Le fait que les êtres humains soient dotés de la rationalité discursive explique aussi pourquoi certaines religions sont si répandues. Il serait bien entendu faux de prétendre qu'on adopte une foi religieuse parce que la raison a prouvé ses tenants. Cependant, il n'y a aucun doute que le degré auquel une religion fait appel à notre raison est un facteur majeur déterminant si nous sommes prêts à l'adopter ou non. Ceci est évident, entre autres raisons, du simple fait qu'il y a des disciplines de pensée telles que la théologie, qui traite de la dissémination rationnelle et de l'explication des tenants de la foi. Bref, toutes les religions transcendent les résultats d'une recherche rationnelle, mais moins une religion donnée contredit ces résultats, plus il est probable qu'elle soit adoptée. Les religions qui réconcilient la raison avec leurs tenants ont un avantage compétitif sur les religions qui accomplissent cette tâche à un degré moindre. Et ceci explique, par exemple, pourquoi la foi chrétienne est si répandue. Car l'adoption de la foi chrétienne peut être défendue sur le terrain de la rationalité discursive (mais *pas*, comme nous l'avons vu, sur le terrain utilitariste). Il est vrai qu'on ne peut ignorer que beaucoup de personnes sont mécontentes des contradictions qu'elles trouvent dans les Ecritures (question que je suis incompetent à discuter). On ne devrait pas non plus ignorer que les tenants chrétiens pratiquement les plus importants (parmi lesquels les Dix Commandements et le concept de charité chrétienne) sont en parfaite harmonie avec une réflexion impartiale sur ces problèmes.

Comme Thalos l'a affirmé de manière convaincante, le croyant bénéficie de la connaissance d'autrui qu'il croit en Dieu. Aux yeux de ses semblables, sa foi réduit la probabilité qu'il rompra les contrats et fait de lui un partenaire plus attractif pour toutes les sortes de coopération. Il y a encore d'autres caractéristiques de la foi chrétienne, qui accomplissent des fonctions sociales importantes s'avérant être profitables pour le croyant. Par exemple, le fait que Dieu est le Dieu de *tous* les êtres humains est une telle caractéristique. Les personnes ayant affaire à des chrétiens peuvent en inférer que les chrétiens croient en une éthique universelle et ne réclament pas des droits particuliers en cas de conflit. Une telle autre caractéristique est la charité chrétienne, qui rend les civilisations chrétiennes moins disposées à des querelles sans fin.

Nous ne pouvons pas ici faire le compte rendu exhaustif des fonctions sociales du Christianisme (ceci remplirait un programme de recherche entier). Cependant, il devrait au moins être clair que, à la lumière de ces considérations, la foi chrétienne stimule la division du travail et aide au développement de la civilisation. Les sociétés chrétiennes ont aussi un avantage compétitif sur les sociétés athées, et sur les sociétés qui sont imprégnées les religions ne mettant pas l'accent sur le caractère sacré de la propriété privée. C'est sans doute une raison majeure

pour laquelle le Christianisme, et pas quelque communauté religieuse exotique, est au cœur de la civilisation moderne.

6/ Conclusion.

La justification discursive des droits de propriété privée complémente utilement les théories économiques utilitaristes, qui expliquent les bénéfices de la coopération humaine, pour donner une explication complète de certains des traits majeurs de notre civilisation : une division du travail à grande échelle et une religion chrétienne prédominante dans les premières nations industrialisées. Un autre élément important dans le tableau, qui rend compte d'une grande part de la dynamique du développement capitaliste dans ces pays, est la fonction sociale des religions qui mettent l'emphasis sur les droits de propriété privée. Ainsi, nous avons une théorie rationnelle, mais non-utilitariste, de la division du travail. Et nous avons un témoignage supplémentaire du fait que la raison et la foi chrétienne ne sont au moins pas toujours antagonistes, mais qu'*en plus*, elles se renforcent mutuellement ; et quand on obtient ce renforcement mutuel, la civilisation se développe véritablement.¹²

Notes.

1. Ces bénéfices de la spécialisation ont été mis en évidence avec force par Adam Smith et sont donc, à tort ou à raison, associés à son nom. Voir Smith, *The Wealth of Nations*, bk. 1, chap. 1
2. David Ricardo a découvert cette « loi des avantages comparatifs » à l'intérieur du contexte de la théorie du commerce international. Plus tard, Ludwig von Mises a affirmé que cette loi est une « loi d'association » générale. Voir Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, chap. 7, note de bas de page; Mises, *Nationalökonomie*, pp. 126ff.
3. Ces bénéfices furent d'abord découverts par Richard Whately, *Introductory Lectures to Political Economy*, pp. 122ff.
4. M. N. Rothbard, *The Ethics of Liberty*, chap. 26, section C. Pour des critiques similaires, voir aussi William Rappard, "On Reading von Mises", pp. 17ff; Derek Parfit, "Personal Identity". Il y a bien entendu beaucoup d'autres variantes des arguments utilitaristes, et des critiques correspondantes. Cependant, la controverse Mises-Rothbard est particulièrement pertinente pour notre propos parce que, si Mises avait raison, les théories utilitaristes de la division du travail mentionnées ci-dessus seraient suffisantes pour expliquer le fait d'une division du travail élargie. Pour la position de Mises, voir *Human Action*, passim.
5. Voir aussi l'essai de Thalos "Knowledge in an Age of Individual Economy: A Prolegomenon to Epistemology" pp. 169ff; et "Why We Believe". Elle se base sur des remarques hâtives de Hobbes, qui se lisent comme suit : « ...avant l'ère de la société civile... rien d'autre ne peut renforcer une convention de paix sur laquelle se mettre d'accord contre les tentations de l'avarice, de l'ambition, du désir, ou autre forte envie, que la peur de ce pouvoir invisible, que chacun vénère comme étant Dieu. » Hobbes, *Leviathan*, cité dans Thalos 1998, p. 353.
6. Nous n'avons pas ici besoin de traiter la question de savoir comment la croyance en Dieu se propage. Une réponse pourrait être que les êtres humains ont une disposition religieuse de par leur nature. Voir Mircea Eliade, *The Sacred and the Profane*.
7. Je suis redevable à Barry Smith de ce point.
8. Elle insiste beaucoup sur ce point. Voir par exemple, Thalos 1998, p. 355 ; et 1999, pp. 14ff.
9. Thalos mentionne ces coûts comme liés à un étalage hypocrite de la foi. Voir Thalos 1998, p. 360.

10. Pour notre présent propos, nous pouvons négliger la distinction entre la propriété légitime (acquise justement) et la propriété illégitime (acquise injustement). Nous devons simplement souligner le fait qu'aucun échange marchand ne peut avoir lieu sans propriété privée.
11. H.-H. Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, pp. 131ff. Voir aussi D. Levy, *The Economic Ideas of Ordinary People*, p. 27. Levy cite Adam Smith comme précurseur de l'idée que le langage et la propriété sont liés. Selon Smith, la « propension au troc, à l'échange d'une chose contre une autre » est fondée sur « l'inclination naturelle que chacun a à persuader. » (Smith 1976, pp. 25ff ; 1978, pp. 352, 493ff; ces travaux étant tous deux cités dans Levy 1992, pp. 19, 261). Cependant, ces conjectures n'atteignent pas le point central de la contribution de Hoppe. Aucune proposition normative universellement valide ne peut être établie sur la base d'une simple « inclination à persuader ». La question est plutôt de savoir s'il y a un fondement objectif à une persuasion réussie, quel est ce fondement objectif, et comment il peut être établi. C'est ce qui concerne Hoppe. Plus généralement, « l'éthique de l'argumentation » de Hoppe ne repose pas sur le langage en tant que tel, mais plutôt sur les conditions logiques objectives de l'existence humaine que nous rencontrons nécessairement en parlant d'éthique et en donnant des justifications éthiques.
12. Des ouvrages explorant ce thème sont W. Block, G. Brennan, K. Elzinga, eds., *The Morality of the Market* ; E. von Kuehnelt-Leddihn, *Kirche und Moderne*.

Références.

- Block, Walter and G. Brennan and K. Elzinga (eds.).
The Morality of the Market. Vancouver, B.C. : Fraser Institute, 1982.
- Eliade, Mircea.
The Sacred and the Profane, New York : Harcourt, 1959.
- Hobbes, Thomas. *Leviathan*. In Sir William Molesworth (ed.)
The English Works of Thomas Hobbes. 11 vols. London, 1839-45, vol. 3.
- Hoppe, Hans-Hermann.
A Theory of Socialism and Capitalism. Boston: Kluwer, 1989.
- Kuehnelt-Leddihn, Erich von.
Kirche und Moderne. Graz: Stocker, 1993.
- Levy, David M.
The Economic Ideas of Ordinary People. London: Routledge, 1992.
- Mises, Ludwig von.
Nationalökonomie, Genf: Union, 1940.
Human Action. 3rd ed., New York: Regnery, 1966.
- Parfit, Derek.
 "Personal Identity" *Philosophical Review*, 80., 1971.
- Rappard, William.
 "On Reading von Mises." In Mary Sennholz (ed.) *Freedom and Free Enterprise*.
 Princeton, N.J. : Van Nostrand, 1956.
- Ricardo, David.
Principles of Political Economy and Taxation. London: Penguin, 1980.
- Rothbard, Murray N.
The Ethics of Liberty. 2nd ed., New York: NYU Press, 1998.
- Smith, Adam.
The Wealth of Nations. Oxford: Clarendon, 1976.
Lectures on Jurisprudence. Ed. by R.L. Meek, D. D. Raphael, and P. G. Stein.
 Oxford: Clarendon, 1978.
- Thalos, Mariam.

“The Economy of Belief or, Explaining Cooperation Among the Prudent.”

American Philosophical Quarterly, vol. 35, no. 4, 1998.

“Knowledge in an Age of Individual Economy: A Prolegomenon to Epistemology.”

Journal of Philosophical Research, vol. XXIII.

“Why We Believe.” Manuscript. *Journal for General Philosophy of Science*, Feb. 1999.

Whately, Richard.

Introductory Lectures to Political Economy. 3rd ed., London: J.W. Parker, 1847.