



**HAL**  
open science

## Du don au partage, étude expérimentale en société Kanak.

Jean-Pierre Prou

► **To cite this version:**

Jean-Pierre Prou. Du don au partage, étude expérimentale en société Kanak.. Psychologie. Université Paris sciences et lettres, 2021. Français. NNT : 2021UPSLP006 . tel-04076965

**HAL Id: tel-04076965**

**<https://theses.hal.science/tel-04076965v1>**

Submitted on 21 Apr 2023

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



**THÈSE DE DOCTORAT**  
**DE L'UNIVERSITÉ PSL**

Préparée à l'École Pratique des Hautes Études

**Du don au partage,  
étude expérimentale en société Kanak**

Soutenue par

**Jean-Pierre PROU**

Le 4 février 2021

Ecole doctorale n° 472

École Pratique des Hautes Études

Spécialité

**Psychologie cognitive**

Composition du jury :

Bernard, RIGO P.U., Université de la Nouvelle-Calédonie	<i>Président</i>
Annamaria, LAMMEL M.C.F., University Paris 8	<i>Rapportrice</i>
Sabine, GUERAUD M.C.F., University Paris 8	<i>Rapportrice</i>
Isis, TRUCK P.U., Directrice de CHArt, University Paris 8	<i>Examinatrice</i>
Denis, LEGROS P.U. émérite, University Paris 8	<i>Examineur</i>
Hiroshi, YAMA P.U., Osaka City University	<i>Examineur</i>
Jean, BARATGIN M.C.F., École Pratique des Hautes Études	<i>Directeur de thèse</i>
Frank, JAMET M.C.F., Cergy Paris Université	<i>Co-Encadrant</i>



## Remerciements

*Avant toute chose, il me revient de remercier mon Directeur de recherche Monsieur Jean Baratgin, ainsi que mon co-directeur Monsieur Frank Jamet.*

*Sans leur aide, leurs lumières et leurs encouragements, sans leurs qualités scientifiques et humaines, cette thèse n'aurait pu voir le jour.*

*Qu'ils trouvent ici l'expression de ma profonde reconnaissance !*

Je souhaite également adresser mes remerciements à Mesdames Isis Truck, Annamaria Lammel et Sabine Gueraud, à Messieurs Bernard Rigo, Denis Legros et Hiroshi Yama pour avoir accepté de faire partie de mon jury et pour l'attention qu'ils ont porté à mon travail.

*Je tiens aussi à exprimer ma reconnaissance :*

- *Aux enfants, aux parents<sup>1</sup>, aux enseignant(e)s des classes de maternelle et d'élémentaire, aux directions des écoles concernées, à la Direction Diocésaine de l'Enseignement Catholique, aux Inspecteurs de l'Enseignement Primaire des 1<sup>ère</sup>, 2<sup>ème</sup>, 3<sup>ème</sup>, 6<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> circonscriptions<sup>2</sup> et à la Direction de l'Education de la province Sud qui ont rendu cette recherche possible.*
  
- *Aux collègues et ami(e)s pour les échanges fructueux : Eliane Wapae, Marie-Louise Kakoue, Béatrice Le Bour, Jacqueline Maperi, Francisca Barretteau, Jeannette Bouquet, Carole Djekic, Marie de Barbeyrac, Lambert Tara, François Larroque-Laborde, Xavier Boussemart, Christophe Delessert, Vincent Domergue et Philippe Guaenere.*
  
- *A Jean-Louis Stilgenbauer pour l'éclairage statistique toujours d'une très grande pertinence.*

---

<sup>1</sup> Cf. la demande d'autorisation parentale en annexe n°1.

<sup>2</sup> Cf. les demandes d'autorisation auprès des autorités pédagogiques et administratives en annexe n°2.

- *A Clément Waya et Dick Ukeiwe pour leur précieux concours à cette recherche.*
- *A Sébastien Lebègue, photographe, pour la profonde humanité de ses photos.*
- *A Patrice Godin, pour les entretiens ô combien enrichissants.*
- *Au Sénat Coutumier, et plus particulièrement aux autorités coutumières des aires Djubéa-Kapone, Xârâcùù, Hoot Ma Waap, Nengone et Drehu.*
- *A ma mère Françoise et à mon beau-père André.*
- *A mon oncle Pierre et à ma tante Denise, pour les nombreuses traductions et relectures, pour ce lien indéfectible qui nous unit.*
- *A mon épouse Valérie, pour ses affectueux encouragements, sa compréhension et son amour, tout au long de ces nombreuses années d'études.*
- *A nos deux fils Ludovic et Nicolas qui, à leur manière, m'ont aidé.*

*Cette thèse est dédiée à ma grand-mère Etienne Prou ... elle qui aurait tant aimé poursuivre ses études au-delà du certificat d'études primaires.*

*Cette thèse est également dédiée au peuple premier de la Nouvelle-Calédonie, au peuple Kanak : qu'il trouve ici un modeste et humble geste de reconnaissance et de remerciement.*

## Table des matières

Remerciements.....	3
Introduction générale.....	9
Chapitre 1 L'intérêt d'étudier la singularité des normes sociales Kanak.....	18
1.1 L'appréhension et l'articulation entre les notions de culture, de valeur, d' <i>Homo Oeconomicus</i> , de contrat social et de socialisation des individus au sein d'une société.....	19
1.1.1 L' « <i>Homo Oeconomicus</i> ».....	23
1.1.2 Sur quels intérêts repose le contrat social entre les membres d'une communauté ?.....	24
1.1.3 L'évolution des sociétés premières en sociétés organisées en grand ensemble comme aujourd'hui.....	25
1.2 Une définition des normes sociales.....	26
1.2.1 Un principe universel de la socialisation des individus au sein d'une société.....	27
1.2.2 La formation des normes sociales au sein de la société à partir des conceptions spontanéiste, spontanéiste revisitée et systémique et fonctionnelle.....	28
1.2.3 Le fonctionnalisme systémique.....	32
1.2.4 La généralisation et la stabilisation des attentes comportementales, normatives dans les sociétés actuelles.....	33
1.2.5 Quelles normes sociales prédominent dans les sociétés occidentales individualistes actuellement ?.....	33
1.2.6 Quelles normes sociales prédominent dans les sociétés holistes ?.....	34
1.2.7 Quelles normes sociales influencent l'échange, le don et l'altruisme dans les sociétés occidentales ?.....	35
1.2.8 Quelles normes sociales influencent l'échange, le don et l' <i>altruisme</i> dans les sociétés holistes ?.....	38
1.3 L'apprentissage des normes sociales par les enfants Kanak.....	39
1.4 Conclusion.....	45
Chapitre 2 Les normes sociales en pays Kanak.....	48
2.1 La cosmologie Kanak.....	48
2.2 La structure sociale du Pays Kanak : des liens sociaux fondés sur le principe de la réciprocité ; fondés sur des relations de parenté, de filiation et d'alliance ancrées dans une Terre socialement et historiquement identifiée dans la mémoire orale collective.....	52
2.2.1 Une coutume de naissance sur la Grande Terre, en Pays Païci-Cèmühi (dans la région de Koné, sur la côte Ouest de la Grande Terre).....	55
2.2.2 La coutume du mariage aux Îles Loyauté, en Pays Drehu et Nengone (à Lifou et Maré)...	58
2.2.3 La coutume de deuil sur la Grande-Terre, en pays Hoot Ma Waap, dans la tribu des Paimboas (dans l'extrême Nord Est).....	61

2.2.4 La culture de l'igname et son cycle, symbole même de la civilisation Kanak.....	65
2.3 Les processus d'apprentissage des normes sociales en fonction du genre et de l'âge dans les communautés Kanak, un exemple en pays Drehu .....	68
2.4 La logique de la réciprocité va irriguer tous les champs des relations sociales, notamment dans le domaine économique.....	70
2.5 Conclusion.....	73
Chapitre 3 Le paradigme de l'échange, pour dévoiler la singularité des normes sociales Kanak lors des échanges sociaux .....	75
« <i>I've Got You Under My Skin</i> ».....	75
3.1 Définition de « <i>l'effet de dotation</i> » .....	76
3.2 <i>L'effet de dotation</i> au travers du paradigme de l'échange.....	78
3.2.1 Les premiers travaux : le travail de Knetsch .....	79
3.2.2 Un cadre <i>d'aversion à la perte</i> pour comprendre <i>l'effet de dotation</i> .....	80
3.2.3 Le point de référence ou les points de référence pour comprendre <i>l'effet de dotation</i> .....	81
3.2.4 Les travaux critiques : Plott et Zeiler (2005 et 2007).....	84
3.2.5 La réponse de Knescht et de Wong.....	85
3.2.6 La pertinence de l'étude de <i>l'effet de dotation</i> en dehors des laboratoires .....	87
3.2.7 Les travaux de l'approche évolutionniste (sur les singes) .....	91
3.2.8 Les travaux chez l'enfant.....	93
3.2.9 Les travaux de Baratgin et Jamet.....	99
3.2.10 Les travaux de Jamet et Baratgin sur l'application des normes de politesse.....	101
3.2.11 Les travaux de l'approche culturelle comparative .....	102
3.2.11.1 Cultures différentes, haut niveau économique.....	102
3.2.11.2 Cultures différentes, haut niveau économique, mais population migrante pauvre.....	103
3.2.11.3 Cultures différentes et sociétés « holistes ».....	104
3.3 Conclusion.....	105
Chapitre 4 .....	108
Première expérimentation : « <i>Le poids des normes sociales Kanak sur l'effet de dotation, au travers du paradigme de l'échange, chez des enfants âgés de trois à dix ans vivant soit en milieu urbain, soit en milieu tribal</i> » .....	108
4.1 Etat de la littérature .....	108
4.2 Problématique.....	110
4.3 Hypothèses .....	110
4.4 Méthodologie.....	112
4.4.1 La population étudiée .....	112

4.4.2 Le matériel utilisé .....	112
4.4.3 La passation du test de préférence .....	112
4.4.4 La procédure.....	113
4.5 Résultats.....	114
4.6 Discussion et conclusion.....	118
Chapitre 5 L'incidence de la culture sur une conduite pro sociale qualifiée <i>d'altruiste</i> par l'Occident, à l'aune d'un jeu économique expérimental.....	123
5.1 L'origine de l' <i>altruisme</i> et son évolution.....	124
5.2 L'historique du jeu du dictateur.....	127
<b>5.2.1 L'influence de « l'âge »</b> .....	130
5.2.2 L'influence de « la valeur de l'autocollant (de la dotation) : élevée ou faible » .....	132
<b>5.2.3 L'influence du « degré de proximité sociale » et du « statut socioéconomique parental »</b> .....	133
5.2.4 L'influence des « fleurs » à la place « d'images représentant des yeux » .....	133
5.3 L'influence de « la culture » chez les enfants .....	134
5.4 L'influence de « la culture » chez les adultes .....	139
5.5 Dans quelle mesure les conduites pro-sociales des adultes influencent-elles celles des enfants ?.....	144
<b>5.6 Conclusion</b> .....	145
Chapitre 6 « <i>Altruisme</i> » en pays Kanak .....	148
6.1 Le délitement du lien social de la fin du Haut Moyen Âge à la Première Révolution Industrielle en Europe occidentale et en France .....	148
6.2 « <i>La Religion de l'Humanité</i> » de Comte, une religion positiviste, non révélée .....	149
6.3 Le système philosophique de Comte.....	150
6.4 Le dessein de Comte à travers ce système de la philosophie positiviste .....	153
6.5 La genèse du néologisme « <i>altruisme</i> » dans la pensée comtienne.....	154
6.6 Dans la société Kanak, toutes les relations sociales sont structurées par des échanges, par la solidarité entre parents .....	158
6.6.1 Une chefferie.....	158
6.6.2 Le statut social est hiérarchisé.....	159
6.6.3 L'igname, symbole de la civilisation Kanak, incarne le lien social à travers toutes les communautés du pays.....	160
6.6.4 La parole Kanak.....	161
6.6.5 La conception relationnelle de la personne dans la cosmologie Kanak .....	162
6.7 Conclusion.....	163
Chapitre 7.....	167

Deuxième expérimentation : .....	167
« <i>Les enfants Kanak des îles Loyauté présentent dès l'âge de quatre ans une conduite de partage impressionnante</i> » .....	167
7.1 Etat de la littérature .....	167
7.2 Hypothèse.....	168
7.3 Méthodologie.....	169
7.3.1 Les participants.....	169
7.3.2 Le protocole de passation pour les enfants .....	170
7.4 Résultats.....	172
7.5 Discussion et conclusion.....	176
Chapitre 8.....	181
Troisième expérimentation.....	181
« <i>Altruisme ou philosophie de la relation et de la vie ? chez les adultes Kanak aux îles Loyauté</i> » ..	181
8.1 Etat de la littérature .....	182
8.2 Hypothèses .....	183
8.3 Méthodologie.....	183
8.3.1 Le jeu du dictateur.....	183
8.3.2 Participants.....	184
8.3.3 Procédure .....	184
8.4 Résultats.....	187
8.5 Discussion et conclusion.....	189
Conclusion générale.....	193
Références bibliographiques.....	205
Références sitographiques.....	227
Référence discographique .....	227
Liste des cartes, figures, graphiques et tableaux .....	228
Annexe 1 : Lettre adressée aux parents afin de solliciter leur accord pour mener l'expérimentation .	230
Annexe 2 : Accord des I.E.P. 1, 2, 3, 6 et 7, de la D.D.E.C. ....	231
Annexe 3 Présentation géographique, historique et politique, religieuse, démographique, économique et sociale de la Nouvelle-Calédonie.....	237

## Introduction générale

Dès la nuit des temps, l'Homme vivait dans la nature et en communauté. Des organisations sociales, culturelles, politiques, économiques et spirituelles se mirent en place. Ces microsociétés se constituèrent notamment sur la solidarité, la coopération, la réciprocité, les échanges et le don (Patou-Mathis, 2011, 2013 ; Spikins, Rutherford & Needham, 2010). Fondées sur des valeurs favorisant la vie en collectivité, les normes sociales furent non seulement des repères pour permettre à l'Homme de prendre des décisions au quotidien mais également des moteurs pour établir et transformer les rapports humains. Les normes sociales sont perçues encore de nos jours, plus ou moins consciemment par les membres d'une Société, comme des règles de conduite (Canghilhem, 2005).

La sédentarisation, la spécialisation du travail, la production de biens et de services de plus en plus importante, le libre-échange, la spéculation, la propriété et les transactions entraînent une évolution des valeurs, des normes et des rapports sociaux dans de nombreuses sociétés (Durkheim, 1893).

Ces changements de valeurs et de normes sociales, on peut le supposer, ont certainement induit une modification dans la prise de décision lors des échanges et des dons de quelque nature qu'ils soient et dans les conduites. Dans le même temps, de multiples sociétés continuaient de vivre en harmonie avec la nature et privilégiaient la vie en communauté. Ces sociétés, caractérisées comme holistes, comparativement aux sociétés occidentales individualistes (où l'individu est la valeur suprême), forment un tout cohérent. Elles englobent dans une même totalité relationnelle à la fois la nature, le temps, la personne, l'univers et la société. Elles attachent de la valeur à l'existence du tout social (Descola, 2015 ; Dumont, 1983 ; Tcherkézoff, 2011).

De nos jours, quelle que soit l'évolution des Sociétés, l'échange et le don sont au cœur même des relations humaines. Cela implique des relations interpersonnelles et l'un des principaux objectifs de la recherche en économie expérimentale est de comprendre les mécanismes, les processus qui sous-tendent la prise de décision lors des échanges et des dons, et d'appréhender le poids des normes sociales prévalentes dans les relations interpersonnelles (Kahneman & Tversky, 1979).

Nous avons choisi de mener une étude expérimentale sur l'échange et le don en pays Kanak car les normes sociales y sont différentes de celles de l'Occident et de l'Asie. Au sein de cette culture holiste plurimillénaire, dans le cadre de la coutume, la cohésion sociale et l'échange de biens prévalent (Godin, 2015). De par la présence française en Nouvelle-Calédonie depuis plus de cent soixante années, les communautés Kanak continuent de vivre soit dans des réserves sur des terres coutumières, soit en milieu urbain à Nouméa et dans les communes de la Grande Terre, parfois même en alternance entre la tribu et la ville. La société Kanak a cette singularité de vivre dans deux mondes : occidental et tribal (Wittersheim, 1999). En ayant à la fois un pied dans le monde occidental et l'autre pied dans la tradition, ce double ancrage induit la capacité à prendre des décisions en opérationnalisant les normes sociales adéquates en fonction du contexte.

Nous pensons que les normes sociales ont une incidence majeure sur la cognition et les conduites prosociales. Dans cette thèse, nous cherchons à mettre en évidence le poids des normes sociales Kanak sur la cognition sociale des enfants et des adultes, notamment sur l'effet de dotation et sur cette conduite prosociale qualifiée d'*altruiste* dans le Monde occidental. Nous tenterons de mesurer l'impact du contexte social sur l'apprentissage des normes sociales relatives au don et au partage tout au long du développement de l'enfant Kanak, avec, en miroir, les préférences sociales des adultes dans le cadre d'une approche « *life span* ». Nous soulignerons la modification des conduites des enfants et des adultes Kanak en fonction du contexte social, tribal *versus* urbain.

Pour ce faire, notre thèse se fondera sur deux paradigmes expérimentaux essentiellement utilisés en économie expérimentale et sur les populations européennes qui se caractérisent, notamment, 1) par un effet de dotation très marqué et 2) par un faible degré d'*altruisme*.

Les deux paradigmes utilisés, considérablement documentés dans la littérature, portent sur l'échange d'objets (« *exchange paradigm* », Knetsch, 1989) et sur le partage de façon unilatérale d'une dotation initiale à partir du jeu économique dit du « *dictateur* » (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986).

- 1) Le paradigme d'échange, mis au point par Knetsch (1989), montre l'effet de dotation qui se manifeste dans un environnement extrêmement précis : les sujets décident simplement s'ils préfèrent conserver l'article dont ils viennent d'être dotés ou si, au contraire, ils privilégient l'échange contre un autre article de même valeur monétaire.
- 2) Le jeu, nommé « *dictateur* » (Kahneman et al., 1986), permet de savoir si les individus sont motivés uniquement par leur intérêt propre ou par d'autres conduites pro sociales, comme l'*altruisme*.

Entre le don (1) et le partage (2), entre ces deux paradigmes expérimentaux, qu'y a-t-il de commun ?

Dans les deux situations expérimentales, le sujet bénéficie d'une dotation initiale.

Dans les deux cas, l'effet de dotation est fortement induit puisque le temps d'appropriation de plusieurs minutes et le discours accompagnant la remise de la dotation renforcent le sentiment de propriété.

Qu'y a-t-il de différent ?

Dans la première expérimentation, le sujet est confronté à un échange, dans la seconde, à un partage.

Quel est la complémentarité entre les deux paradigmes ?

A partir d'une dotation initiale, le sujet décidera soit de conserver ou d'échanger (1), soit de conserver ou de partager (2).

Examinons à présent plus en détail ces deux paradigmes.

- 1) Dans le domaine des échanges, les décisions économiques humaines sont souvent faussées par des biais de jugement d'origine psychologique ou cognitive (Tversky & Kahneman, 1974). L'économie expérimentale a montré qu'en de nombreuses circonstances (dans des situations de certitude ou sous incertitude), les êtres humains ne maximalisent pas l'utilité prônée par la norme de rationalité, ce qui les conduit à des décisions moins rationnelles que celles prédites par les modèles. En situation de certitude, objet même de notre étude, l'une des anomalies comportementales les plus significatives est « *l'effet de dotation* » (*endowment effect*). Ce biais cognitif se traduit par le fait que le

propriétaire d'un bien attribue plus de valeur à ce bien qu'il n'en a réellement (Knetsch, 1989). Concrètement, ce propriétaire se montrera réticent à procéder à un échange.

Parmi l'ensemble des biais concernant la prise de décision, l'effet de dotation est particulièrement étudié et la littérature sur le domaine est abondante. Un examen attentif de la littérature permet de mettre en évidence trois mécanismes explicatifs à l'effet de dotation : le premier est l'aversion à la perte, qui découle de la théorie des perspectives (Khaneman, Knetsch & Thaler, 1990) ; le second est le mécanisme d'appropriation lié à l'instinct de survie, une conséquence de notre évolution (Kahneman & Tversky, 1992) ; et enfin le dernier, mis en évidence plus récemment, est le mécanisme d'application des normes sociales de politesse (Baratgin & Jamet, 2010 ; Baratgin, 2014).

Malgré cette richesse, on constate, d'une part, que la genèse de cette conduite est peu analysée et mérite un examen particulier (Ericson & Furster, 2014) et, d'autre part, que peu d'études ont été conduites en dehors des pays à haut niveau de développement économique, que ce soit en Europe, aux Etats-Unis ou en Asie. Même si les normes sociales sont différentes entre l'Europe, les Etats-Unis et le Japon, ces sociétés ne sont pas des sociétés holistes.

- 2) Dans la compréhension des fondements de la coopération entre les hommes, la conduite *altruiste* est particulièrement étudiée. Concept défini par l'Occident au milieu du XIXème Siècle (Comte, 1851), « *l'altruisme* », par opposition à l'égoïsme, caractérise les actions menées pour le bien-être d'autrui. C'est une conduite prosociale et éthique. « *L'altruisme pur* », défini par l'économiste expérimentaliste Andreoni (1990), est la maximalisation de l'utilité entièrement dirigée, non par vers soi, mais vers un récipiendaire.

Des dizaines d'expérimentations réalisées à partir de jeux économiques ont cherché à comprendre le degré d'*altruisme* de l'être humain en comparaison avec *l'Homo Oeconomicus*. *L'Homo Oeconomicus*, l'homme économique, ce calculateur parfaitement rationnel, cherche à maximaliser son utilité (c'est-à-dire sa satisfaction maximale) en analysant l'ensemble des informations à sa disposition dans son environnement. De par la recherche de l'utilité maximale, *l'Homo Oeconomicus* prend des décisions rationnelles sans tenir compte des préférences sociales (Smith, 1776). Soucieux uniquement de son intérêt personnel, il ne présente pas de conduites altruistes. Le jeu du dictateur fut créé à

cet effet pour vérifier si le choix des personnes était en adéquation avec cette prédiction théorique (à savoir, le joueur A ne partagera pas sa dotation avec le joueur B).

Durant de nombreuses années, avec le jeu du dictateur, les premiers participants étudiés furent soit des étudiants (Forsythe, Horowitz, Savin & Sefton, 1994 ; Hoffman, McCabe & Smith, 1994 ; Hoffman, McCabe, Shachat & Smith, 1996), soit des enfants européens issus de pays démocratiques et riches<sup>3</sup> (Benenson, Pascoe & Radmore, 2007 ; Lucas, Wagner & Chow, 2008), les expériences se déroulant exclusivement en laboratoire. La tendance des résultats obtenus fut la suivante :

- Les étudiants transfèrent en moyenne 20 % de leur dotation initiale (Forsythe et al., 1994).
- A partir d'une dotation initiale de 10 stickers, les enfants donnèrent à 4 ans : 2,8 stickers, à 6 ans : 3 stickers et à 9 ans : 3,5 stickers (Benenson et al., 2007).

Dans ces expérimentations, la surreprésentation d'étudiants européens issus de pays occidentaux fut vivement critiquée (Henrich, Heine & Norenzayan, 2009). Les étudiants ne représentant qu'une infime partie de la population, leur condition de vie socio-économique étant la plupart du temps précaire, les résultats ne pouvaient en aucun cas refléter l'ensemble des sociétés occidentales. En outre, l'ethnocentrisme contenu dans ces expérimentations conduisit les chercheurs à explorer l'influence de la culture sur cette conduite.

Un examen attentif de la littérature au sujet de la genèse de la conduite *altruiste* met en évidence deux résultats majeurs : 1) Tout d'abord, les enfants présentent très tôt une tendance à l'*altruisme* même s'ils privilégient spontanément leur intérêt propre jusqu'à l'âge de 9 ans (Benenson et al., 2007 ; Lucas et al., 2008). 2) Au-delà de 9 ans, au Canada et aux USA, les enfants ont acquis la norme de partage égalitaire ; alors qu'en Turquie, en Afrique du Sud et en Chine, les enfants de cet âge continuent de privilégier leur propre intérêt (Cowell et al., 2015). Cette différence de conduite altruiste s'explique notamment par la différence de statut socio-économique, les enfants issus de milieux défavorisés ayant une nette tendance à conserver une plus grande partie de leur dotation.

L'influence des caractéristiques culturelles des participants aux jeux économiques expérimentaux, et notamment des normes sociales, fut mise en évidence à partir des

---

<sup>3</sup> En Angleterre et aux U.S.A.

années 2005 pour les adultes (Henrich et al., 2005) et 2009 pour les enfants (Rochat et al., 2009). L'étude de Rochat et al. (2009) révèlent que les enfants des U.S.A., de Chine, du Brésil, du Pérou et des îles Fidji conservent en moyenne à trois ans 65 % des items dotés contre 55 % à 5 ans. En outre, les enfants vivant dans de petites communautés (comme aux îles Fidji et au Pérou) où les normes sociales de partage et d'entre-aide sont prépondérantes ont une conduite plus « *altruiste* » que les enfants issus de classe sociale moyenne (comme aux U.S.A et au Brésil).

L'identification des conduites prosociales des sociétés holistes, à l'aune des résultats obtenus à partir de jeux économiques expérimentaux, s'est faite exclusivement à partir de concepts occidentaux, mettant généralement en avant le caractère « *altruiste* » de ces conduites. Néanmoins, ce concept a-t-il toujours un sens dans les cultures holistes ? Nous pouvons nous interroger. La très grande majorité des études réalisées pour examiner les conduites altruistes de populations non occidentales furent menées, même encore très récemment, par des chercheurs occidentaux, souvent avec l'aide de traducteurs locaux (Archambault, Kalenscher & de Laat, 2019). Les résultats furent caractérisés à l'aune de concepts définis par l'Occident, sans se départir de cet ethnocentrisme, sans prendre pleinement en compte la totalité sociale dans son ensemble, notamment lorsque ces études se déroulaient dans des sociétés holistes. A ma connaissance, aucun auteur ne s'est jusqu'à présent posé la question du sens du concept d'« *altruisme* » au sein d'une société holiste.

Nous pouvons voir également que les études conduites en dehors de pays à haut niveau de développement économique, en dehors de l'Europe, des Etats-Unis ou de l'Asie, ont souvent négligé une approche « *life span* ». « *Lifespan* » peut se traduire par « *vie entière* », c'est-à-dire tout au long de la vie. En négligeant une approche « *life span* », nous ne pouvons observer, en contexte, l'apprentissage et le développement des normes sociales au cours du développement de l'enfant, puis de l'adulte. C'est la raison pour laquelle nous privilégierons cette approche méthodologique. A notre connaissance, seules deux études (Hubbard, Harbaugh, Srivastava, Degras & Mayr, 2016 ; Raihani & Bshary, 2012) ont examiné l'effet de l'âge des adultes (de 18 à 67 ans) sur la conduite *altruiste*, en omettant de prendre en considération les enfants. Ces deux études montrent que plus les personnes gagnent en âge, plus elles deviennent altruistes. La genèse de cette conduite

dans des communautés vivant en dehors des pays occidentaux mérite donc un examen particulier (Henrich & Ensminger, 2014).

Ainsi, nous formulons les hypothèses suivantes :

### **Hypothèse n°1**

L'être humain a une flexibilité mentale suffisamment fluide pour lui permettre de passer d'une culture à une autre, et d'activer, en fonction des situations proposées, les normes sociales de l'une ou l'autre culture. Nous vérifierons cette hypothèse à l'aune des deux paradigmes cités supra.

### **Hypothèse n°2**

Les mécanismes cognitifs de prise de décision sont renforcés par l'apprentissage de deux cultures et permettent une meilleure adaptabilité aux normes sociales de l'une et l'autre culture. Les enfants Kanak des tribus, dès leur plus jeune âge, sont en mesure de s'adapter non seulement à la situation proposée mais également à l'expérimentateur dans un contexte scolaire. Nous vérifierons cette hypothèse à l'aune des deux paradigmes cités supra.

### **Hypothèse n°3**

Si l'hypothèse de l'influence de la culture et des normes sociales sur l'effet de dotation est pertinente (Jamet, Baratgin & Godin, 2017 ; Jamet, Baratgin & Béarune, 2018), alors les enfants Kanak de 5 ans vivant en milieu tribal devraient présenter « *un effet de dotation inversé* ». En effet, les règles sociales Kanak invitent le sujet à faire circuler les biens.

### **Hypothèse n°4**

Si les résultats d'Harbaugh et al. (2001) et si l'étude de Saïbou-Dumont (2014) montrant que les enfants Saramaca (en Guyane française) après trois années de scolarisation présentent *un effet de dotation*, coïncident, alors les enfants Kanak de 10 ans devraient présenter *l'effet de dotation*, quel que soit le milieu dans lequel ils vivent.

### **Hypothèse n°5**

De nombreuses études ont démontré la prégnance du comportement *altruiste* au sein de l'humanité, quelle que soit sa répartition à la surface de la planète (Benenson et al., 2007 ; Blake et al., 2016 ; Bolton, 2000 ; Camerer, 2003 ; Chen et al., 2013 ; Cowell et al., 2015 ;

Engel, 2010 ; Ensminger & Henrich, 2014 ; Fehr, 1999 ; Forsythe, 1994 ; Henrich et al., 2005 ; Hubbard et al., 2016 ; Kahneman, 1986 ; Lucas et al., 2008 ; Rochat et al., 2009). Ce comportement étant influençable par la culture, par le degré d'intégration dans l'économie de marché, par les normes sociales en vigueur dans la culture Kanak, les enfants âgés de trois à dix ans et les adultes Kanak devraient témoigner, au travers du jeu économique expérimental du *dictateur*, d'une conduite *altruiste* proche du partage égalitaire.

### **Hypothèse n°6**

Si les normes sont fondatrices du lien social, si ces outils cognitifs sociaux sont révélateurs d'un ordre cognitif collectif, alors les résultats obtenus à l'aide des deux paradigmes devraient nous révéler un fait social majeur de la culture Kanak.

Du don au partage, en passant par l'échange, **l'organisation de la thèse** comporte sept parties :

- Dans la première, l'influence des normes sociales sur l'échange, le don et l'*altruisme* dans les sociétés occidentales et holistes sera abordée ; et notamment l'influence des normes sociales sur le raisonnement et le comportement de *l'homo economicus*.
- Dans la seconde, un éclairage sera plus précisément apporté sur les valeurs et les normes sociales prévalentes en pays Kanak, Terre de notre recherche.
- Dans la troisième, une introduction théorique avec une revue de la littérature sur l'effet de dotation (Knetsch, 1989) permettra d'apporter des résultats tangibles sur l'effet de dotation au travers du paradigme du don.
- Dans la quatrième, le protocole établi par Knetsch (1989) dans sa version standard mettra en lumière les résultats obtenus auprès des enfants Kanak âgés de 3 à 10 ans vivant soit en milieu tribal, soit en milieu urbain.
- Dans la cinquième, l'incidence de la culture sur une conduite prosociale qualifiée d'*altruiste* dans le monde occidental sera exposée à partir d'un jeu économique expérimental dit « *du dictateur* » (Kahneman et al., 1986) dans le cadre d'une approche culturelle comparative et « *life span* ».
- Dans la sixième, la question du sens de l'*altruisme* en pays Kanak sera posée pour caractériser les conduites prosociales, les échanges coutumiers notamment, dans une Société où la conception même de l'Homme est aux antipodes de celle de l'Occident.

- Et enfin, dans la dernière, le jeu économique expérimental dit « *du dictateur* » (Kahneman et al., 1986) apportera un éclairage sur les normes sociales Kanak actualisées lors de partage de biens (« *égoïsme rationnel* » versus « *altruisme* ») effectué par des enfants et des adultes Kanak vivant en milieu tribal, et par des enfants et adultes européens résidant en milieu urbain.

En associant les approches de l'économie expérimentale et comportementaliste, de la psychologie cognitive, de la psychologie développementale, de l'anthropologie sociale et culturelle et de la philosophie, **nous mettrons en évidence l'incidence du contexte social (tribal *versus* urbain) sur l'apprentissage des normes sociales Kanak relatives au don et au partage. Nous verrons également si les enfants et les adultes sont en mesure d'activer les normes sociales adéquates en fonction du contexte social et culturel.**

## Chapitre 1 L'intérêt d'étudier la singularité des normes sociales Kanak

« Mais si l'on fait l'économie de ce pseudo déterminisme « culturel » ou « social », faut-il donc présumer qu'il n'existe rien au-dessus de l'agentivité individuelle ? Le monde social ne serait-il fait que d'individus sans attaches et d'interactions sans règles ? » (Heinich, 2012, p. 183).<sup>4</sup>

Nous nous intéressons à la culture Kanak, à cette culture exceptionnelle, située en Océanie, et principalement à l'influence de ses normes sociales sur le don et le partage. L'objet de ce chapitre est de clarifier d'un point de vue général l'influence des normes sociales sur l'échange, le don et l'altruisme au sein de deux types de sociétés, en distinguant les sociétés occidentales des sociétés holistes, la civilisation Kanak pouvant être caractérisée comme holiste.

Parmi l'ensemble des sociologues français (Bourdieu, 1970 ; Caillé, 2013 ; Héritier, 1995 ; Strauss, 1948), nous nous appuyerons essentiellement sur les travaux de Heinich (2012, 2014, 2017). Ses travaux font autorité actuellement au sein de la sociologie française, notamment son travail approfondi sur la question des valeurs et des conditions de leur mise en œuvre par les acteurs. Son approche analytique, descriptive, réflexive et neutre nous semble la mieux appropriée pour aborder la culture Kanak, en nous détachant ainsi de toute prise de position idéologique.

Dans un premier temps, nous essaierons de cerner les notions de culture, de valeur, de contrat social et de socialisation, tout en mettant en exergue leur articulation.

Puis, nous tenterons d'éclairer la définition des normes sociales, leur formation au sein de la société, leur généralisation et leur stabilisation, avant d'opérer une distinction entre les

---

<sup>4</sup> In Heinich, N. (2012). « *Dialogue posthume avec Alfred Gell* », p. 183.

normes sociales prédominantes au sein des sociétés modernes et holistes, notamment celles influençant l'échange, le don et l'altruisme.

Enfin, nous verrons comment les enfants apprennent les normes sociales.

### **1.1 L'appréhension et l'articulation entre les notions de culture, de valeur, d'*Homo Oeconomicus*, de contrat social et de socialisation des individus au sein d'une société**

La totalité réflexive que nous appelons culture ou société permet de décrire comment les Hommes s'insèrent dans le Monde, en sélectionnent des propriétés pour leurs usages et concourent à le modifier en tissant avec Lui et entre Eux des liens plus ou moins durables d'une diversité remarquable (Boaz, 1895 ; Héritier, 1995 ; Malinowski, 1989 ; Mead, 1928 ; Strauss, 1948). Dans cette déconcertante et abondante hétérogénéité, chaque culture, chaque société organise la vie en collectivité et se construit des significations partagées. Chaque façon d'être au Monde et aux Autres, chaque culture, chaque société est éblouissante de singularité. Chaque langue d'une communauté porte en elle une façon de penser le Monde. Chaque langue est une manière de rentrer en relation avec les Autres et la Nature. La langue donne la possibilité à une société de partager sa culture, ses valeurs et ses normes. Les mythes, les croyances et les pratiques relatives aux Arts permettent aux Hommes, suivant leur culture, d'exprimer leur monde intérieur, leurs aspirations les plus profondes, leur relation avec le Cosmos et la Nature. La culture est l'âme d'un peuple, elle en est la source première. Chaque culture porte en elle des valeurs universelles et des répertoires de normes. Chaque individu baigne ainsi dès sa naissance dans une Nature et une Culture donnée et cette Nature et cette Culture vont influencer ses conduites et ses jugements.

Deux visions s'opposent sur la définition des valeurs, l'une conservatrice, l'autre moderne.

Pour la première, la notion de valeur est généralement liée à celle de la tradition, à l'ordre immuable des us et coutumes prévalant dans une communauté. Dans la tradition conservatrice (Burke, 2016 ; Locke, 1994 ; Rossiter, 2007 ; Tocqueville<sup>5</sup>, 1985), les valeurs

---

<sup>5</sup> Alexis de Tocqueville (1805-1859), paru la première fois en 1856 et réédité par Gallimard en 1985.

traditionnelles fondent l'ordre moral du Monde et méritent tout le respect des sujets. Cet ordre est généralement présenté soit comme naturel, soit comme divin. Dans cette approche, bafouer les valeurs reviendrait à dissoudre l'ordre social. Dans un transport en commun, en refusant par exemple de céder son siège à l'attention d'une dame âgée en station debout, la personne manque de respect aux « Anciens ».

A l'inverse, pour la seconde, pour les tenants de la Modernité (Cohn-Bendit, 1981 ; Condorcet, 2009 ; Hegel, 2003 ; Veil, 2009), les valeurs sont orientées vers l'avenir et prônent, entre autres valeurs, la vie, l'éducation à la liberté, le développement humain, le développement soutenable, la solidarité humaine.

Deux conceptions principales permettent d'appréhender le rôle des valeurs dans la société.

Dans la conception fonctionnaliste (Durkheim, 1893 ; Malinowski, 1989 ; Parsons, 1965), les valeurs fondent un système. Ce système impose des normes et des conduites, intériorisées par les membres d'une société au cours du processus de socialisation. Ce système maintient la cohésion sociale et l'ordre établi.

Toutefois, cette conception fonctionnaliste soulève deux difficultés : la première porte sur l'absence de force obligatoire de la valeur et la seconde tient à l'hétérogénéité des systèmes de valeurs véhiculées au sein d'une société.

Les valeurs ne sont pas des normes. Alors que les normes s'imposent aux individus par crainte de la sanction, les valeurs ne disposent d'aucune force contraignante en elle-même.

Le postulat de la conception homogène de la société induit que tous les membres d'une même société partagent un même système de valeurs. Or, toute société est une composition hétéroclite abritant en son sein une multitude d'individus adoptant de multiples variétés de comportements vis-à-vis d'autrui. Un même individu est appelé tout au long de sa journée à évoluer dans une multitude d'ordres normatifs (au domicile, sur les voies de transport, au travail, dans un club de sport ou de loisirs, ...) lui enjoignant de tenir des rôles différents en fonction des espaces sociaux dans lesquels il évolue. L'individu est ainsi appelé à maîtriser un grand nombre de systèmes de valeurs différents les uns des autres.

Dans l'approche compréhensive, réflexive et pragmatique de la valeur, la valeur est comprise comme un guide, comme une instruction ou une ressource permettant à l'individu d'agir de façon appropriée (Heinich, 2014). Selon cette conception, la valeur ne fait qu'indiquer ce qu'il conviendrait de faire dans telle circonstance de la vie et que chacun suit de la façon la plus appropriée selon son interprétation. La valeur fonde également nos jugements.

Pour Heinich (2017), les valeurs sont des représentations cognitives de ce qui est considéré comme important dans une société, sans que pour autant les individus aient pleinement conscience du répertoire de valeurs qu'ils mettent en œuvre au quotidien au travers de leurs actes.

Dans les démocraties libérales, ces valeurs reposent sur des principes (comme la beauté, la moralité ...) au nom desquels nous accordons de la valeur à des objets concrets ou abstraits (comme la paix, la démocratie, l'enfance, la mémoire collective, ...). Dans cette perspective analytico-descriptive, la définition suivante est ainsi proposée : « *une valeur est la résultante de l'ensemble des opérations par lesquelles une qualité est affectée à un objet (concret ou abstrait), avec des degrés variables de consensualité et de stabilité. Ces opérations sont fonction à la fois de la nature de l'objet évalué, de la nature des sujets évaluateurs et de la nature du contexte d'évaluation*<sup>6</sup> » (Heinich, 2017, p. 167). La valeur est autotélique (comme la beauté). Elle n'a pas à être justifiée autrement que par elle-même.

Les valeurs publiques (comme l'honnêteté, la probité des hommes politiques) et privées (comme le maintien du patrimoine familial au sein de la famille) dépendent du contexte dans lequel elles s'expriment.

En outre, selon les contextes, une même valeur peut être perçue, appréciée et jugée différemment<sup>7</sup>.

Au-delà des valeurs éthiques issues de la philosophie morale, les individus partagent également d'autres registres de valeurs (Heinich, 2017), comme les registres de valeurs domestiques (le souci des liens familiaux, du respect des Anciens), fonctionnelles,

---

<sup>6</sup> In « Des valeurs, une approche sociologique », Heinich (2017), p. 167.

<sup>7</sup> Par exemple, *la beauté* sera une *anti-valeur* pour le recrutement d'une jeune fille au pair par une mère de famille, une *non-valeur* pour le recrutement d'un ouvrier par un chef d'entreprise, et une *valeur* pour celui d'un mannequin par une société de communication.

utilitaristes, économiques, civiques, réputationnelles, esthétiques, aesthésiques (de l'ordre du plaisir ... la gastronomie, l'érotisme), mystiques (la sensibilité à la transcendance, au sacré).

Quatre valeurs, présentes dans l'ensemble de tous ces registres précités, se dégagent ainsi (Heinich, 2017) : la pérennité, l'universalité, la nouveauté et la rareté. Elles amplifient les autres valeurs différemment. La pérennité et la nouveauté sont des amplificateurs dans l'axe temporel, alors que l'universalité et la rareté le sont dans l'axe spatial. Par exemple, la pérennité du respect des Anciens renforce ainsi la valeur « respect des Anciens » à travers les âges. Cette valeur est essentielle dans la culture Kanak.

Le régime de singularité valorise tout ce qui est original, hors du commun, personnel, unique ... alors que le régime de communauté valorise le bien commun, le standardisé, le conventionnel, le multiple.

Ces deux régimes de qualification de la singularité et de la communauté, croisés avec le temps et l'espace (Heinich, 2017), vont donner le statut de la pérennité (l'amplification de la valeur temporelle en régime de communauté), la nouveauté (l'amplification de la valeur temporelle en régime de singularité), l'universalité (l'amplification de la valeur spatiale en régime de communauté) et la rareté (l'amplification de la valeur spatiale en régime de singularité).

En conclusion, les valeurs seraient des représentations à la fois collectives et personnelles, avec des principes contraignants, s'imposant à tous. Elles nous permettent de reconnaître l'Autre en soi-même, de percevoir notre identité dans l'Altérité, de penser le « je » dans le « nous », de penser le « nous » à partir de « je ».

Le droit entérinant les valeurs dans les sociétés modernes, leur transgression est répréhensible. Les valeurs nous permettent de penser ce qui nous rassemble et ce qui nous sépare. Les valeurs sont mises en œuvre différemment selon les individus, les objets et les contextes évalués. Ces différences de mise en œuvre de ces valeurs entraînent des controverses, des divergences de jugement, des divergences de point de vue entre les sujets. Les valeurs sont considérées comme universelles et normatives par les acteurs, tout en étant relatives dans leurs modalités de mise en œuvre (Heinich, 2017).

Dans cette approche pragmatique que nous privilégierons, les normes sociales sont alors pensées comme des prescriptions fondées sur des valeurs.

De nos jours, *l'homo oeconomicus*, cet agent économique guidé par le calcul de son intérêt, évolue dans des sociétés reposant sur un contrat social. Nous verrons ci-dessous comment ces différents concepts fondamentaux s'articulent entre eux.

### 1.1.1 L' « *Homo Oeconomicus* »

La tradition des sciences économiques (Hume, 1754 ; Pareto, 1898 ; Parsons, 1929 ; Smith, 1776 ; Weber, 1971), de la sociologie marxiste (Bourdieu, 1970 ; Marx, 1867) ou néolibérale (Foucault, 1997), est de présenter l'être humain comme un agent régi par des intérêts économiques, personnels, égoïstes.

A partir du XXI<sup>ème</sup> siècle, la globalisation des échanges, la mondialisation, ont entraîné une généralisation de la norme de la rentabilité financière.

Dans le même temps, la tradition philosophique et littéraire montrait que l'homme ne pouvait être réduit au seul intérêt économique. En psychologie, Kahneman et Tversky (1979) ont démontré que l'homme ne suivait pas l'axiomatique de la théorie économique.

Mais à l'échelle de l'histoire de l'humanité, l'homme n'est devenu un agent économique que très récemment. Les sociétés premières, selon Mauss (1925), ne reposaient pas (ne reposent toujours pas) sur les échanges marchands, sur le contrat de travail. Elles font société sur la triple obligation de « *donner, recevoir et rendre* », sur la circulation des dons entre les membres de la communauté. Cette conception politique du don permet d'établir, de maintenir des relations sociales apaisées entre les protagonistes. Le don favorise ainsi les alliances entre des groupes sociaux parfois en conflit.

Le don peut prendre des formes diverses.

- Horizontalement : Entre les guerriers, des paroles et des dons sont échangés.
- Verticalement : Des femmes sont données, instaurant ainsi une alliance entre les clans, entre les générations. Donnant la vie, les femmes créent le lien entre les ancêtres et les descendants à venir, entre le passé et le futur.
- L'alliance avec les invisibles, avec les esprits des morts, maintient en relation étroite le monde des Vivants et celui des Morts.

La société Kanak a cette singularité de conjuguer concomitamment un mode de vie traditionnel et moderne. Les personnes Kanak ont pour la plupart d'entre elles la possibilité de vivre à la fois en tribu ou dans un village (ou en ville) et d'exercer un travail entrepreneurial ou salarié et/ou traditionnel.

### 1.1.2 Sur quels intérêts repose le contrat social entre les membres d'une communauté ?

Les travaux de Mauss (1925) permettent de dégager une théorie pluridimensionnelle de l'action, de l'économie généralisée.

Quatre mobiles premiers et fondamentaux guident nos actions :

- L'intérêt pour soi, l'égoïsme,
- L'intérêt pour autrui, l'altruisme, tout aussi premier, chronologiquement et psychologiquement. L'ouverture à l'altérité est présente chez le nourrisson dès les premiers jours de vie (Trevarthen, 1978, 1980, 1988, 1990b, 2003)<sup>8</sup>.
- La dimension de l'obligation de la nécessité. La nécessité est imposée par les normes sociales en vigueur dans une société donnée à une période précise de son histoire.
- L'aspiration à la liberté et à la créativité, aspiration organisée à partir des règles sociales. L'existence même des normes sociales nous pousse à créer, à inventer d'autres modèles de faire société.

Dans toutes nos actions, ces intérêts s'entrecroisent, se chevauchent et se combinent.

---

<sup>8</sup> Les travaux de Martin et Clark (1982) attestent également de l'empathie des enfants d'un à deux jours (ceux-ci se mettent à pleurer lorsqu'ils entendent d'autres enfants pleurer). Ceux de Bischof-Kohler (1984) indiquent la propension des enfants de quatorze à vingt-quatre mois à venir en aide à des personnes dans le besoin. Et enfin, ceux de Warnken et Tomasello (2005) prouvent que les enfants de dix-huit mois viennent spontanément ramasser un objet perdu par un adulte.

### 1.1.3 L'évolution des sociétés premières en sociétés organisées en grand ensemble comme aujourd'hui

En dehors du pays Kanak (pour mémoire, la civilisation Kanak a connu l'installation des premiers missionnaires protestants à partir de 1840 ; Saussol, 1969), en Occident et en Orient, depuis des dizaines de siècles, les grandes traditions religieuses que sont le judaïsme, le christianisme, l'islam, l'hindouisme et le bouddhisme ont favorisé une grande partie de l'humanité à opérer trois changements majeurs (Caillé, 2006) :

- L'universalisation de l'obligation de donner : il est obligatoire non seulement de donner aux membres de sa famille, de son clan et de sa tribu, mais également aux étrangers, aux inconnus.
- Grâce à l'intériorisation de l'acte du don au sein des sociétés et des individus, donner n'est plus ostentatoire mais moral.
- La radicalisation du don implique pour le donateur d'être réellement donateur, y compris envers les étrangers.

Selon Caillé (2013), la persistance du don dans les sociétés démocratiques se fait jour selon deux types de rapport social. Tout d'abord, dans la société primaire, dans les familles, au sein des couples, dans le voisinage, dans les petites associations, la personnalité des personnes est plus importante que leur efficacité fonctionnelle. Cette sphère de la société primaire est encore régie de nos jours par la triple obligation de donner, de recevoir et de rendre.

Ensuite, dans la socialité secondaire, dans les entreprises, sur les marchés financiers, dans les institutions, dans les administrations, l'efficacité fonctionnelle des personnes importe plus que leur personnalité. La norme sociale d'impersonnalité prédomine.

Toutefois, en Occident, au sein même de ces entreprises, de ces administrations et institutions fonctionnent des réseaux de personnes restant structurés par l'obligation de donner, recevoir et rendre. Les salariés se donnent des informations techniques, des savoirs faire, du soutien moral et psychologique. Les salariés donnent leur passion à l'entreprise, leur amour du travail bien fait.

Le message d'altruisme porté par les grandes traditions religieuses explique en partie la persistance du don au sein des sociétés démocratiques. Cependant, à chaque nouvelle génération, les sociétés se trouvent devant un travail de reconstruction permanent.

En pays Kanak, depuis des millénaires, le don, l'échange et le partage sont au cœur même des relations humaines. La reconnaissance de l'Autre et le principe de réciprocité dans tous les modes de partage constituent un des fondements de la société Kanak (Godin, 2015).

## 1.2 Une définition des normes sociales

Le concept de « norme », issu du droit, témoigne de l'émergence d'une autorité étatique s'imposant à tous les citoyens. La norme devient prégnante en Occident dans la deuxième partie du 19<sup>ème</sup> siècle (lors de la 2<sup>ème</sup> Révolution Industrielle) lorsqu'apparaissent des changements majeurs dans le champ de la production industrielle. Il devient nécessaire pour la société de capter les corps de production afin d'optimiser le rendement au travail. Les normes s'imposent au moment même où les sociétés occidentales opèrent une transformation dans la production, induisant concomitamment une transformation des rapports sociaux.

La norme repose sur une double racine latine. « *Norma* » en latin signifie l'équerre, ce qui est droit ; et « *normalis* », ce qui est normal, conforme à la règle. La norme est à la fois un état et une valeur, le tracé et la mesure.

Cette double signification introduit de fait une ambivalence sémantique. Les normes sociales sont donc à la fois des règles de conduite et des valeurs. Elles portent en elles une dimension procédurale et prescriptive. Elles conduisent à des appréciations qualitatives, à des jugements de valeur. Existe en elles un impensé cognitif, un impensé social (Canghilhem, 2005).

Dans une société, dans un système, les normes constituent l'opérateur de la régulation sociale, et dans le même temps, elles exercent un contrôle des mœurs et des pratiques sociales sur le quotidien des personnes<sup>9</sup>.

Ainsi, nous dégagerons la définition suivante : *une norme sociale assure le lien social, représente le consensus d'un collectif et est la manifestation contraignante de valeurs et de croyances partagées au sein d'une même culture.*

### 1.2.1 Un principe universel de la socialisation des individus au sein d'une société

La société transmet aux femmes, aux hommes et aux enfants qui la composent, différents comportements, différentes valeurs et normes, différents principes moraux, différents idéaux par le biais de la socialisation et de la culture (Guillai & Pry, 2012).

Une des spécificités propres à la Nouvelle-Calédonie est que la socialisation des Kanak va s'effectuer dans deux types de culture : la culture Kanak et la culture française (liée au processus de colonisation par l'Etat français). Ainsi, la socialisation va s'opérer aussi bien au sein des familles, des groupes de pairs, des clans et des tribus (Sénat coutumier de la Nouvelle-Calédonie<sup>10</sup>, 2009) mais également par le biais d'institutions comme l'école, les médias et les instances religieuses.

Dans le contexte social spécifique à la Nouvelle-Calédonie, la population est en présence de normes sociales aussi bien Kanak que françaises. Et pour les Kanak vivant principalement en tribu, les prises de décision et les conduites prosociales sont régulièrement subordonnées au choix de normes sociales adéquates en fonction du contexte.

---

<sup>9</sup> Weber (1905) montre que le rationalisme économique et le capitalisme, se développent à partir du moment où les individus adoptent une posture de rationalisation quantitative. La norme est *de facto* dépendante de cette vision du Monde, du Vivant et du rapport entre les Personnes.

<sup>10</sup> Le Sénat coutumier de la Nouvelle-Calédonie a pour vocation première de porter la parole coutumière auprès des institutions (comme le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie et les assemblées des provinces Nord, Sud et Îles) nées de l'Accord de Nouméa en 1998.

Modèle de droiture, de ligne de conduite, la norme sociale Kanak comporte avec elle une puissance d'orientation et de mesure, une puissance de normalisation et de contrôle. Par exemple, lors des cérémonies coutumières, les jeunes filles et garçons Kanak sont invités à écouter la parole des vieux<sup>11</sup> et sont réduits au silence. Dans le même temps, à l'école, face à l'enseignante de la classe, ces mêmes jeunes filles et garçons sont constamment sollicités pour verbaliser leurs connaissances, la méthodologie employée pour résoudre un apprentissage, pour exprimer leurs émotions et leurs ressentis. Autre exemple, les hommes non mariés n'ont pas le droit également à la parole en public au sein des lignages, des clans et des chefferies (Nicolas, 2012). Pourtant, ces mêmes hommes non mariés, dans le cadre du travail et en fonction de leurs responsabilités, seront parfois amenés à 'manager' des femmes et des hommes Kanak d'un âge plus mur et mariés. La norme sociale constitue ainsi une référence, un modèle auquel se réfèrent les individus de la société Kanak pour penser et agir en fonction du contexte.

La norme sociale traduit bien les valeurs et les idéaux qui prédominent dans la société, dans un groupe social défini, à un moment précis de son histoire (Heinich, 2017).

### **1.2.2 La formation des normes sociales au sein de la société à partir des conceptions spontanéiste, spontanéiste revisitée et systémique et fonctionnelle**

Pour comprendre la formation des normes sociales au sein d'une société, nous nous appuyons sur trois approches : la conception spontanéiste (Durkheim, 1893), la conception spontanéiste revisitée (Durkheim, 1897), la conception systémique et fonctionnaliste (Parsons, 1949).

La conception spontanéiste de la formation des normes sociales avancée dans un premier temps par Durkheim :

Dans « *De la division du travail social* » (1893)<sup>12</sup>, Durkheim<sup>13</sup>, le fondateur de la sociologie institutionnelle, soutient que les normes et les institutions sociales se dégagent spontanément des rapports sociaux les plus réguliers. Les pratiques s'incarnant en normes et

---

<sup>11</sup> Respectueusement appelés ainsi : « vieux », ce terme désigne les personnes âgées Kanak.

<sup>12</sup> Thèse de doctorat de philosophie qu'Emile Durkheim fait publier en 1893, thèse consacrée à la solidarité au sens moral où la solidarité est étudiée comme un fait social.

<sup>13</sup> Emile Durkheim est le fondateur de l'école sociologique française.

en institutions sociales sont les pratiques solidaires, celles les plus conformes à la solidarité sociale, permettant ainsi un fonctionnement de la société le plus harmonieux possible<sup>14</sup>. Le corps social repose sur une logique reproductive avec la possibilité pour la société de se maintenir dans le temps comme totalité cohésive. Les changements sociaux, les changements de normes sociales sont alors pensés comme des modalités adaptatives de la société.

La vie sociale est faite de rapports. Dans leurs répétitions successives, ces rapports tendent à se fixer, à se consolider, à se cristalliser : en premier lieu sous la forme de coutumes, d'habitudes, de traditions, puis sous la forme de règles morales, juridiques, et *in fine*, sous forme institutionnelle.

Les normes et les institutions sociales sont ainsi conçues comme le produit de la régularité. Elles s'ancrent dans les usages collectifs à partir de leurs nombreuses répétitions.

Leur extériorité par rapport aux consciences individuelles, et consécutivement leur impérativité, résultent de cette répétition dont les normes sociales sont l'incarnation. La règle exprime ainsi une régularité factuelle ou phénoménale.

Dans cette perspective spontanéiste, les normes et les institutions sociales ne sont pas le produit de décisions politiques, législatives. En effet, le politique et le législateur ne peuvent créer, *ex nihilo*, une norme sociale.

Ce qui différencie les normes coutumières, les normes morales, les normes juridiques et les institutions, c'est-à-dire ces différentes strates normatives, c'est un plus ou moins grand degré d'organisation, de cristallisation.

Durkheim (1893) opère une distinction entre les normes morales et juridiques avec un mode de sanction différencié. Pour les normes morales, la sanction est administrée de manière diffuse par tous indistinctement. Pour les normes juridiques, la sanction est administrée de manière organisée par la fonction judiciaire. Cette distinction induit un degré d'organisation supérieure dans le droit par rapport à la morale.

---

<sup>14</sup> Dans leur historicité, les sociétés évoluent d'une forme de solidarité à une autre, de la solidarité mécanique (c'est-à-dire antérieure à la Révolution Industrielle, avec un mode de cohésion fondée sur la similitude) à la solidarité organique (avec les progrès liés à la division du travail dans les sociétés modernes, l'harmonisation de la différence s'opère grâce à la complémentarité des différentes fonctions. Cette complémentarité fonctionnelle constitue le ciment des sociétés à solidarité organique.).

L'institution se distingue des autres phénomènes sociaux que sont les normes, la réglementation, selon trois caractéristiques : 1) La consistance (la qualité de la relation établie entre les membres au sein de l'institution repose sur des liens fréquents et étroits jusqu'à l'atteinte de la permanence d'un corps), 2) La définition (un groupe défini, distinct des autres sous-groupes sociaux, atteignant ainsi son unité), 3) L'organisation (l'institution repose sur une organisation fortement hiérarchisée et structurée). L'institution sociale, ainsi définie, prend diverses formes : la famille, le clan, la tribu, la corporation, le groupement religieux, l'armée ...

Les années suivantes, de manière réflexive, Durkheim (1897) dénonce comme étant insuffisante la solution spontanéiste élaborée en 1893. Il ajoute que le seul ajustement des pratiques, quelle que soit leur régularité, ne peut être confondu avec leur réglementation et leur institutionnalisation. La norme sociale, selon ce renversement de point de vue, loin de dériver des pratiques individuelles, permet les pratiques sociales. Les normes sociales sont alors socialement instituées par un groupe constitué (p. 18<sup>15</sup>) : « *Une réglementation morale ou juridique exprime donc essentiellement des besoins sociaux que la société seule peut connaître ; elle repose sur un état d'opinion, et toute opinion est chose collective, produit d'une élaboration collective. Pour que l'anomie prenne fin, il faut donc qu'il existe ou qu'il se forme un groupe où se puisse constituer le système de règles qui fait actuellement défaut.*

*Ni la société politique dans son ensemble, ni l'État ne peuvent évidemment s'acquitter de cette fonction ; la vie économique, parce qu'elle est très spéciale et qu'elle se spécialise chaque jour davantage, échappe à leur compétence et à leur action. L'activité d'une profession ne peut être réglementée efficacement que par un groupe assez proche de cette profession même pour en bien connaître le fonctionnement, pour en sentir tous les besoins et pouvoir suivre toutes leurs variations. Le seul qui réponde à ces conditions est celui que formeraient tous les agents d'une même industrie réunis et organisés en un même corps. C'est ce qu'on appelle la corporation ou le groupe professionnel. »*

L'institution, selon cette nouvelle perspective, est maintenant ainsi définie (p.22) : « *on peut en effet, sans dénaturer le sens de cette expression, appeler institution toutes les croyances et tous les modes de conduite institués par la collectivité* ». Ce sens beaucoup plus

---

<sup>15</sup> Préface de la seconde édition « De la division du travail », p.18.

large regroupe l'ensemble des phénomènes mentaux, spirituels permis par l'existence d'un groupe institué et normant ainsi les conduites.

La représentation collective se matérialise, par exemple, dans la croyance totémique avec une dimension spirituelle. Les représentations collectives que sont les normes et les institutions sociales prennent leur source au sein de la société, la société dans ses dimensions matérielles et instituées, mais également dans ses dimensions spirituelles.

Les représentations collectives et normatives permettent l'élaboration de synthèses créatrices qui échappent en partie à la logique reproductive du corps social, participant ainsi à l'émergence de nouvelles représentations collectives.

« *Dans les formes élémentaires de la vie religieuse* », Durkheim (1912) défend la thèse que la production d'idéaux par une société n'a pas pour finalité la reproduction sociale du corps social, mais au contraire est une dynamique par laquelle une société se transforme et se renouvelle périodiquement (p.418) :

*« La société dispose précisément d'une puissance créatrice qu'aucun être observable ne peut égaler. Toute création, en effet, à moins d'être une opération mystique qui échappe à la science et à l'intelligence, est le produit d'une synthèse. Or, si les synthèses de représentations particulières qui se produisent au sein de chaque conscience individuelle sont déjà, par elles-mêmes, productrices de nouveautés, combien sont plus efficaces ces vastes synthèses de consciences complètes que les sociétés ! Une société, c'est le plus puissant faisceau de forces physiques et morales dont la nature nous offre le spectacle. Nulle part, on ne trouve une telle richesse de matériaux divers, portés à un tel degré de concentration. Il n'est donc pas surprenant qu'une vie plus haute s'en dégage, qui, réagissant sur les éléments dont elle résulte, les élève à une forme supérieure d'existence et les transforme ».*

La société est le mouvement collectif de production de valeurs, c'est-à-dire de biens sociaux, ce qui suppose d'une part qu'ils aient une signification relationnelle (les valeurs sont ce que nous nous donnons les uns aux autres) et cette signification renvoie à un au-delà des acteurs, à ce qui fonde leur rapport au monde.

La production d'une norme sociale est issue de la vie propre des représentations collectives.

Selon cette perspective, la norme sociale n'est pas qu'un impératif normatif, une règle, mais c'est une valeur, une fin, un idéal auquel les individus adhèrent tout en étant contraints par cet idéal.

### 1.2.3 Le fonctionnalisme systémique

Le fonctionnalisme systématique formulé par Parsons (1949) consiste à définir la culture comme source première de normes et de valeurs partagées par ses membres. La culture propre à une société en est la matrice. Entre la culture, la société et les sujets existerait une continuité fonctionnelle. La hiérarchie cybernétique reposerait sur les quatre systèmes suivants : - culturel (le système culturel ayant pour fonction d'assurer la formation des valeurs et des orientations culturelles), social (le système social ayant une fonction d'intégration politique et économique), psychique (le système psychique ayant pour fonction d'assurer la relation entre la personnalité et les objets sociaux et culturels, ayant pour fonction d'exercer une action de contrôle sur l'organisme) et organique (le système organique ayant pour fonction d'apporter les ressources énergétiques et adaptatives nécessaires au psychisme).

*In fine*, le système culturel exerce le pouvoir de contrôle le plus important sur les autres systèmes, selon Parsons (1951).

Cette continuité fonctionnelle serait également assurée par l'intériorisation, par les sujets, des normes et des valeurs au cours du processus de socialisation. Cette continuité serait dans le même temps institutionnalisée (par les institutions familiales, scolaires, juridiques, sociales, économiques, politiques, les moyens de communication, etc.) dans la société et la culture. Cette continuité aurait pour fonction d'assurer la cohésion de la structure sociale grâce à l'intériorisation normative et réflexive, par les sujets, des normes sociales. Dans cette double perspective, les normes et les valeurs sont à la fois présentes dans la conscience de chaque personne (dans le « *surmoi* », tel que défini par Freud) et dans l'univers symbolique de la société. Cette complémentarité et cette réciprocité assurent la cohésion sociale.

#### **1.2.4 La généralisation et la stabilisation des attentes comportementales, normatives dans les sociétés actuelles**

Une des réponses apportées par Durkheim (1893) est que les sociétés modernes maintiennent la cohésion sociale par l'organisation du travail, c'est-à-dire par la réglementation juridique du contrat de travail et l'organisation des corporations, des syndicats. Dans la proposition durkheimienne, les employés et les employeurs décident démocratiquement de la gestion de la profession en élaborant des normes sociales reconnues et acceptées de tous. Le ciment social passe ainsi par la construction d'une morale laïque adaptée à la modernité.

#### **1.2.5 Quelles normes sociales prédominent dans les sociétés occidentales individualistes actuellement ?**

Selon Dubois (2005, 2009), dans les sociétés occidentales individualistes, les normes sociales de jugement (c'est-à-dire les croyances, les opinions et les goûts) se définissent plus particulièrement par leur caractère prescriptif et reposent sur six composantes :

1 - L'individualisme, au sens où les intérêts, les objectifs et les projets individuels privilégient la réalisation de valeurs sociales à partir de la réalisation propre de l'individu.

2 - L'autosuffisance, la capacité à trouver en soi les ressources nécessaires pour satisfaire ses attentes, ses objectifs.

3 - L'internalité, le fait de justifier d'une action par l'apport d'explications causales mettant directement en scène l'individu en tant qu'acteur de sa propre réussite ou de son propre échec.

4 - L'indépendance émotionnelle, la tendance à conserver pour soi son ressenti, ses affects.

5 - L'ancrage individuel, la propension à considérer sa propre réalité psychologique en dehors de toutes appartenances catégorielles ou groupales.

6 - La contractualité, la recherche de la différence, de la distinction, dans la complémentarité des rapports sociaux.

Toutes ces normes sociales, basées sur l'autonomie, l'initiative, la décision, la responsabilité et la réussite personnelles, l'exigence d'actions, incitent les personnes à puiser dans leurs propres ressources pour se développer en tant que citoyen, professionnel, concubin, parent, artiste, sportif, membre d'associations, etc. ...

Les sociétés occidentales tendent à promouvoir les individus ayant la capacité de mobiliser leurs ressources internes, ayant la capacité d'être autonomes, créatifs et entrepreneurs. C'est-à-dire des personnes en capacité de se construire seules toute leur vie durant, de se dépasser, de se réinventer continuellement (Ehrenberg, 1998). La socialisation engage les individus à décider et à agir par eux-mêmes.

### **1.2.6 Quelles normes sociales prédominent dans les sociétés holistes ?**

Toujours selon Dubois (2005, 2009), les sociétés holistes privilégieraient six composantes également :

- 1 - Le collectivisme, la primauté du collectif sur les individus.
- 2 - L'hétéro-suffisance, l'atteinte des objectifs d'un individu passe également par la mobilisation des autres, comme ressources potentielles.
- 3 - L'externalité, la tendance à privilégier des explications situationnelles ou groupales pour témoigner de la réussite de soi.
- 4 - Le partage émotionnel, le fait de partager avec autrui ses émotions.
- 5 - L'ancrage catégoriel, la référence au caractère héréditaire de l'appartenance et de la position sociale.
- 6 - Le communautarisme, le lien social repose sur les similitudes entre les personnes, sur le sentiment d'appartenance très fort à un même groupe social.

Toutes ces composantes fondent les sociétés holistes. Les normes sociales de jugement font l'objet d'un apprentissage social et culturel. Leur connaissance et leur maîtrise sont

fonction de l'âge et du degré d'inclusion sociale des personnes. Elles sont enracinées géographiquement, temporellement, dans une communauté donnée.

### 1.2.7 Quelles normes sociales influencent l'échange, le don et l'altruisme dans les sociétés occidentales ?

*Les normes comportementales d'altruisme, d'aide à une personne dans la détresse, au don du sang, etc., sont basées sur les préceptes religieux* comme la charité, la compassion, la loyauté, la bienveillance, l'amour du prochain, la piété, la miséricorde, la volonté d'assurer son salut, la générosité, la solidarité et la fraternité.

Ces normes sociales sont renforcées par les demandes répétées des clubs de service de « type » Lions ou Rotary, de la Croix Rouge et des communautés religieuses pour mener des actions caritatives et éducatives en ce sens.

Dans un monde médiatisé, où l'image et la communication priment, l'appel au don (« Restos du cœur », « Téléthon », « Sidaction », « Unicef », « La Fondation de France ») pour des causes humanitaires (victimes de conflits, de catastrophes naturelles - séismes, inondations, ouragans ou cyclones, éruptions volcaniques, tsunamis, d'épidémies, de famines, la recherche pour les maladies orphelines, la recherche contre le cancer, etc., ...) permet d'engager des programmes d'action et de recherche philanthropiques.

La modification de la fiscalité par l'Etat accorde des avantages fiscaux, des réductions d'impôt pour les donateurs que sont les particuliers et les entreprises. Les O.N.G. (les organisations non gouvernementales) bénéficient de ces dons et viennent en aide aux populations concernées par ces actions institutionnalisées.

Toutes les normes sociales de l'échange cérémoniel, rituellement marqué, sont fondées sur le principe de la réciprocité généralisée, alternée, plus ou moins égalitaire entre les parties ; sur des règles de politesse ; sur le savoir-vivre :

- Lors de la remise d'un cadeau pour une fête religieuse (un baptême, à Noël, au Jour de l'An), pour une naissance, un anniversaire, un mariage, la réussite à un examen,

pour la Fête des Mères, des Pères, pour la Saint Valentin ou tout simplement pour la joie de faire plaisir<sup>16</sup>, plusieurs normes sociales prédominent pour le donateur :

- Il est tenu de manifester sa joie d'offrir en exprimant des paroles, en adoptant une gestuelle et un sourire de circonstances (Jamet, Baratgin et Godin, 2018 ; Lacroix, 1990).
  - Son geste doit être empreint de modestie, de gentillesse et la valeur du cadeau nullement signifiée, ou alors minorée (Picard, 1995).
  - Le cadeau est dans la mesure du possible en adéquation avec les désidératas du receveur (Jamet, Baratgin et Godin, 2018 ; Picard, 1995).
- Pour le récipiendaire également, quatre normes sociales prévalent (Lacroix, 2010) :
- Il est tenu d'accepter le cadeau, quelle que soit la nature du cadeau, quelle que soit sa valeur.
  - Il doit ouvrir le cadeau en présence du donateur, faire part de sa surprise et de sa gratitude (et ce même si le cadeau ne lui sied pas outre mesure), rassurer le donateur sur le choix judicieux du cadeau, l'essayer s'il s'agit d'un vêtement ou d'un bijou sur le moment présent.
  - Lors des dons, il est recommandé de remercier le partenaire, d'exprimer de la gratitude dans les sociétés occidentales (alors que l'expression d'excuse prévaudrait dans les sociétés orientales), d'adopter l'attitude adéquate. Suivant l'âge des personnes, de leur condition sociale et du contexte, les formulations varieront.
  - Refuser un don et le retourner au donateur ne se fait pas (Jamet, Baratgin et Godin, 2018).

Toutes les normes sociales des échanges non commerciaux fondées sur le principe de la solidarité réciproque généralisée favorisent les échanges de services non monétaires entre les

---

<sup>16</sup> Exprimer la joie d'offrir des fleurs ou des chocolats, sans raison particulière, à des personnes proches est considéré comme une marque d'estime, d'amour.

membres d'une même famille, entre voisins ou collègues de travail, entre les émigrants et les diasporas d'accueil (Lacroix, 2010).

En résumé, les cadeaux, les dons sont très importants dans les réseaux de parenté. La circulation des dons bénéficie prioritairement aux plus jeunes, aux enfants, le temps des fêtes. Cette circulation des dons vise à renforcer le lien social au sein des familles. Le prix des cadeaux est soustrait à la connaissance des récipiendaires. Il n'est absolument pas convenable de laisser le prix sur un cadeau ou d'y faire allusion. Chaque cadeau est emballé joliment (Bujon, 2008 ; Jamet, Baratgin et Godin, 2018).

Dans les réseaux de parenté, la logique de la transmission descendante intergénérationnelle prédomine même si la circulation intra générationnelle des cadeaux existe également (notamment au sein de la fratrie). L'équité prévaut.

Entre les parents d'une même famille, la norme sociale prévalente lors de la remise de cadeaux repose sur la réciprocité alternée (Bujon, 2008).

Entre les enfants, c'est-à-dire entre les receveurs, la norme de justice prévaut également. Chaque enfant issu de mêmes parents reçoit des cadeaux d'une valeur sensiblement identique. Le principe d'égalité prévaut dans ce cadre présent (Bujon, 2008).

D'un point de vue général, le don véhicule la valeur des liens sociaux, l'importance et l'intensité de la relation entre les partenaires. La spontanéité prévaut, aussi bien pour le donateur que pour le donataire (Bujon, 2008). Le donateur tend par le discours accompagnant son geste à réduire chez le donataire tout sentiment d'obligation. Il tend également à minimiser l'importance du don. Le donateur amoindrit ainsi l'obligation de rendre. Et pourtant, bien qu'« exonéré de toute obligation », « libre de toute contrainte », le donataire, lors d'un fait marquant lié au cycle de la vie (anniversaire, fêtes religieuses, mariage, etc ...) rendra sous une forme quelconque, dans un futur plus ou moins proche, ce don au donateur initial. Le plaisir et la liberté du don visent à minimiser le poids de l'obligation au sein de la relation. Le respect de l'Autre est essentiel.

### 1.2.8 Quelles normes sociales influencent l'échange, le don et l'altruisme dans les sociétés holistes ?

Godin (2015)<sup>17</sup> développe une autre approche que celle portée actuellement par Heinich (2017) : « *Par valeurs, on entend ici les biens sociaux ultimes qui sont en circulation au sein d'une même communauté et fondent son identité en référence à un au-delà d'elle-même tenu pour universel (« vie », « respect », « humilité » et « puissance » à Hienghène en Nouvelle-Calédonie ; « liberté », « égalité » et « fraternité » en France). Par définition, les valeurs d'une société sont multiples, mais elles apparaissent toujours hiérarchisées. L'ensemble qu'elle forme est en effet dominé par une valeur souveraine (« vie » à Hienghène, « droit » en France et en Europe en général) qui figure le tout de la société et à l'égard de laquelle les autres valeurs et les biens sociaux qui les actualisent prennent leur signification, soit en s'attachant à elle comme un de ses aspects particuliers (niveau englobant de la hiérarchie de valeurs), soit en prenant une signification instrumentale ou autonome qui autorise des inversions partielles de la prééminence des valeurs » (In « Les échanges sont le poumon de la société », p. 618).*

Selon notre regard psychologique, anthropologique et économique et à partir des résultats obtenus suite aux deux expérimentations menées, nous serons amenés à contester l'approche sociologique.

Les normes sociales de l'échange reposent sur le principe du transfert de femmes (Lévi-Strauss, 1949), de biens, de nourritures, de paroles, de danses, de chants, de symboles (Godin, 2015), avec son corollaire, la prohibition de l'inceste (Malinowski, 1927).

Suivant les communautés, les normes sociales du don reposent sur la triple obligation de donner, recevoir et rendre (Mauss, 1950), sur le principe du désintéressement (Caillé, 2005), sur le principe de la réciprocité et de la redistribution (Godin, 2015), sur le défi de

---

<sup>17</sup> Cette nouvelle axiologie des valeurs sera publiée prochainement sous le titre « anthropologie de la valeur, des valeurs ».

générosité (Mauss, 1950 ; Shurmer, 1971), sur « le sens de l'honneur » (Bourdieu, 2015), sur la réputation (Bourdieu, 2015).

Concernant l'*altruisme*, cette conduite prosociale pensée en Occident, *Homo donator* (l'homme donateur) ou *Homo in vita debitum* (l'homme en dette de sa propre vie) ? Cette question sera abordée plus particulièrement dans le chapitre consacré aux normes sociales Kanak, en Nouvelle-Calédonie, Terre de cette recherche doctorale.

### 1.3 L'apprentissage des normes sociales par les enfants Kanak

La socialisation des enfants Kanak s'opère au travers de deux contextes principalement, la famille et l'école (à partir de 2 ans et 9 mois en section des Petits à l'école Maternelle).

Au sein de la famille en premier lieu ...

Le bébé et l'enfant ont besoin d'attachement stable, de valeurs, de sécurité et de soutien inconditionnel. Les bébés sont sensibles très tôt au caractère pro social d'une action (Hamlin et Wynn, 2007).

La langue est un indice important pour guider l'orientation sociale des jeunes enfants (Kinzler, Dupoux et Spelke, 2007). Elle est un indice de partage de culture et de normes sociales. Ainsi, en tribu, au sein de la famille (*largo sensu*), du clan et de la tribu, l'enfant Kanak va construire et développer des relations affectives, la cognition, le langage, les attitudes, les valeurs humaines, les normes sociales et les règles morales. Toutes ces influences biologiques, psychologiques, cognitives et sociales sont exercées par la famille, le clan et la tribu sur l'enfant. La famille, les clans paternels et maternels conditionnent l'insertion sociale de l'enfant et l'inscrit dans un réseau de relations sociales élargies. Durant toute l'enfance, des normes sociales sont apprises au sein de la tribu. Cet apprentissage continue de se développer lors de l'adolescence, puis au passage à l'âge adulte en fonction du

statut coutumier de la personne, en fonction de son genre, de sa situation maritale et de son âge.

Puis, vers l'âge de trois ans, au sein de l'école calédonienne également ...

Qu'en est-il concrètement en Nouvelle-Calédonie, lors de la scolarisation au sein de l'école calédonienne de la République Française, *contexte de la présente recherche*<sup>18</sup>, de la maternelle à la classe de terminale ?

L'école calédonienne républicaine, cette institution déjà cent cinquantaire, est un lieu d'éducation, de socialisation, d'apprentissage de connaissances et de compétences. Elle est acculturation, apprentissage du vivre-ensemble et incorporation de normes sociales qui assurent la coexistence collective.

Depuis 1999, l'accord de Nouméa, signé le 5 mai 1998, confère un nouveau statut à la Nouvelle-Calédonie.

Elle n'est plus un territoire d'outre-mer mais une collectivité spécifique de la République Française dotée d'une autonomie s'élargissant au fur et à mesure du transfert irréversible des compétences de l'Etat à la Nouvelle-Calédonie.

Au niveau de l'enseignement, le transfert du premier degré public s'est déroulé le 1<sup>er</sup> janvier 2000 et celui du second degré (public et privé, ainsi que le premier degré privé) le 1<sup>er</sup> janvier 2012.

L'enseignement des langues et de la culture Kanak fait partie des grandes orientations voulues par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.

Le 15 janvier 2016, le Congrès de la Nouvelle-Calédonie décide de la mise en place effective du projet éducatif. Ce projet porte quatre ambitions principales : développer l'identité de l'école calédonienne pour favoriser le vivre ensemble, prendre en compte la diversité des enfants pour favoriser la réussite de tous, créer un environnement de travail favorable pour un meilleur épanouissement de l'élève et enfin s'ouvrir sur la région Océanie et sur le Monde. A la rentrée 2017, les élèves des collèges et des lycées privés et publics bénéficient ainsi d'un enseignement obligatoire des éléments fondamentaux de la culture

---

<sup>18</sup> Pour une présentation géographique, historique, sociale et politique de la Nouvelle-Calédonie, vous êtes invité(e) à lire l'annexe n° 3.

Kanak (comme la case, le clan, la culture de l'igname, les repères spatiaux et temporels, la langue et la parole, la personne, ..., soit au total dix-huit heures de cours par an), l'apprentissage des langues Kanak étant optionnel. L'objectif est de considérer, conformément aux Accords de Nouméa (1988), que les langues et la culture Kanak participent du développement du destin commun de la Nouvelle-Calédonie.

Les missions de l'école maternelle visent la socialisation et le développement du langage, celles de l'école élémentaire la sensibilisation aux valeurs civiques et aux règles de vie collective :

- Article 14 du Projet Educatif de la Nouvelle-Calédonie (2016) : « *L'école maternelle permet à chaque élève de devenir autonome, permet à chacun de développer les facultés nécessaires à une socialisation effective* » (p.20).
- Article 15-1 : « *L'école élémentaire contribue à une socialisation et à une éducation aux valeurs civiques de la société calédonienne, fondatrice de la construction du vivre-ensemble. Elle permet à l'élève de comprendre les règles de vie collective, de les respecter et d'acquérir le goût de l'effort, du travail personnel et collaboratif* » (p. 20).

Dans les programmes des écoles maternelles et élémentaires de la Nouvelle-Calédonie (2012) sont accolées aux objectifs d'apprentissage des programmes en vigueur la culture de la sensibilité, la culture de la règle et du droit, la culture du jugement et la culture d'engagement par l'action.

Dans le Bulletin Officiel spécial de la Nouvelle-Calédonie (2015, p. 9), l'apprentissage social et émotionnel a pour objectif de développer chez les enfants cinq compétences :

- « La conscience de soi, la capacité à reconnaître ses émotions » (*la dimension, intrapersonnelle, encourage à l'auto-perception de soi*).
- « La maîtrise de soi, la capacité à contrôler ses émotions » (*la dimension, intrapersonnelle, vise l'autonomie de l'élève*).
- « La conscience sociale, l'empathie envers les autres » (*la dimension, interpersonnelle, relève de l'empathie*).
- « La capacité à gérer les relations aux autres, apprendre à résoudre des conflits, demander de l'aider » (*la dimension, interpersonnelle, permet la gestion des relations*).

- « La capacité à prendre des décisions responsables, à faire des choix qui reposent sur des normes éthiques » (*la dimension, intrapersonnelle, prône la capacité à agir moralement*). »

Les compétences sociales<sup>19</sup> sont travaillées transversalement dans l'objectif de favoriser la réussite scolaire de tous les élèves et se déclinent de la façon suivante (Bulletin Officiel spécial, 2015, p. 10)<sup>20</sup> :

« La culture de la sensibilité »

- Identifier et exprimer en les régulant ses émotions et ses sentiments (*la dimension est intrapersonnelle*).
- S'estimer et être capable d'écoute et d'empathie (*la dimension est interpersonnelle*).
- Exprimer son opinion et respecter l'opinion des autres (*la dimension est interpersonnelle*).
- Accepter les différences (*la dimension est interpersonnelle*).
- Être capable de coopérer (*la dimension est interpersonnelle*).
- Se sentir membre d'une collectivité (*la dimension est interpersonnelle*). »

Toutes ces capacités assurent la transmission d'un esprit solidaire et collectif. Dans la case, dans ce lieu d'échanges et de partage, lors des palabres, la place et la parole de chacun doit être respectée. L'écoute et le silence permettent à la « parole coutumière » de s'exprimer.

« La culture de la règle et du droit »

- Respecter les règles communes (*la dimension est interpersonnelle*).
- Adapter sa tenue, son langage et son attitude au contexte scolaire (*la dimension est interpersonnelle*).
- Savoir écouter autrui (*la dimension est interpersonnelle*).
- Comprendre les raisons de l'obéissance aux règles et à la loi dans une société démocratique (*la dimension est intrapersonnelle*).

---

<sup>19</sup> Pour un élève, la compétence sociale est l'aptitude à comprendre les attentes sociales de divers contextes socio-éducatifs et culturels et à y répondre de manière adaptée (Guillain & Pry, 2012).

<sup>20</sup> In Bulletin Officiel spécial n°6 du 25 juin 2015, pages 9 à 19.

- Comprendre les principes et les valeurs de la République Française et des sociétés démocratiques (*la dimension est intrapersonnelle*).
- Comprendre le rapport entre les règles et les valeurs (*la dimension est intrapersonnelle*).

« La culture du jugement »

- Développer les aptitudes au discernement et à la réflexion critique (*la dimension est intrapersonnelle*).
- Confronter ses jugements à ceux d'autrui dans une discussion ou un débat argumenté et réglé (*la dimension est interpersonnelle*).
- S'informer de manière rigoureuse (*la dimension est intrapersonnelle*).
- Différencier son intérêt particulier de l'intérêt général (*la dimension est interpersonnelle*).
- Avoir le sens de l'intérêt général (*la dimension est interpersonnelle*).

« La culture de l'engagement »

- Être responsable de ses propres engagements (*la dimension est intrapersonnelle*).
- Être responsable envers autrui (*la dimension est interpersonnelle*).
- S'engager et assumer des responsabilités dans l'école et dans l'établissement (*la dimension est interpersonnelle*).
- Prendre en charge des aspects de la vie collective et de l'environnement et développer une conscience civique (*la dimension est interpersonnelle*).
- Savoir s'intégrer dans une démarche collaborative et enrichir son travail ou sa réflexion grâce à cette démarche » (*la dimension est interpersonnelle*) ».

Toutes ces compétences sociales formelles reposent sur une individuation de l'évaluation. Pour autant, l'évaluation de compétences sociales collectives n'apparaît nullement dans ce référentiel.

L'article 1.3.4 de l'Accord de Nouméa (signé le 5 mai 1998) souligne la nécessaire valorisation de la culture plurimillénaire Kanak : « *La culture kanak doit être valorisée dans*

*les formations artistiques et dans les médias. Les droits des auteurs doivent être effectivement protégés*<sup>21</sup> » (p. 8039).

La délibération n°106 du 15 janvier 2016 relative à l'avenir de l'Ecole Calédonienne<sup>22</sup> précise à l'article 10-1 qu'« *un enseignement des éléments fondamentaux de la culture Kanak doit être obligatoirement donné à chaque élève* » et ordonne à l'Ecole l'inscription de ces éléments fondamentaux de la culture Kanak dans les programmes.

Un objectif principal est visé :

- « Affirmer l'identité de l'école calédonienne en s'imprégnant de la découverte des valeurs dominantes de la culture kanak qui ont une portée universelle et renvoient aux notions d'humanité et de vivre ensemble :

- Valeur de respect (écoute et bienveillance),
- Valeur de solidarité (partage, accueil, hospitalité),
- Valeur d'harmonie (cohésion, consensus),
- Valeur d'appartenance,
- Valeur de réciprocité (échanges) ».

L'enseignement des éléments fondamentaux de la culture Kanak permet d'établir un parallèle avec les autres cultures dont sont porteurs les élèves, notamment les cultures océaniques, asiatiques et européennes.

L'acquisition des compétences culturelles et sociales amène l'élève à découvrir la diversité des cultures du pays calédonien, à la construction de valeurs universellement reconnues.

---

<sup>21</sup> Journal Officiel de la République Française n°121 du 27 mai 1998 page 8039.

<sup>22</sup> Les élus du Congrès de la Nouvelle-Calédonie ont adopté la Charte d'application des orientations de politique éducative de la Nouvelle-Calédonie le 1<sup>er</sup> décembre 2016. Rédigée au regard des besoins exprimés par les acteurs de la communauté éducative et des institutions calédoniennes, elle comprend un plan d'action triennal 2017-2019 afin d'atteindre les quatre ambitions fixées par le projet éducatif : développer l'identité de l'école calédonienne, considérer la diversité des publics pour une école de la réussite pour tous, ancrer l'école dans son environnement pour un climat scolaire au service de l'épanouissement de l'élève et ouvrir l'école sur la région Océanie et sur le monde.

## 1.4 Conclusion

« Une société ne peut se créer, ni se recréer sans du même coup créer un idéal. Cette création n'est pas pour elle un acte surrogatoire par lequel elle se compléterait une fois formée : c'est l'acte par lequel elle se fait et se refait. »<sup>23</sup>, (Durkheim, 1968).

Dans ce chapitre, nous avons montré que les valeurs portées par une Société sont l'incarnation des préférences, des croyances et des représentations cognitives, perceptives, évaluatives et conatives collectives. Les valeurs sont le moteur des transformations et des refondations sociales. Les normes sociales, fondées sur les valeurs, orientent l'activité sociale des membres de la société (Heinich, 2017).

Selon cette approche pragmatique et réflexive privilégiée, je propose la définition suivante : *une norme sociale assure le lien social, représente le consensus d'un collectif et est la manifestation contraignante de valeurs et de croyances partagées au sein d'une même culture.*

Ainsi, la cohésion sociale s'opère par la construction de normes sociales reposant à la fois sur les motivations humaines (sur la désirabilité) et sur le caractère prescriptif du fonctionnement des groupes sociaux, de la société (sur l'utilité).

Que les personnes soient individualistes, autosuffisantes, généreuses, altruistes ou communautaristes, cela dépend de la cognition sociale, de la capacité à interagir et à apprendre des différents groupes sociaux (Hayek, 1978).

Les préférences, les croyances et les valeurs sont le produit de dynamiques mimétiques, d'influences interpersonnelles, d'innovations personnelles ou institutionnelles (Tarde, 1890).

De la pluralité des contextes de socialisation de l'enfant (chez la nourrice, à la crèche, en tribu ou à l'école) résulte une pluralité de normes sociales inhérentes à chaque contexte au sein duquel l'enfant évolue en permanence.

Pour l'enfant, chaque contexte d'actions répétées est un contexte de socialisation. Dans ce passé incorporé, dans cette trajectoire personnelle, des compétences sociales, des habitudes

---

<sup>23</sup> In « Les formes élémentaires de la vie religieuse », Durkheim, E. (1968), rééd., Paris : P.U.F., p.603.

mentales ou comportementales, des normes sociales vont se former, se mémoriser (Lahire, 2005).

L'existence sociale des enfants, des adolescents et des adultes implique de multiples adaptations à des contextes différents (familiaux, tribaux, scolaires, conjugaux, parentaux, professionnels, associatifs, ludiques, politiques, religieux, etc. ...) en fonction de la nature du groupe, de la sphère d'activités, de l'institution, du type de relations sociales, et ce, successivement bien souvent.

Ces ordres normatifs, ces contextes aux propriétés contraignantes et spécifiques induisent des schèmes d'action différemment activés selon les individus (Lahire, 2005).

Les sociétés holistes privilégieraient six composantes (Dubois, 2005, 2009) :

- 1 - Le collectivisme, la primauté du collectif sur les individus.
- 2 - L'hétéro-suffisance, l'atteinte des objectifs d'un individu passe également par la mobilisation des autres, comme ressources potentielles.
- 3 - L'externalité, la tendance à privilégier des explications situationnelles ou groupales pour témoigner de la réussite de soi.
- 4 - Le partage émotionnel, le fait de partager avec autrui ses émotions.
- 5 - L'ancrage catégoriel, la référence au caractère héréditaire de l'appartenance et de la position sociale.
- 6 – Le communautarisme, le lien social repose sur les similitudes entre les personnes, sur le sentiment d'appartenance très fort à un même groupe social.

Toutes ces composantes fondent les sociétés holistes. Les normes sociales font l'objet d'un apprentissage social, culturel. Leur connaissance et leur maîtrise sont fonction de l'âge et du degré d'inclusion sociale des personnes. Elles sont enracinées géographiquement et temporellement dans une communauté donnée.

Dans les sociétés holistes, les normes sociales de l'échange reposent sur le principe du transfert de femmes (Lévi-Strauss, 1949), de biens sociaux, de nourritures, de paroles, de danses, de chants et de symboles (Godin, 2015), avec son corollaire, la prohibition de l'inceste (Malinowski, 1927).

Suivant les communautés, les normes sociales du don reposent sur la triple obligation de donner, recevoir et rendre (Mauss, 1950), sur le principe du désintéressement (Caillé, 2005), sur le principe de la réciprocité et de la redistribution (Godin, 2015), sur le défi de générosité (Mauss, 1950 ; Shurmer, 1971), sur « le sens de l'honneur » (Bourdieu, 2015), sur la réputation (Bourdieu, 2015).

C'est la raison majeure pour laquelle nous nous intéressons à la culture Kanak, cette culture si singulière et présente depuis la nuit des temps en Nouvelle-Calédonie. La culture et les valeurs Kanak influencent la nature du lien social, les conduites sociales et les prises de décision. De par l'histoire de la civilisation Kanak, le don, l'échange et le partage se sont développés différemment d'en Occident.

Concernant l'altruisme, cette conduite pro sociale pensée en Occident au XIXème siècle (Comte, 1851), *Homo donator* (l'homme donateur) ou *Homo in vita debitum* (l'homme en dette de sa propre vie) ? Cette question sera abordée plus particulièrement dans le chapitre dédié aux normes sociales Kanak, en Nouvelle-Calédonie, Terre de notre recherche doctorale.

Les valeurs étant relatives à leur contexte (Heinich, 2017) et hiérarchisées (Godin, 2015), l'examen des valeurs et des normes sociales Kanak, issues d'une culture trois fois millénaire, sera l'objet même du prochain chapitre.

## Chapitre 2 Les normes sociales en pays Kanak

*« La coutume, c'est moins une relation interpersonnelle qu'une relation de groupes, de communautés. L'homme Kanak n'est pas individu, il est le noyau d'une relation. ... La coutume est pour nous le geste qui, à chaque moment, à chaque rencontre, rappelle cette relation », (Tjibaou, 1996, p. 59)<sup>24</sup>.*

Dans ce second chapitre dédié aux normes sociales en pays Kanak<sup>25</sup>, un éclairage important et fondamental permettra de cerner toutes leurs richesses et toutes leurs nuances. Nous verrons dans quelle mesure elles influent les relations entre les sujets.

A partir de la Charte du Peuple Kanak (2014), nous examinerons l'ensemble des valeurs et des principes fondamentaux de la civilisation Kanak. Toutes ces valeurs, de nature éminemment collective, sont à la source des normes sociales en pays Kanak.

Pour cheminer au travers de cette culture d'une infinie subtilité, nous évoquerons dans un premier temps et de manière synthétique la cosmologie Kanak, la structure sociale fondée sur le lien à la terre socialement et historiquement identifié dans la mémoire collective, les processus d'apprentissage des normes sociales en fonction du genre et de l'âge et la logique de la réciprocité irriguant tous les champs des relations sociales, notamment dans le domaine économique. 5

### 2.1 La cosmologie Kanak

Façonnée au fil des siècles par la rencontre du peuple premier avec des populations aux origines multiples, la Nouvelle-Calédonie est une terre multiculturelle. Cet héritage culturel Kanak, océanien et européen est une richesse, un bien commun. Dans la société Kanak, la coutume témoigne d'un rapport singulier au Monde, aux Autres et à Soi. Cette culture est issue d'un héritage séculaire. Elle fonde les relations sociales et la revendication identitaire

---

<sup>24</sup> In Tjibaou, J.M. (1996). « *La présence Kanak* », p. 59.

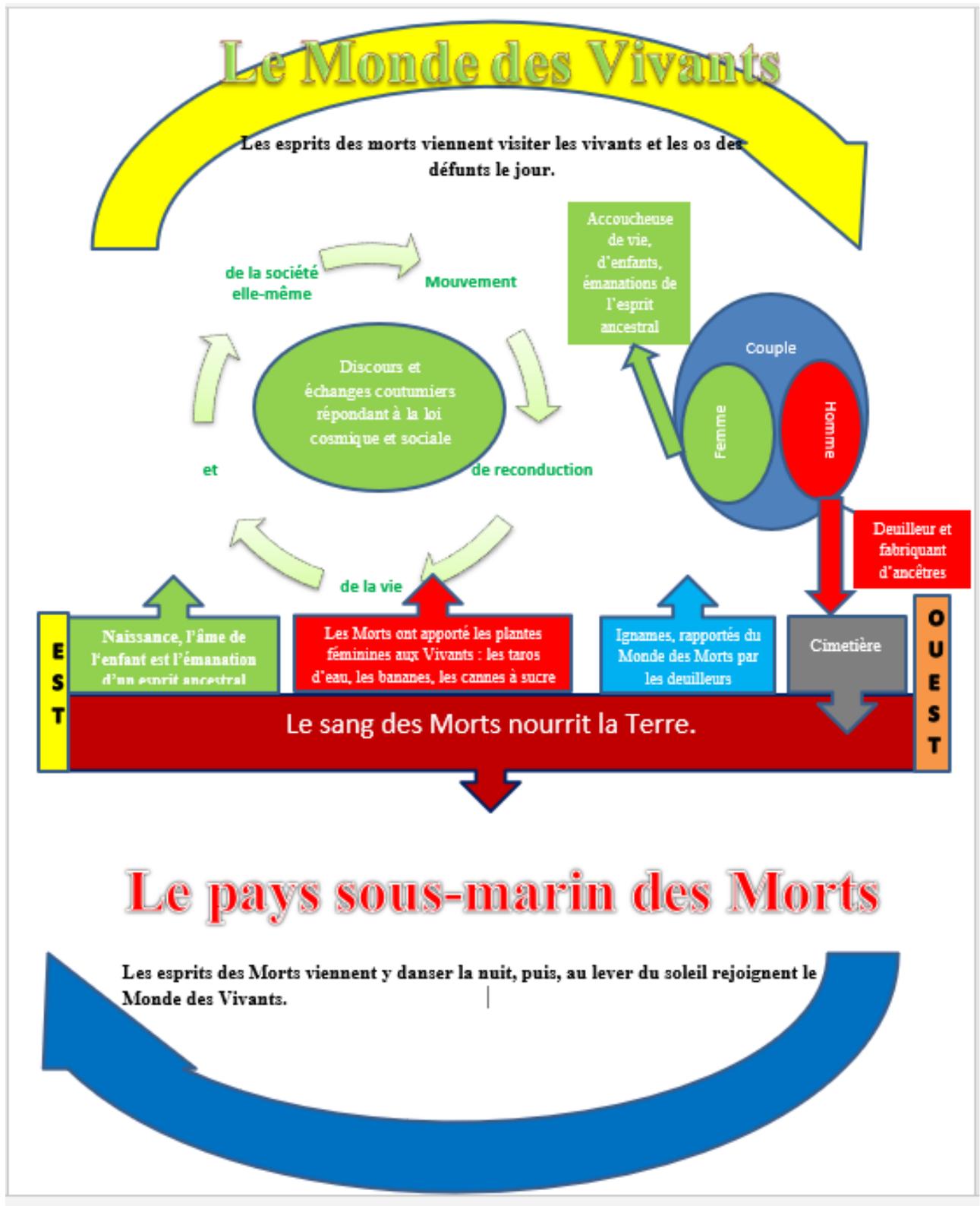
<sup>25</sup> Pour une présentation géographique, historique, sociale et politique de la Nouvelle-Calédonie, vous êtes invité(e) à lire l'annexe n° 3.

(Tjibaou & Missotte, 1978). Le rapport au mythe fondateur, aux ancêtres, à la terre, au temps et à l'espace, au clan et à la tribu traduit une identité, une culture Kanak vivante et sans cesse renouvelée.

La parole coutumière unit à la fois les Hommes, leur Terre et l'Univers (Godin, 2015). Elle enracine les Hommes dans le Temps et dans l'Espace. Elle les inscrit dans un réseau de relations sociales en perpétuelles mutations. La parole et les échanges coutumiers permettent ainsi la reproduction de la Société, de la Vie et de la Mort : ils fondent l'ordre cosmique et social.

Nous vous proposons ci-dessous dans la figure numéro 1 une représentation de la cosmologie d'une communauté Kanak de Hyeehen (Hienghène), la vision de la relation entre les morts et les vivants (Godin, 2015), la conception même de l'Être et de son rapport aux Autres et au Monde.

Figure 1. « La cosmologie d'une communauté Kanak de Hyeehen (Hienghène) »



Dans cette représentation, vous pouvez observer que l'identité sociale, l'organisation sociale et les échanges rituels de la communauté Hyeehen se réfèrent à une cosmologie dont les valeurs fondamentales sont la « vie » et la « puissance » (Godin, 2015). Dans la hiérarchie des valeurs portées par la culture Kanak, la vie est la valeur fondamentale. Seules les femmes sont porteuses et donneuses de vie. Au nouveau-né, elles donnent le sang et toutes les parties vitales. L'âme de l'enfant est insufflée par l'oncle maternel au cours d'un rituel. Cette âme est l'émanation d'un esprit ancestral du totem du clan de la mère. Cette vie, transmise par le sang, maternel, participe d'un grand cycle cosmologique. Le souffle vital est porté et donné par les oncles utérins lors des coutumes. Cette vie est symbolisée par les paroles, les richesses et les vivres échangés. Le clan des paternels a la responsabilité de protéger cette vie. Il sera redevable en paroles et en biens cérémoniels de cette vie donnée par le clan maternel durant toute la durée du séjour sur terre de cet enfant, de sa naissance jusqu'à sa mort.

Durant toute sa vie, la construction de la personne est rythmée par les échanges coutumiers. Toutes les personnes Kanak sont ainsi liées entre elles par des échanges de vie, par une économie de la vie, par une gestion de cette vie qui est donnée par les femmes.

Le clan des Paternels va payer cette vie tout au long des cérémonies coutumières (par des échanges cérémoniels) qui jalonnent la vie de cet enfant (naissance-mariage-deuil) pour transformer cet enfant en adulte, pour transformer cet adulte en ancêtre : cet ancêtre dont le nom sera à nouveau porté par un enfant (Godin, 2000, 2015).

Lors du décès de la personne, la vie rentre dans la Terre et se poursuit avec les esprits des Morts. Le sang des Morts nourrit la Terre et permet aux plantes de grandir, plantes qui à leur tour nourriront les vivants. Ces plantes, lors des coutumes, deviendront à leur tour un don des Ancêtres vis-à-vis des Vivants.

La puissance sert au développement et à la protection de la vie. Lors des différentes coutumes, les biens cérémoniels issus du ciel, de la terre et de l'eau conjuguent en eux les trois niveaux de l'univers. Cette circulation cérémonielle et cosmologique témoigne de la gestion de la vie, d'une économie de la vie.

Dans sa globalité, cette circulation de la vie et ces échanges cérémoniels permettent la construction de la personne, du lien social ... et ainsi du Monde (Godin, 2018).

Ces multiples cérémonies coutumières auxquelles participent les adultes Kanak et leurs enfants en tant que spectateurs, durant toute leur vie, sont fondées sur le don, les échanges et le partage. Nous verrons que l'ensemble de ces normes sociales afférentes à ces cérémonies coutumières ont un impact considérable sur l'effet de dotation et sur les conditions émergentes de l'« *altruisme* » (selon une conception occidentale).

## **2.2 La structure sociale du Pays Kanak : des liens sociaux fondés sur le principe de la réciprocité ; fondés sur des relations de parenté, de filiation et d'alliance ancrées dans une Terre socialement et historiquement identifiée dans la mémoire orale collective**

En pays Kanak, des échanges cérémoniels, qualifiés de « coutumes », sont effectués lors de la venue d'une personne ou d'un groupe qu'une tribu<sup>26</sup>, un clan ou une famille n'avait pas vus depuis longtemps. Des coutumes ont lieu lors de leur venue et de leur départ.

Des coutumes se font également pour célébrer des moments importants de la vie, après les naissances, lors des adoptions, des mariages ou des deuils, et de manière générale, pour renforcer les liens sociaux, lors des réunions de chefferies, de clans et de familles, lors de kermesses, de réunions associatives, d'inaugurations, etc .... En Nouvelle-Calédonie, les normes sociales qui régissent ces coutumes diffèrent d'une aire culturelle à l'autre (Faugère, 1998). Sachant que le pays Kanak compte huit aires linguistiques différentes <sup>27</sup> (Hoot Ma

---

<sup>26</sup> Par un arrêté du 24 décembre 1867, la tribu est reconnue légalement comme une communauté traditionnelle. Une tribu est caractérisée par un ensemble de clans partageant le même mythe fondateur, le même ancêtre.

<sup>27</sup> Les aires coutumières, subdivisions propres aux tribus Kanak, furent créées par les Accords de Matignon de 1988. Le fonctionnement institutionnel de ces aires est fixé par la loi organique n°99-209 du 19 mars 1999 relative à la Nouvelle-Calédonie. Chaque aire est représentée par un Conseil coutumier. Le Conseil coutumier peut être consulté par le Sénat Coutumier sur n'importe quel sujet.

Whaap, Paicî-Cèmuhi, Ajië-Arhö, Xârâcùù, Drubea-Kapumë, Nengone, Drehu et Iaaï), vingt-huit langues vernaculaires et quarante communautés Kanak distinctes, des disparités, des particularités témoignent d'une diversité, d'une richesse dans tous ces échanges cérémoniels

28.

Adoptée le 12 avril 2014 par les chefferies des huit Pays Coutumiers et proclamée le 26 avril à Kowe-Kara, la Charte du Peuple Kanak, fondée sur l'humanisme Kanak et océanien, définit le Socle Commun des Valeurs et les Principes Fondamentaux de la Civilisation Kanak. Ces valeurs reposent sur « l'hospitalité, la générosité, le respect à tous les niveaux, la dignité, le travail, encadrés par la force des relations et de l'organisation sociale de la chefferie ».

L'Assemblée du Peuple Kanak siégeant au Sénat Coutumier de la Nouvelle-Calédonie est constituée de huit pays : Hoot Ma Whaap, Paici-Camuki, Ajië-Aro, Xaracu, Djubea-Kapone, Nengone, Drehu et Iaaï<sup>29</sup>.

Ci-dessous, la carte n°1 représentant « les aires coutumières et les langues kanak en Nouvelle-Calédonie » :



<sup>28</sup> Les aires coutumières, subdivisions propres aux tribus Kanak, furent créées par les Accords de Matignon de 1988. Le fonctionnement institutionnel de ces aires est fixé par la loi organique n°99-209 du 19 mars 1999 relative à la Nouvelle-Calédonie. Chaque aire est représentée par un Conseil coutumier. Le Conseil coutumier peut être consulté par le Sénat Coutumier sur n'importe quel sujet.

<sup>29</sup> L'Aire Hoot Ma Waap, située au nord de la Grande-Terre, comprend **11 langues et dialectes kanak et 8 communes** (Voh, Kaala-Gomen, Hienghène, Pouébo, Koumac, Ouégoa, Poum et Bélep);

La coutume est présentée de la sorte : « *La relation coutumière implique nécessairement l'échange coutumier qui se manifeste à chaque événement coutumier. La structuration des relations est établie par les alliances. Un geste coutumier établi dans un sens implique nécessairement un geste coutumier réciproque le moment venu dans le sens inverse. C'est la règle de la réciprocité propre aux relations coutumières. La parole délivrée lors d'un geste coutumier lui donne un sens et un contenu.* » (Charte du Peuple Kanak, 2014, p. 11).<sup>30</sup>

Ce terme « coutume », spécifique à la Nouvelle-Calédonie, désigne à la fois le code oral qui régit la société Kanak avec un ensemble de règles, de pratiques et de rituels, l'art de vivre Kanak dans son ensemble et le geste de l'échange coutumier (échanges de paroles et de dons). La coutume régit également le statut civil coutumier. L'oralité de la coutume constitue un « *patrimoine immatériel* » détenu par chaque clan et chaque chefferie.

Au contraire de l'individualisme, Tjibaou définissait ainsi l'Homme Kanak : « *Ce qui est fondamental dans la culture Kanak, mais que l'on retrouve aussi dans d'autres cultures, c'est la conception de l'Homme. L'Homme n'est jamais individu, il est le noyau d'un ensemble. Il est le centre de relations et il a un rôle à jouer dans un centre de relations données* ». (Tjibaou, 1996, p. 175)<sup>31</sup>.

---

**L'Aire Paicî-Câmuki**, au sud de l'aire Hoot Ma Waap, contient **6 communes** (Poya, Ponérihouen, Poindimié, Pouembout, Koné et Touho) et **2 langues autochtones**;  
**L'Aire Ajië-Aro**, au centre de la Grande-Terre, recouvre **3 communes** (Moindou, Bourail et Poya sud) et **plusieurs langues**;  
**L'Aire Xârâcùù**, au nord de l'aire Djubéa-Kapone, comprend **7 communes** (Boulouparis, Thio, La Foa, Farino, Saraméa, Canala et Kouaoua) et **3 langues**;  
**L'Aire Djubéa-Kapone**, à l'extrémité sud de la Grande-Terre et à l'Île des Pins, s'étend sur **5 communes** (Île des Pins, Mont-Dore, Yaté, Dumbéa et Païta) et comprend **2 langues kanak**;  
**L'Aire Nengone**, située au sud des îles Loyauté et au sud-est de la Grande-Terre, avec **une seule langue autochtone** parlée;  
**L'Aire Drehu**, comprend l'île de Lifou mais aussi celle de Tiga où **une langue kanak y est parlée dans chaque île**. Elle est située au nord de l'aire Nengone;  
**L'Aire IaaI** se situe au nord de l'aire Drehu et comprend **deux langues**.

<sup>30</sup> Extrait de la « Charte du Peuple Kanak », charte établie par le Sénat coutumier de la Nouvelle-Calédonie en 2014.

<sup>31</sup> In « *La présence Kanak* » de Jean-Marie Tjibaou (1996) aux Editions Odile Jacob, p. 175.

Afin d'entrevoir plus en détail la conception même de l'identité relationnelle de la personne Kanak, j'exposerai supra des coutumes liées au cycle de la vie (naissance, mariage, deuil, fête de l'igname).

### **2.2.1 Une coutume de naissance sur la Grande Terre, en Pays Païci-Cèmühi (dans la région de Koné, sur la côte Ouest de la Grande Terre)**

Mereatu (2005) a enquêté sur une cérémonie coutumière pratiquée lors de la naissance d'un enfant.

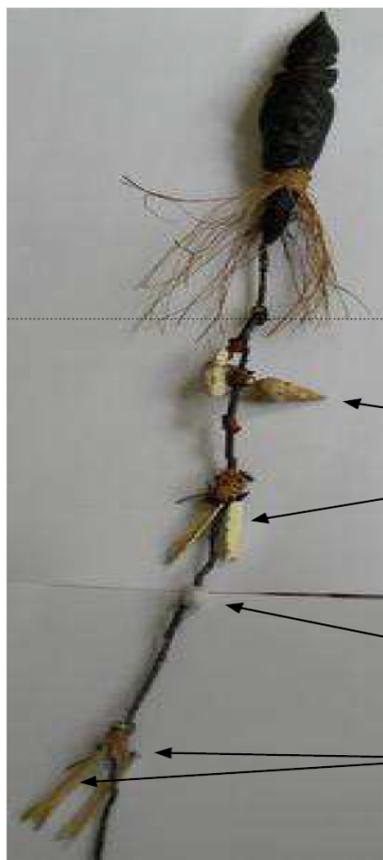
Six coutumes sont données :

- La première aux utérins de l'enfant,
- La seconde aux maîtres de cérémonie par les utérins,
- La troisième en l'honneur du nouveau-né,
- La quatrième donnée par les utérins aux clans paternels,
- La cinquième aux clans alliés utérins par les maîtres de cérémonies,
- Et enfin la dernière, par les clans alliés des utérins aux maîtres de cérémonies.

Ces coutumes sont constituées de paroles, d'ignames, de bananes, de nattes, d'étoffes, de tissus, de robes mission, de pantalons et de chemises, d'argent et de monnaies kanak.

Les monnaies Kanak ont une grande valeur symbolique (UPA, 2006).

Ci-dessous, une monnaie kanak en Pays **Ajië-Aro** (dans la région de Houailou et de Bourail) :



(1) « **Gwâ mie** » : La tête de la monnaie kanak représente la tête d'un homme. Ces motifs représentent ceux du clan Mèèjenô de Nii dont le totem est le tonnerre «Mèèyavinô». La particularité du visage sculpté est qu'il a les yeux dilatés. D'après le vieux Rival Djawa, cela est dû à la foudre lorsqu'elle frappe quelqu'un, elle crée une pression dans le corps de la personne, son coeur sort et ses yeux sortent de leurs orbites.

(2) « **Gowé mie** » : Le milieu de la monnaie kanak est divisé en 5 parties bien distinctes :

« **döö** » : Les coques qui représentent le chef et son sujet.

« **rhara** » : Les coquillages aussi appelés couteaux sont fait à partir de la nacre des trocas (coquillages des récifs) ou d'os de roussettes. Ces deux morceaux de nacre ou d'os de roussettes représentent les bras et les motifs apparents sont les doigts de l'homme.

« **nénâ** » : Le coeur de la monnaie kanak ou de l'homme est fait avec le fruit d'une plante du nom « **éwaa** » (pwêê éwaa), sachant qu'il y a deux sortes de **éwaa** (petit et grand).

« **rhara** » : Les deux autres coquillages aussi appelés couteaux sont fait à partir de la nacre des trocas. Ces deux morceaux de nacre représentent les pieds et les motifs apparents sont les orteils de l'homme.

« **kwéerâ mie** » : Les boyaux de la monnaie ou de l'homme sont faits avec des petits morceaux d'os de roussettes enfilés finement les uns après les autres formant un long fil noir.

(3) « **Bu mie** » : le sexe de la monnaie. Dans la plupart des monnaies kanak, le sexe est confectionné comme une sorte d'étui pénien.

<sup>32</sup> Extrait d'un article de Rival Djawa en date du 18 novembre 2011 sur la monnaie kanak dans la région de Houailou et de Bourail.

Aussi bien employée lors des naissances, des mariages et des deuils, la « monnaie noire » est composée d'une pendeloque en nacre, de coquillages, d'un morceau noir, avec des variations de longueur suivant l'évènement célébré. La tête de la monnaie est faite d'os de roussette, de fibre de coco et de coquillages. Ces monnaies Kanak sont rares et précieuses. Associées aux clans d'un pays précis et localisé, on les nomme les *âdi* dans le Pays Païci-Cémuhi.

Les *âdi* ont un sens symbolique et une valeur matérielle en termes de relations entre les acteurs de l'échange cérémoniel. La monnaie Kanak est une monnaie de réciprocité des dons. Godin explique ainsi la valeur de cette monnaie : « *Ni équivalent universel, ni moyen de circulation, ni même unité de compte, la monnaie Kanak est, selon l'heureuse expression de Maurice Leenhardt, un « sceau ». Sa valeur se manifeste dans la marque éminente qu'elle imprime aux échanges cérémoniels et aux diverses relations sociales qu'ils sanctionnent. : non seulement naissance, rites de l'enfance et de la puberté, mariages, funérailles mais aussi – jadis – alliances guerrières, prix du sang versé, compensations réparatoires pour les fautes commises, etc. La monnaie est à la fois l'incarnation et la mesure de la loi qui régit les rapports entre les hommes et entre ceux-ci et le cosmos* » (Godin, 1990, p. 88)<sup>33</sup>. Cette monnaie, objet sacré de grande valeur, symbolise l'échange et l'union entre les clans, permet de sceller une alliance ...

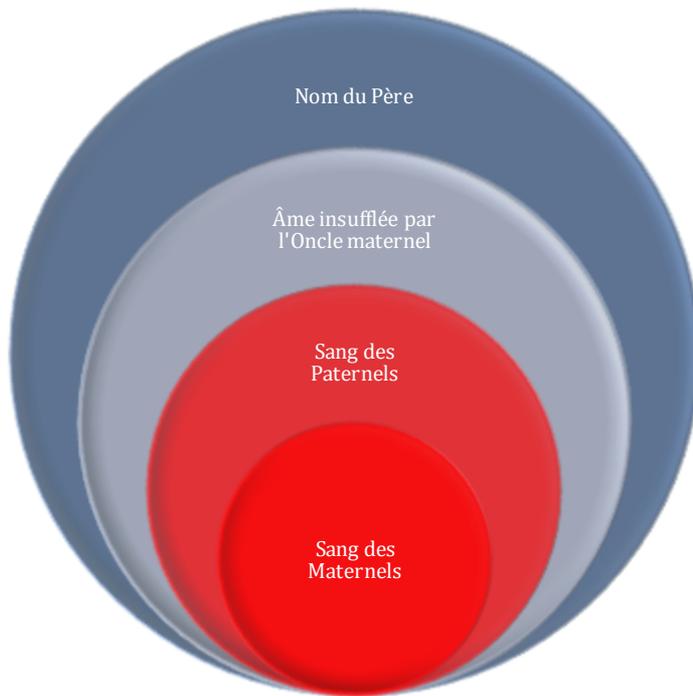
Lors de cette coutume, la symbolique et la conception même de la constitution de l'enfant peuvent être définis de la sorte : le sang paternel crée le squelette, la structure interne du corps de l'enfant (avec les cheveux, les dents et les ongles). Le sang de la mère apporte les parties vitales de l'enfant. Ce sang de la Mère, incarné dans l'enfant, constitue les chairs, les organes, les viscères, qui vont s'agréger au squelette. L'âme de l'enfant est insufflée par l'oncle maternel au cours d'un rituel. Cette âme est l'émanation d'un esprit ancestral du totem du clan de la mère. L'oncle maternel éveille l'esprit de l'enfant à travers ce rituel et lui donne ainsi accès au monde des Vivants. Le nom attribué à l'enfant par le père est le nom d'un ancêtre, définissant ainsi son statut social, son rang, sa fonction au sein de la tribu, lui donnant un tertre, une terre pour habiter et cultiver son champ, une sœur et une épouse potentielle. Les Maternels apportent la vie : la chair et l'âme (le souffle, une incarnation de l'esprit ancestral). Le Père transmet le squelette et le nom, et ce faisant, procure à l'enfant une place dans le clan des paternels.

---

<sup>33</sup> Opus cité, p. 88.

Ainsi, l'identité constitutive de l'enfant Kanak est fondée par l'union de deux clans, celui des Maternels et celui des Paternels. Cette union peut être représentée de la sorte :

Figure 2. « *L'identité constitutive de l'enfant kanak* »



### 2.2.2 La coutume du mariage aux Îles Loyauté, en Pays Drehu et Nengone (à Lifou et Maré)

Dans le cadre d'une approche anthropologique et historique du mariage, Nicolas (2012) réalise à Lifou, aux Îles Loyauté, une étude sur la manière dont cette communauté Kanak « fabrique des époux ». Elle s'intéresse plus particulièrement aux coutumes effectuées lors des mariages. Ainsi, elle a pu observer quatre temps principaux caractérisant les mariages.

En premier lieu, une rencontre de nuit entre les aînés du futur époux et la jeune fille (bien souvent une rencontre entre les deux familles) permet de « réserver » la future épouse. Cette rencontre a lieu plusieurs mois avant le mariage, voire un an auparavant. Lors de cette

coutume de « réservation », le « prix de l'acceptation », fixé aux alentours de 100.000 F cfp<sup>34</sup> (1 euro = 119.3317 F cfp), est payé par les parents, le lignage ou le clan du futur époux. La jeune fille peut également recevoir 10.000 F cfp pour avoir dit « oui ».

La somme consacrée pour la « réservation » de la fille est préalablement réunie par le père et la mère, et par les couples mariés du lignage du futur époux. Cette somme permet de faire la coutume d'arrivée chez la fille, de payer « le prix de la réservation » et le « oui » de la jeune fille, de faire les petites coutumes pour informer la famille élargie du projet de mariage et pour l'avertir de la réponse de la jeune fille. L'oncle utérin du futur époux reçoit également une somme d'argent conséquente (entre 30 à 50.000 F cfp).



35

Du côté de la future belle-famille, une part importante du « prix de l'acceptation » permet :

- De prévenir l'ensemble des membres de la parenté par des coutumes pour les inviter au mariage. Cette invitation donnera un droit, une part sur le don final obtenu à l'issue du mariage.
- De payer les frais de déplacement et de bouche générés par le mariage.
- De faire des petits dons lors du mariage.

Dans un second temps, une semaine avant le mariage, des dons des familles alliées du futur époux parviennent à sa famille. Chaque don d'une famille alliée donne lieu à un don, en retour, de la famille du futur époux. Lors de ces coutumes sont échangés des paroles, de

---

<sup>34</sup> 100.000 F cfp équivaut à 838 euros.

<sup>35</sup> Sébastien Lebègue, photographe, nous montre par ce cliché comment l'argent circule de main en main depuis le porte-parole vers les aînés du clan.

l'argent, des tissus, des ignames, des habits et des denrées alimentaires (du riz, du sucre, des viandes). Le total des dons récoltés par la famille du futur époux peut s'élever d'un à plusieurs millions de francs cfp. Dans le même temps, des coutumes se déroulent dans la famille de la future épouse.

Les alliés de la famille viennent faire leurs « adieux » à la fille qui va être « donnée » à sa belle-famille. Ces échanges se traduisent par des dons de paroles, d'ignames, de tissus, de robes, de jupons, de denrées alimentaires (des sacs de riz, de sucre), un peu d'argent, ainsi qu'un sac tressé contenant un couteau et une coquille de moule<sup>36</sup>. Les vêtements seront rassemblés dans une valise et une partie sera donnée aux femmes de la future famille.

Les dons des familles alliées du futur époux et les cérémonies d'adieu à la future épouse se terminent le même jour, le mariage coutumier, civil et religieux pouvant ainsi être célébré.

Lors de l'arrivée de la parenté élargie de la fille, le don du « casse-croûte » réunit les deux familles. Le père, les frères de la fille et / ou l'oncle utérin « donnent » la fille et les enfants (si la fille a déjà des enfants). La fille donne un sac tressé contenant un couteau de cuisine et une coquille de moule à sa future belle-mère, symbolisant ainsi son rôle à tenir dans sa future belle-famille. Les jeunes personnes de la parenté de la fille donnent des robes et des tuniques. Lors de la cérémonie religieuse, les mariés se donnent les bagues. Au retour dans la famille du futur époux, des dons sont offerts pour la parenté de la fille : des paroles, des ignames nobles, de la nourriture, des habits, des tissus remis par les utérins ou les « sœurs » du marié. Les « sœurs », les utérins, les alliés du clan du garçon reçoivent des dons de remerciement de la part du lignage du garçon. Les deux parentés remettent des dons aux mariés : des paroles, de l'argent, de l'électroménager, des tissus, des habits, des denrées alimentaires. Le lignage du garçon offre le don du « jus du sein » à la mère et au père de la fille, essentiellement composé d'argent.

*In fine*, lorsque l'on examine la nature des échanges lors des coutumes de mariage, ceux-ci portent sur des paroles, de l'argent (des billets de banque), des biens (des ignames nobles, sacrées, de la vaisselle, des tissus, des robes, des jupons et des tuniques contenus dans des valises, des sacs tressés, des nattes et des manous<sup>37</sup>), des repas, des cadeaux, des danses et des chants, du travail, des festivités et des êtres humains, des femmes et leurs enfants. Ces

---

<sup>36</sup> Ce couteau et cette coquille de moule symbolisent le travail de cuisinière dans la future belle-famille.

<sup>37</sup> Le manou est un morceau de tissu coloré. Enroulé et noué autour de la taille, il sert de pagne.

échanges cérémoniels ont pour fonction de renouer, de modifier et de nouer des relations sociales. Les paroles échangées lors de ces coutumes sont toujours effectuées par des hommes mariés. L'argent sert bien souvent à rembourser les dettes contractées, à régler les frais occasionnés par le mariage. Les biens échangés sont pour la plupart redistribués au sein de chaque lignage. Les ignames seront en partie consommées, en partie gardées pour être plantées l'année suivante.

A Maré, Faugère (2000) relève lors des mariages que les ignames ont une place prépondérante dans les biens échangés, même si une forte monétarisation est également constatée. Les sommes importantes en argent sous la forme de dons sont destinées à être réparties entre les membres des familles, selon l'ordre coutumier, afin de renforcer le lien social et la hiérarchie coutumière. En aucun cas, l'enrichissement personnel n'est envisageable. Les mariages sont ainsi l'occasion du plus grand transfert social de biens. Tous ces échanges et ces partages assurent l'union entre les familles et les clans. Dès tout petit, les enfants sont les témoins privilégiés de ces moments de fête.

### **2.2.3 La coutume de deuil sur la Grande-Terre, en pays Hoot Ma Waap, dans la tribu des Paimboas (dans l'extrême Nord Est)**

Bretteville<sup>38</sup>, dans sa thèse soutenue en 2002 et intitulée « *L'os et le souffle* »<sup>39</sup> a identifié trois types de cérémonies pour la mort d'un homme : l'inhumation, des flux importants de prestations et la levée de deuil. Cette troisième phase est obligatoirement célébrée durant la saison de la récolte des ignames, après le rituel des prémices. Ces trois fêtes funéraires transforment les défunts en ancêtres. Mais voyons dans le détail le déroulement de ces différentes cérémonies.

---

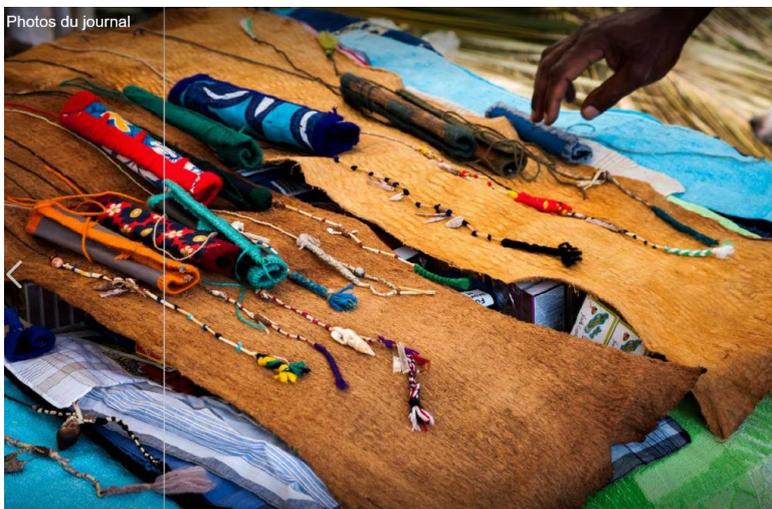
<sup>38</sup> Bretteville, D. (2002). « *L'os et le souffle* ». Thèse de doctorat de l'EHESS. 525 p.

<sup>39</sup> L'expression « *L'os et le souffle* » représente la chefferie dans son ensemble et le groupe du chef. « *L'os* » fait référence aux os du défunt, c'est-à-dire au monde des morts. Alors que « *Le souffle* », donné par l'oncle utérin, représente la vie. La vie et la chair transmises par les Maternels sont étroitement associées au monde des défunts constitués d'os. En exprimant son dernier souffle, les os du défunt s'inscrivent à jamais dans une localité ... pour mieux donner corps à la vie, comme le tuteur sert de colonne vertébrale à la liane de l'igname : d'où l'antériorité de « *L'os* » sur le « *souffle* ».

Pour annoncer le décès d'un homme, « une monnaie hegi »<sup>40</sup> et une longueur d'étoffe sont données à chacun des cinq groupes qui composent la tribu par la famille du défunt. Lors de la visite au défunt, chaque groupe ayant un lien de parenté (interne à la tribu ou externe) avec la famille du défunt apporte des fleurs (déposées près du défunt), des « monnaies hegi » (en surnuméraire le plus souvent et en perles de coquillage<sup>41</sup>), des étoffes (qui serviront à recouvrir le corps du défunt) et de la nourriture. Tous ces biens sont donnés par les hommes pendant que les femmes du groupe s'assoient et pleurent avec les femmes de la famille du défunt et rassemblés dans un enclos (en ce qui concerne la nourriture, les « monnaies hegi » et les étoffes étant stockées à part). En retour, un homme de la famille du défunt (son fils aîné généralement) leur remet une « monnaie hegi » et une étoffe « pour les larmes ». Le thé et le café sont offerts à chacun des groupes venus rendre visite au défunt.

Avant l'arrivée des Maternels commencent les « funérailles assises » (terminologie indiquant la position assise des participants et la marque d'humilité à l'égard des Maternels). La répartition des « monnaies hegi » et des étoffes se fait en quatre parts.

A leur arrivée, les Maternels donnent une prestation composée d'ignames, de taros et de viandes (viandes réservées à la préparation du repas communautaire). L'orateur des



40

Photo de plusieurs « monnaies hegi » prise par Sébastien Lebègue.

<sup>41</sup> Maurice Godelier (1997), dans « *L'énigme du don* » nous en donne l'explication suivante : « *Les monnaies de perles sont des richesses, sont des substituts des personnes, entrent dans les dots, servaient à compenser la mort de guerriers tués au combat, à sceller la paix. Elles puisent leurs forces d'un objet sacré, le panier sacré dans lesquelles elles sont placées, attachées à un crochet appelé « tête de l'ancêtre ». Les paniers et les crochets transmettent la force vitale des ancêtres aux monnaies.* »

Maternels prend la parole en premier. Après une brève introduction, il invoque les ancêtres anonymes, les ancêtres récents, les liens sociaux, temporels et spatiaux qui unissent les Maternels entre eux, qui unissent les Maternels et les Paternels.

Les biens cérémoniels réunis dans l'enclos sont disposés sous la forme de tas répartis dans l'ordre de préséances établies dans le sens inverse des aiguilles d'une montre (avec, sur chacun des tas, un écriteau indiquant le nom du groupe donateur). Chaque tas est présenté par deux harangues, l'une humoristique, l'autre empreinte d'humilité. Tous les lots de nourriture sont ensuite sortis de l'enclos et répartis une nouvelle fois, selon un alignement respectant l'ordre de préséance des cinq groupes, le lot destiné aux Maternels occupant la dernière place (place la moins valorisée socialement).

Une deuxième prestation des Paternels aux Maternels est composée de « monnaies hegi » et d'étoffes, leur permettant de régler la « dette de sang » et autorisant la société entière à reprendre ses activités horticoles (activités interdites durant tout le temps de la cérémonie). Les remerciements des Maternels, avec des paroles accompagnées de boîtes d'allumettes, vont à la chefferie. Le Chef redistribue alors les boîtes d'allumettes selon l'ordre de préséance des groupes d'un à cinq, ainsi qu'aux groupes alliés venus soutenir par leurs prestations les Paternels.

Une dernière prestation, dite de « l'aboutissement », réunit les Paternels et les Maternels face aux maternels de la mère du défunt et est constituée d'une « monnaie hegi » et de boîtes d'allumettes. Les récipiendaires de « l'aboutissement » remettent la prestation à leurs propres maternels. Ainsi, trois temps ont rythmé la première partie des funérailles : le rassemblement des prestations, le stockage dans l'enclos et la répartition des biens cérémoniels une fois sortis de l'enclos.

Lors de l'inhumation, chaque homme dépose sur la tombe un ou deux galets de rivière. Ensuite a lieu la cérémonie dite de « la prestation pour la fosse ».

Une dernière cérémonie donne l'occasion à la famille du défunt de remercier les fossoyeurs (le groupe de parents des neveux utérins du défunt) et de rendre hommage aux

maternels du défunt. Les prestations comportent des boîtes d'allumette<sup>42</sup>, des sacs de riz et de sucre, des taros et des ignames, du gibier et des poissons.

Au total, les cinq « monnaies hegi » données par chacun des cinq groupes aux Maternels ont pour objet :

1. D'annoncer le décès du défunt et le retour du sang,
2. D'autoriser le geste de fermer les yeux du défunt,
3. De remercier pour le geste de fermer les yeux du défunt,
4. De remercier pour l'enroulement du corps dans la natte,
5. De présenter les excuses des Paternels aux Maternels pour n'avoir pas pu conserver cette personne vivante.

Le partage des biens cérémoniels, à l'issue de ces deux coutumes (la visite au défunt et l'inhumation, visite qui se déroule sur deux jours généralement) se fait de la manière suivante : quatre parts sensiblement équivalentes sont constituées. Les trois premières sont remises aux Maternels. La dernière est répartie parmi l'ensemble de l'assistance sous la forme de petits tas et selon un ordre de préséances et de hiérarchies établies<sup>43</sup>.

En premier, le groupe du Chef, puis les quatre autres selon un ordre précis. Ces trois phases (inhumation, coutume faite aux fossoyeurs et aux maternels et la levée de deuil<sup>44</sup>) peuvent se dérouler sur près d'un an, la dernière se tenant après la fête des prémices (fixée le 15 mars par la tribu) et avant l'ouverture de la nouvelle saison horticole (vers juin). Une fois toutes les levées de deuil célébrées, la terre peut être à nouveau travaillée pour lancer la nouvelle saison horticole.

Ces différentes cérémonies (la visite au défunt, l'inhumation, la prestation aux Maternels et la levée de deuil) ont pour but de transformer le mort en ancêtre, de transformer

---

<sup>42</sup> Ces boîtes d'allumettes représentent le feu, la chaleur, la nourriture cuite, la convivialité d'un repas communautaire et en définitive, la vie sociale.

<sup>43</sup> La première part est destinée au groupe agnatique de la mère du défunt, soit environ un tiers des biens cérémoniels. La deuxième part revient aux familles associées aux Maternels. La troisième concerne les « maternels » de la mère du défunt. Et la dernière permet aux maîtres de cérémonie de remercier tous les groupes venus soutenir la famille du défunt.

<sup>44</sup> La levée de deuil est dite « cérémonie des ignames grillées » : tous les participants apportent des prestations d'ignames et de viandes, et tous repartent avec de la viande crue, après avoir partagé un repas commun au cours duquel sont grillées des ignames. La consommation des ignames grillées par l'ensemble de la communauté symbolise la transformation des morts (la peau grillée des ignames ressemblant à celle des morts) en ancêtres, ancêtres qui à leur tour participent à la reconduction de la vie sociale et du cycle horticole.

l'humanité en ancestralité. Les calendriers de l'igname et des funérailles sont ainsi intimement liés, c'est pourquoi nous allons nous y intéresser dans la rubrique suivante.

Pour conclure cette cérémonie funéraire des Paimboas, citons Bensa<sup>45</sup> :

*« Les échanges cérémoniels frappent par leur ampleur, leur minutie et leur inutilité économique : des volumes relativement importants de tubercules, d'étoffes et de billets de banque européens changent de main, chaque lot offert ou reçu donnant lieu à de solennels discours ou à de stricts comptages sans que les partenaires présents se retrouvent plus riches après qu'avant la transaction, ni même en possession d'un bien qui leur aurait précédemment fait défaut »* (Bensa, 1994, p. 11).

A partir d'un jeu économique expérimental, nous observerons à quel point tous ces échanges cérémoniels influencent également les jeunes enfants en matière de don et de partage.

#### 2.2.4 La culture de l'igname et son cycle, symbole même de la civilisation Kanak

En 1964, Haudricourt<sup>46</sup> eut une approche originale en tant qu'ethnologue. Approche qu'il exposa dans un article intitulé : *« Nature et culture dans la civilisation de l'igname : l'origine des clones et des clans »*. Il s'intéressa à la culture de l'igname, comme botaniste et ingénieur agronome en premier lieu, ce qui lui permit de comprendre le lien entre la reproduction par bouturage du tubercule, identique à celle des clans. Il caractérisa ainsi la civilisation Kanak comme *« une civilisation de l'igname »*.

La reproduction des ignames se fait à partir de clones, issus d'un même tubercule, tout comme un clan est issu d'un même ancêtre. L'igname et l'homme sont ainsi liés et de même nature.

Leblic<sup>47</sup>, dans un article consacré à l'étude des rêves Kanak indiquait ceci : « Maurice Leenhardt (1971 : 124) précise aussi que : *« L'igname ancienne enfante la nouvelle, la*

---

<sup>45</sup> Bensa, A. & Frey, J. (1994). *« La société Kanak est-elle soluble dans l'argent ? »* in Terrain – n°23 pp. 11-26.

<sup>46</sup> André-Georges Haudricourt se rendra en Nouvelle-Calédonie en 1959, puis de 1962 à 1963.

<sup>47</sup> Leblic (2010) rend hommage à Bernard Juillerat au travers d'un article sur *« les Kanak et les rêves ou comment redécouvrir ce que les ancêtres n'ont pas transmis »*.

*nouvelle fortifie la chair de l'homme, la virilité de l'homme, robore le monde, la mort de l'homme ramène celui-ci dans la terre, avec les ignames anciennes, ses ancêtres. Le cycle de l'existence de l'homme est enfermé dans le cycle de l'igname.* » (Leblic, 2010, p. 110)

Le cycle de l'igname commande le calendrier annuel et est caractérisé par quatre périodes<sup>48</sup> :

- D'avril à juin, le défrichage des champs, le brûlis et le labour des terres ;
- De juillet à septembre, la sélection des ignames (pour la consommation familiale et pour les cérémonies coutumières), leur plantation<sup>49</sup> en fonction des repères de la faune et de la flore<sup>50</sup> et la germination ;
- D'octobre à décembre, l'entretien du champ, le tuteurage des lianes d'ignames et la préparation des champs annexes (bananier, taro, canne à sucre, patate douce, ...) ;
- De janvier à mars, l'exécution des rituels qui précèdent les cérémonies des prémices : la fête des ignames nouvelles, le respect des valeurs culturelles et cultuelles liées à ces événements.

La croissance de l'igname durant neuf mois, le planteur entretient avec chaque igname une relation étroite, intime, comme s'il s'agissait d'un acte de procréation. A ce propos, on notera que la mise en terre des clones d'ignames est interdite aux jeunes gens non mariés. Le planteur des ignames est le récolteur et le propriétaire de la récolte, même s'il a pu bénéficier de l'aide de membres de sa famille durant tout le cycle.

Chaque producteur cultive des ignames en premier lieu pour l'échange, pour les échanges cérémoniels. L'« igname vraie » est exclusivement produite pour les échanges cérémoniels.

---

<sup>48</sup> Renseignements pris auprès du Conservatoire de l'Igname, situé dans la commune de Païta.

<sup>49</sup> A l'aide d'une barre à mine, des trous de 70 cm de profondeur environ sont creusés. A l'intérieur de ces trous sont plantés des piquets indiquant l'emplacement des plants lors de la plantation.

<sup>50</sup> Les baleines remontant de l'Antarctique et venant passer « l'hiver austral » dans le lagon annoncent la mise en terre des ignames. Des bandes de perruches volent portant dans leur bec des brindilles de bois. Cela signifie que les perruches amènent les piquets de bois, marquant ainsi l'emplacement des ignames sur le billon. La pleine saison des labours peut ainsi commencer.



51

Un rituel réunissant les Hommes, les Ancêtres et le Cosmos : l'exemple des Paimboas dans le pays Hoot ma Waap.

Bretteville (2002)<sup>52</sup> a montré comment la fête des prémices de l'igname est vécue par les Paimboas. Les cinq groupes qui composent la tribu fournissent des prestations au Chef. Les biens cérémoniels sont constitués de billets de banque enveloppés dans du papier journal (substitués des « monnaies en perles de coquillage »<sup>53</sup> d'autrefois), d'étoffes, d'ignames nouvelles crues, des viandes (des notous, des roussettes, du cerf et des cochons sauvages) et des poissons (des mullets, des anguilles et des carpes). Ces biens cérémoniels issus du ciel, de la terre et de l'eau conjuguent en eux les trois niveaux de l'univers. Ces trois niveaux, en interaction constante, sont représentés sous la forme de végétaux et d'animaux. Le cosmos, ainsi matérialisé, est partie constituante de la cérémonie. Au sein de l'espace rituel, les Hommes, les Ancêtres (les hommes faisant face au cimetière) et le Cosmos sont réunis. Les biens circulent de main en main, du levant au couchant et sont décomptés de façon rituelle

<sup>51</sup> Préparation de « la fête de l'igname nouvelle » photographiée par Sébastien Lebègue. Les ignames de première catégorie, qualifiées d' « ignames vraies » sont à la base de tous les échanges importants, au contraire des ignames ordinaires, consommées quotidiennement.

<sup>52</sup> Soutenue en 2002, cette thèse propose d'analyser le système social et cosmique d'une société Kanak de Nouvelle-Calédonie, les Paimboas : une tribu composée de 600 personnes environ et située dans l'extrême Nord-est de la Grande-Terre.

<sup>53</sup> Les « monnaies hegi », constituées d'un chapelet de perles de coquillage et ornées d'une figurine représentant la tête d'un ancêtre sculptée dans du bois, étaient présentées sous la forme d'une charade :

« Elle est ancrée dans la mer, Son fil est suspendu au ciel, Elle tire son vêtement du cocotier, Sa laine provient du manguier, Ses os ont pour origine la terre ferme. »

Ces monnaies figurent ainsi un tout cosmique réunissant le fond de la mer, le ciel et la terre.

selon une cyclicité organisée (avec une répétition des chiffres de 1 à 10 de manière bouclée). Le chef partage avec les morts une igname bouillie. Il leur offre la tête de l'igname, symbole de la reconduction du cycle horticole. Le chef, par ce geste, fait le lien entre le monde des Morts et celui des Vivants. Une fois la fête des prémices réalisée, pour ouvrir la nouvelle saison horticole, le jardin propitiatoire est préparé. Cinq perches en bois plantées dans un jardin de six mètres par trois représentent les groupes d'un à cinq (un groupe sans localité précise –celui du Chef- et les quatre hameaux de la tribu répartis selon l'ordre de préséance). Au bout de chaque perche est fixée une banderole et au pied des herbes plantées.

Dans chaque rangée délimitée par chacune des perches sont plantées plusieurs ignames représentant les lignées de chaque clan. Ces banderoles et ces herbes servent à capter le souffle des défunts et à le propager dans le sol afin de participer à la croissance des ignames. Les travaux horticoles réalisés dans le jardin propitiatoire symbolisent le système de relations sociales de la tribu. Les travaux dans les champs ne peuvent commencer sans la préparation du jardin propitiatoire.

### **2.3 Les processus d'apprentissage des normes sociales en fonction du genre et de l'âge dans les communautés Kanak, un exemple en pays Drehu**

Le Sénat Coutumier, dans une étude rendue publique en 2009<sup>54</sup>, indique comment l'éducation des jeunes garçons et des jeunes filles se déroulait dans la société Kanak originelle, avec l'exemple de Lifou :

*« Dans l'ancienne vie tribale de Lifou, les jeunes garçons, au sortir de l'enfance, ne vivaient plus chez leurs parents. Ils quittaient la case familiale pour aller habiter avec tous les autres garçons de leur génération dans la case commune. Chaque tribu avait en effet sa case commune où les jeunes garçons, les novices en voie d'initiation, surtout communautaire et guerrière, étaient placés sous la surveillance des vieux qui leur servaient de mentors et d'éducateurs. Ils vivaient séparés de leurs parents et de gent féminine comme le seraient aujourd'hui des pensionnaires dans un collège. Les vieux enseignaient sous forme de discours ou de causeries édictant les conseils et les règles à suivre en toutes circonstances, soit dans la vie au quotidien, soit lors de fêtes et des cérémonies coutumières marquées par*

---

<sup>54</sup> Étude menée par la Commission Education Formation du Sénat Coutumier de la Nouvelle-Calédonie en juin 2009.

*les naissances, les mariages, les deuils, les offrandes d'ignames et les travaux collectifs. Chaque jour, au matin, les jeunes garçons se rendaient à la plage pour y boire l'eau de mer avant toute activité. Car les règles d'hygiène, d'eau salée et de nourritures sèches étaient les raisons d'une bonne vigueur. En fin de journée s'organisait le ramassage du bois séché, notamment pour le feu des anciens. Quand arrivait le soir, avant le coucher, s'exerçait le rituel de l'apprentissage des danses guerrières traditionnelles appelées « fehoa » nécessitant de nombreuses répétitions. A la fin du séjour dans la case commune, les jeunes garçons devenus des hommes devaient, par un rituel de passage, affirmer leur nouvelle classe d'homme. Avec l'autorisation des vieux, ce rituel consistait à se raser, puisque les cheveux, la moustache et la barbe étaient apparentes comme marqueurs extérieurs indiquant le changement physiologique d'une maturité sexuelle. Grâce à leur chevelure décolorée à la chaux, on remarquait ces jeunes guerriers. Ils étaient admirés des jeunes filles dans l'idée de combler leurs abstinences sexuelles. (Sénat coutumier, 2009, p. 27)*

Alors, qu'en est-il de nos jours ?

Cottureau-Reiss (1996)<sup>55</sup> a enquêté à Lifou (toujours en pays drehu), dans le district de Loëssi, au sein de la tribu de Mou sur « *les activités quotidiennes des enfants d'une tribu Kanak* ». Quarante-trois enfants<sup>56</sup> (dix-neuf filles et vingt-quatre garçons), âgés de trois à dix ans, furent observés soit de façon ponctuelle (trois cent trente-huit observations), soit de façon continue (quatre-vingt-seize observations) lors d'activités journalières. Le recueil des données s'est fait en partenariat avec une interprète. Quatre périodes d'observation constituent la trame de ce recensement (de 5h30 à 7h, de 12 à 13 h, de 16h à 17h30 et de 17h30 à 18h45, périodes d'observation tenues en dehors du temps scolaire).

Pour résumer cette étude, tout genre et tous âges confondus, les activités les plus fréquemment pratiquées par les enfants sont celles liées au service de la tribu : comme chercher du bois pour la cuisine, travailler aux champs, récolter des fruits et des légumes, garder les bébés (pour les plus enfants les plus âgés), nourrir les animaux et faire le ménage. Les enfants (filles et garçons) âgés de neuf à dix ans consacrent deux fois plus de temps à ces activités que ceux de trois à cinq ans. Les adultes sollicitent davantage les enfants à partir de six ans. En deuxième position, nous trouvons ce que Cottureau-Reiss nomme « *les échanges*

---

<sup>55</sup> Cottureau-Reiss, P. (1996). « *Les activités quotidiennes des enfants d'une tribu Kanak* » In *Enfance* Tome 49 n°1 pp. 65-74.

<sup>56</sup> Ces quarante-trois enfants sont issus de quinze familles de la même tribu.

*sociaux positifs* ». C'est-à-dire tous les jeux collectifs (avec ou sans règle) et les discussions. Quels que soient l'âge et le genre, ces échanges constructifs s'opèrent selon la même fréquence. Jusqu'à l'âge de dix ans, l'auteur ne constate pas de différence significative suivant le type d'activité. En outre, 65 % des activités sont réalisés de manière groupale et mixte. Seules 21 % des activités le sont uniquement par des garçons contre 14 % uniquement composées de filles.

Ainsi, il est observé une quasi absence de différenciation des activités selon le genre, et ce jusqu'à l'âge de dix ans ; une participation aux tâches collectives de plus en plus importante au fur et à mesure que l'enfant grandit.

#### **2.4 La logique de la réciprocité va irriguer tous les champs des relations sociales, notamment dans le domaine économique**

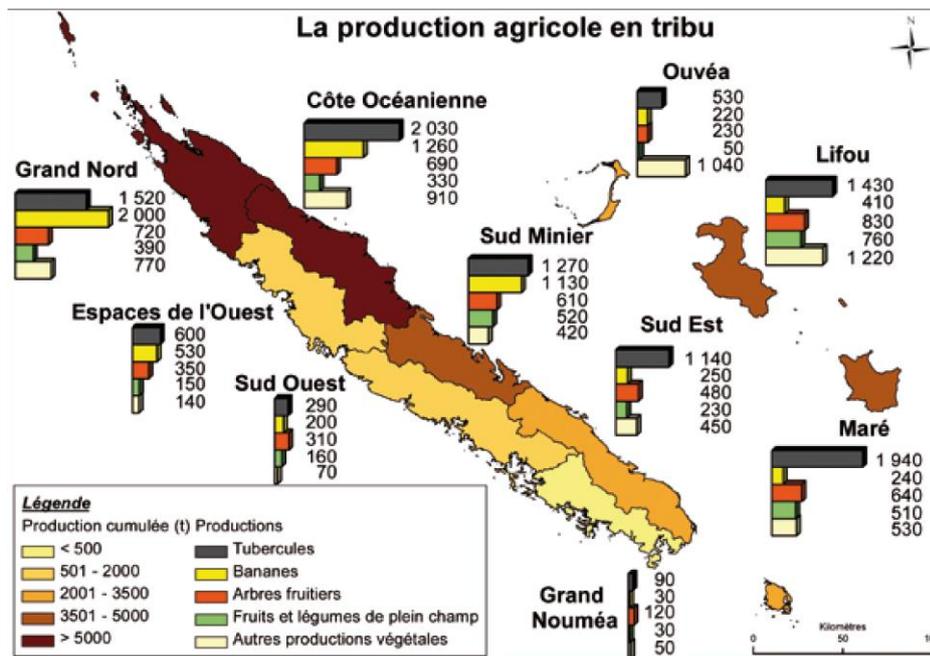
Cette partie reposera sur la présentation de quelques données chiffrées extraites d'une étude réalisée en 2013 par l'I.A.C. (Institut Agronomique néo-Calédonien) en partenariat avec le C.I.R.A.D. (Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement) sur l'agriculture en milieu tribal.

1788 ménages (soit 12,6 % des ménages représentatifs de l'ensemble des familles) furent interrogés au sein des 288 tribus (sur les 340 que compte le Pays Kanak) à partir des trois questions suivantes :

- « Que représentent réellement les activités agricoles (culture et élevage) et de prélèvement (pêche, chasse) des familles résidant en tribu en Nouvelle-Calédonie ?
- Quels sont les volumes récoltés, pêchés, chassés et le nombre d'animaux élevés ?
- Quels rôles ces activités jouent-elles pour ces familles ? »

Ce premier tableau intitulé « *La production agricole en tribu* » montre que les volumes ci-dessous représentés témoignent d'une activité et d'une production agricoles conséquentes.

Tableau 1. « La production agricole en tribu » (IAC-CIRAD, 2013).<sup>57</sup>

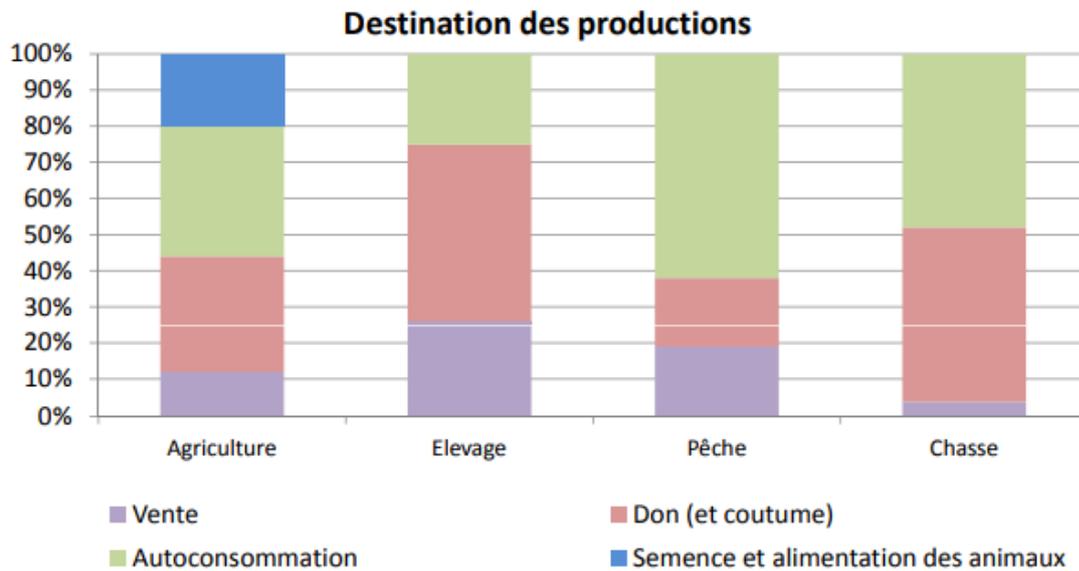


Dans le tableau n° 2 « Destination des productions » exposée supra, trois logiques semblent ainsi prédominer et sont intimement liées :

- La production agricole, l'élevage, la chasse et la pêche pour la consommation du ménage et celle des animaux appartenant à la famille ou au clan à hauteur de 40 % environ du volume total récolté, élevé et chassé,
- La commercialisation d'une partie de la production (de l'ordre de 15 à 20 % en moyenne) dans une logique marchande,
- Et la pratique de dons coutumiers selon le principe de la réciprocité (représentant près de 40 % de la production agricole, de l'élevage, de la chasse et de la pêche).

<sup>57</sup> In « L'agriculture en tribu » IAC-CIRAD (2013), p. 4.

Tableau 2. « La destination des productions agricoles » (IAC-CIRAD, 2013)<sup>58</sup>



Les liens entre les sphères économiques et sociales sont imbriqués de manière étroite et témoignent d'une prévalence de l'autoconsommation et de la logique du don, l'aspect financier du travail dans les champs, de la pêche, de la chasse et de l'élevage ne représentant que 20 % tout au plus de la destination finale de ces différentes productions.

Les logiques non marchandes et marchandes se côtoient et se marient pour renforcer en premier chef la cohésion sociale des groupes entre eux. En outre, sur les marchés en tribu ou sur les marchés communaux, la nature et la force des relations sociales influencent également le prix des biens vendus : plus la distance sociale entre la vendeuse et l'acheteur sera importante (avec un touriste notamment) plus le prix sera élevé (Bouard, 2010).

<sup>58</sup> In « *L'agriculture en tribu* » IAC-CIRAD (2013), p. 6.

## 2.5 Conclusion

Tout au long de ce chapitre, nous avons cerné l'essence même de la cosmologie Kanak.

Dans la filiation Kanak patrilinéaire, les femmes sont donneuses de vie. L'enfant est lié par le sang de la mère au clan des Maternels et a une dette de vie durant tout son séjour sur Terre envers ce clan.

Le nom porté par l'enfant appartient au Père, au clan des Paternels. L'enfant en est le dépositaire. Il lui appartient d'honorer ce nom, de le faire respecter et rayonner davantage encore. De ce fait, l'enfant est toujours en relation avec des clans et des Ancêtres.

Pour compléter l'identité de cet enfant, de cet adulte en devenir, au fur et à mesure de son développement, des coutumes se feront lors de sa naissance, de son mariage et de sa mort. A chaque changement de statut, des échanges fondés sur le principe de la réciprocité entre ces différents groupes permettront de combler en quelque sorte cette dette de vie, permettront de ritualiser ces étapes et d'aider l'enfant, puis l'adulte à grandir.

A sa mort, cette personne sera transformée en Ancêtre par l'intermédiaire d'une ultime coutume. Devenue Ancêtre, elle fera partie intégrante de la société elle-même. Le sang de cette personne nourrira la Terre, dans laquelle poussent les ignames.

Ces ignames, arrivées à maturité, nourriront à leur tour les Vivants.

Toutes les personnes Kanak sont ainsi liées entre elles par des échanges de vie, par une économie de la vie, par une gestion de cette vie qui est donnée par les femmes.

Le clan des Paternels va payer cette vie tout au long des cérémonies coutumières (par des échanges cérémoniels) qui jalonnent la vie de cet enfant (naissance-mariage-deuil) pour transformer cet enfant en adulte, pour transformer cet adulte en ancêtre : cet ancêtre dont le nom sera à nouveau porté par un enfant (Godin, 2000, 2015).

Cette logique de la réciprocité va également irriguer la vie économique prévalente en milieu tribal. Elle va conduire tous les ménages à privilégier le renforcement des liens sociaux sur la logique marchande (Bouard, 2010 ; IAC-CIRAD, 2013).

Les valeurs de la civilisation Kanak (Sénat Coutumier de la Nouvelle-Calédonie, 2014) reposent *in fine* sur la cohésion du groupe social, l'harmonie, le consensus, le respect,

l'humilité, l'accueil, l'hospitalité, la solidarité et le partage ; la vie étant la plus haute valeur portée par la civilisation Kanak (Godin, 2015). Toutes ces valeurs, de nature éminemment collective, sont à la source des normes sociales en pays Kanak.

Ces normes sociales, d'une singularité remarquable, vont peut-être entraîner chez les enfants et les adultes Kanak des prises de décision différentes de celles observées en Occident.

Avec cette particularité de la culture Kanak basée entre autres sur le principe de la réciprocité, pour tenter de mettre en évidence « *l'effet de dotation* », nous utiliserons un protocole expérimental dont l'échange est le cœur.

Dans le chapitre suivant, nous procéderons à une revue de la littérature sur « *l'effet de dotation* », biais de raisonnement à partir duquel nous examinerons l'influence des normes sociales Kanak sur le don et l'échange.

-----

## Chapitre 3 Le paradigme de l'échange, pour dévoiler la singularité des normes sociales Kanak lors des échanges sociaux

« *I've Got You Under My Skin* »

*"I've got you under my skin  
I've got you deep in the heart of me  
So deep in my heart, that you're really a part of me  
I've got you under my skin"*<sup>59</sup> Frank Sinatra (1940)

Le premier axe de notre recherche porte sur l'influence des normes sociales Kanak sur l'échange et le don.

Pour révéler la force des normes sociales Kanak sur les échanges sociaux, nous prendrons appui sur un biais cognitif largement documenté dans la littérature : « *l'effet de dotation* » (Kahneman et Tversky, 1990, 1991).

Ce chapitre est dédié à l'état de la littérature sur *l'effet de dotation*, au travers du paradigme de l'échange.

En économie expérimentale, il existe deux paradigmes classiques utilisés pour mettre en évidence *l'effet de dotation* : le paradigme de la valeur et le paradigme de l'échange. Notre première étude portant précisément sur le paradigme de l'échange, nous nous focaliserons uniquement sur ce premier paradigme. Jusqu'à présent, il était utilisé pour montrer la prégnance de *l'effet de dotation*. Dans le cadre de notre expérimentation, nous l'utiliserons afin de montrer à quel point les normes sociales Kanak modèlent les conduites sociales lors des dons et des échanges.

Dans une première partie, nous définirons *l'effet de dotation* en en faisant une description claire.

---

<sup>59</sup> Cette chanson, écrite et composée par Cole Porter en 1936, reprise dans les années 40 par Frank Sinatra, permet de ressentir, entre autres, à quel point l'effet de dotation est ancré en nous.

Puis, nous apporterons un éclairage sur le paradigme de l'échange. Ce paradigme de l'échange étant hautement symbolique et universel, au cœur des interactions humaines, révélateur de l'essence même de la cosmologie Kanak, notre première expérimentation portera précisément sur ce paradigme.

### 3.1 Définition de « l'effet de dotation »

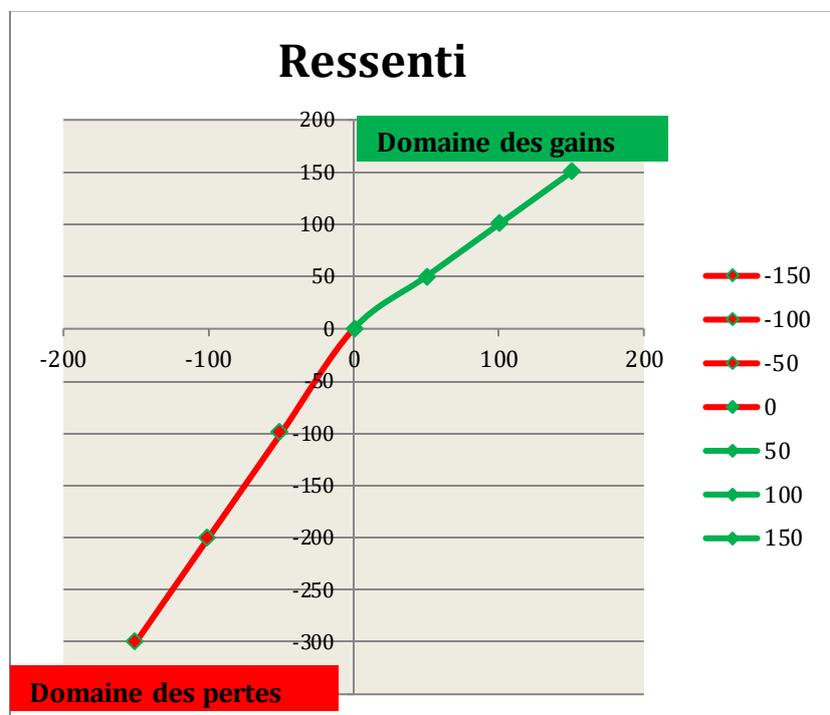
Les travaux menés par Kahneman et Tversky (1979) concernent les aspects psychologiques et descriptifs de la prise de décision individuelle. Ces recherches s'inscrivent dans la théorie des perspectives ou *prospect theory*. Ce modèle introduit deux notions importantes pour la modélisation du comportement individuel : la notion de *point de référence* et la notion d'*aversion à la perte*. La notion de *point de référence* permet de comprendre le fait qu'un individu évalue les conséquences monétaires d'un choix non pas en termes de leur impact sur son niveau global de richesse, mais en termes de changement par rapport à un état de référence. L'introduction de la notion de point de référence dans les modèles de choix rend compte d'un aspect psychologique important dans les situations pratiques où la façon de présenter la situation ou le niveau d'aspiration du décideur peut influencer l'issue du choix. Les individus réagissent généralement plutôt en termes de changements perçus par rapport à leur situation actuelle qu'en termes de niveaux absolus.

*L'aversion aux pertes* signifie que le décideur est plus sensible à un changement négatif par rapport à l'état de référence qu'à un changement positif de la même ampleur. Kahneman et Tversky (1991) ont mis en évidence la fonction de valeur, généralement concave sur l'espace des gains et convexe sur celui des pertes. L'utilité ou la désutilité sont décroissantes, la fonction d'utilité étant plus pentue sur la région des pertes que dans celle des gains. Cette propriété, connue sous le nom « aversion à la perte », implique qu'à partir d'une même amplitude, les pertes sont ressenties avec une plus grande intensité que les gains (deux fois plus en moyenne).

Dans le cadre de la théorie des perspectives (Kahneman & Tversky, 1979), la figure numéro 3 supra, intitulée « *La fonction d'utilité, selon les pertes et les gains* », en représente les caractéristiques.

Figure 3.

Graphique représentant la fonction d'utilité selon les pertes et les gains (Kahneman & Tversky, 1979).



Au sein de la *prospect theory*, la notion d'aversion aux pertes fut proposée comme une explication pour l'observation selon laquelle les agents refusent systématiquement de parier avec des chances égales pour un gain monétaire ou une perte du même montant<sup>60</sup>.

L'étude de l'aversion aux pertes ne s'est pas limitée aux seules décisions individuelles. Sutter (2007), dans une étude expérimentale, a étudié l'aversion aux pertes d'un groupe d'investisseurs. L'aversion aux pertes affecte, dans une moindre mesure, la prise de décision groupale. Les équipes investissent des sommes beaucoup plus importantes que les individus, la taille du groupe ne semblant pas avoir un impact très important sur les résultats.

Une expérience plus récente a étudié les implications de *l'effet de dotation, du point de référence et de l'aversion aux pertes* sur la performance d'ouvriers dans une usine (Hossain & Litz, 2012). Deux traitements sont comparés : l'un dans lequel les ouvriers reçoivent un bonus à titre conditionnel qui est annulé si leur performance descend en deçà d'un certain seuil et un groupe alternatif dans lequel les ouvriers gagnent un bonus si leur performance

<sup>60</sup> Pour des loteries portant sur des profits, l'agent économique fait des choix pour éviter le risque financier. Pour des loteries portant sur des pertes, le même agent est prêt à prendre des risques. Ainsi, pour des loteries équivalentes, on observe un changement de préférence, ce qui viole la notion d'espérance.

s'élève au –dessus de ce seuil. Cependant, dans le premier traitement, le bonus conditionnel devient de façon plausible le point de référence, ce qui signifie que gagner moins équivaudrait à perdre, alors que dans le second traitement, le salaire d'origine plus bas est susceptible de demeurer le point de référence. Hossain et al. (2012) montrent que la productivité est plus élevée dans le premier traitement, ce qui est en accord avec *l'effet de dotation*.

*L'aversion aux pertes* fait ainsi référence à une sensibilité plus importante des individus aux pertes qu'aux gains équivalents (Kahneman & Tversky, 1992).

#### Description de « *l'effet de dotation* »

L'effet de dotation, cette anomalie observée la première fois en laboratoire, retient l'attention des économistes. Le terme « effet de dotation » ou *endowment effect* fut utilisé en premier par Thaler (1989). Il décrit le fait que les personnes accordent une valeur bien plus grande à un objet qu'elles possèdent déjà et sont prêtes à s'en séparer pour une somme bien plus importante qu'elles n'auraient accepté de payer pour l'acquérir. « *L'effet de dotation* » a été reproduit de nombreuses fois en laboratoire, commenté et publié dans la littérature.

Ce terme qualifie un effet psychologique consistant à valoriser différemment un bien selon qu'on le possède déjà (il fait partie de notre dotation) ou qu'on ne le possède pas encore.

Le fait que les préférences individuelles puissent dépendre des dotations initiales des agents contredit les hypothèses de la théorie des choix rationnels. Il est possible d'interpréter ces résultats dans le cadre de la « *prospect theory* » selon laquelle les individus sont plus sensibles à une perte qu'à un gain même si la perte est de même ampleur que le gain (Knetsch et al., 2001).

### **3.2 *L'effet de dotation au travers du paradigme de l'échange***

Le paradigme de l'échange, mis au point par Knetsch (1989), montre *l'effet de dotation* qui se manifeste dans un environnement extrêmement précis : les sujets choisissent simplement celui des deux articles qu'ils préfèrent.

La théorie standard (qui ne dépend pas d'une référence) établit des prédictions nettes :

la moitié des participants devraient négocier leur article contre un autre article (en supposant que la moitié des sujets commencent avec chacun des deux articles : la tasse à café ou le chocolat). Cette prédiction se tient quelle que soit la distribution de l'estimation des articles et elle équivaut à une dotation dans laquelle le choix n'est pas prédit. Par exemple, si 80 % des sujets préféraient la tasse à café plutôt que le chocolat, 80 % des sujets qui avaient été dotés du chocolat négocieraient et 20 % de ceux qui avaient été dotés de la tasse à café négocieraient, pour un total de 50 %. Les résultats de Knetsch (1989) rejettent catégoriquement cette prédiction, comme nous allons le voir maintenant.

### 3.2.1 Les premiers travaux : le travail de Knetsch

Une première démonstration de l'effet de dotation en laboratoire fut faite par Knetsch et Sinden en 1984 selon le paradigme de l'échange.

Les participants à cette étude furent dotés soit d'un billet de loterie, soit de deux dollars. Quelque temps plus tard, chaque sujet se vit offrir la possibilité d'échanger le billet de loterie contre de l'argent, et *vice-versa*. Nombre de sujets préférèrent conserver leur dotation initiale.

« *L'effet de dotation* » fut ainsi dénommé pour la première fois par Knetsch en 1989. Dans ce cas, les participants furent répartis aléatoirement dans trois groupes. Le premier groupe eut pour tâche d'indiquer s'il préférerait une tasse à café ou une plaque de chocolat. Le second groupe reçut la tasse de café et après avoir réalisé une tâche sans aucun lien avec l'économie, il lui fut demandé s'il accepterait d'échanger la tasse à café contre la plaque de chocolat. Le troisième groupe reçut la plaque de chocolat et après avoir effectué une tâche sans lien avec l'économie, il lui fut demandé s'il accepterait d'échanger la plaque de chocolat contre la tasse à café.

Les résultats montrèrent :

- 1) qu'il y avait autant de sujets qui choisissaient la tasse à café (56%) que de sujet qui choisissaient la plaque de chocolat (44%)
- 2) 89 % des sujets du groupe 2 choisirent de conserver la tasse à café.
- 3) 90 % des sujets du groupe 3 décidèrent de conserver leur plaque de chocolat.

En quoi ces réponses sont-elles « irrationnelles » ? Si nous avons autant de sujets qui préfèrent la tasse à café que de sujets qui préfèrent la plaque de chocolat, nous devrions observer dans le groupe qui reçoit la tasse de café autant de sujets qui la conservent que de sujets qui l'échangent. Dans le groupe qui est doté de la plaque de chocolat, nous devrions observer autant de sujets qui conservent la plaque de chocolat que de sujets qui l'échangent. Or il n'en est rien. La majorité des sujets conservent l'objet doté et ce indépendamment de leur préférence initiale. Les préférences des individus pour des biens apparaissent ainsi sensibles à leur dotation initiale. Des travaux ultérieurs ont confirmé la généralité de ces travaux (Kahneman et al, 1990 ; Knetsch, 1992).

Cette démonstration de *l'effet de dotation* a fait naître une attention considérable chez les universitaires spécialistes en économie, en psychologie, en droit, et dans d'autres disciplines. Cette découverte représentait un rejet de l'une des assomptions fondamentales en économie classique, à savoir que les préférences sont indépendantes des dotations et, par conséquent, que les courbes d'indifférence sont réversibles.

### 3.2.2 Un cadre *d'aversion à la perte* pour comprendre *l'effet de dotation*

*L'aversion à la perte* – l'idée que les pertes apparaissent plus importantes que les gains de même taille – a été le premier cadre utilisé pour expliquer l'effet de dotation. L'aversion à la perte est l'un des éléments clés de la théorie prospective de Kahneman et Tversky (1979) et des théories qui en ont découlé. Les autres aspects de la théorie prospective – diminution du coefficient de sensibilité et de probabilité - ne sont pas nécessaires pour interpréter le paradigme de l'effet de dotation présenté ici, du moment que ce paradigme traite de résultats binaires et typiquement du choix sous certitude.

L'analyse des processus d'évaluation, et à partir de là, des préférences des sujets, dépend de la localisation du point de référence.

Koszegi et Rabin (2006) ont réinterprété le cadre d'aversion à la perte avec trois composants :

1. *La dépendance à une référence*. Les résultats sont évalués par rapport à un point ou à plusieurs points, et les individus font l'expérience de l'utilité perte-gain en plus de l'utilité de consommation standard.

2. *L'aversion à la perte.* Une perte de  $x$  par rapport au point de référence produit un effet supérieur sur l'utilité perte-gain qu'un gain de  $x$ . L'aversion à la perte est habituellement définie comme une fonction qui possède une anomalie au point de référence. Cependant, le composant crucial de l'aversion à la perte est une pente différente pour les gains et les pertes autour du point de référence. Nous avons peu de renseignements sur les préférences tandis que les options se rapprochent de la valeur zéro, donc toute anomalie pourrait, dans la pratique, être reproduite par une fonction plate très abrupte.
3. *Les dimensions de la consommation.* Les dimensions de la consommation sont également à prendre en compte pour que l'aversion à la perte puisse prédire un effet de dotation pour des décisions sans prise de risque. La théorie prospective pour une décision avec prise de risque ne compte pas sur des dimensions de consommation. Les individus doivent décomposer la consommation en dimensions de consommation. Si l'utilité perte-gain est simplement agrégée à l'intérieur d'un index de consommation  $c$ , comme cela est la norme dans de nombreuses applications en économie, il n'y aurait aucune perte impliquée si l'on négociait un article estimé à valeur égale contre un autre. De plus, aucun effet de dotation n'est envisagé pour des biens qui reposent sur la même dimension de consommation, ce qui est en accord avec les preuves qui montrent que l'effet de dotation est plus petit pour des articles similaires (Chapman 1998).

Ce modèle peut accepter de nombreux points de référence, ce qui peut être important pour expliquer des données empiriques. La théorie prospective pour des décisions avec prise de risque ne prend pas en compte les dimensions de la consommation.

Dans la partie suivante, nous examinerons le cadre du point de référence pour comprendre *l'effet de dotation*.

### **3.2.3 Le point de référence ou les points de référence pour comprendre *l'effet de dotation***

Dans la théorie de l'aversion à la perte en situation de choix sans risque de Kahneman et Tversky (1979), le point de référence est laissé imprécis. Les auteurs laissent entendre que c'est souvent la position présente d'un individu mais que cela pourrait aussi bien être ses aspirations, ses attentes, ses normes ou ses comparaisons sociales. Dans les mises en œuvre, le point de référence a souvent été censé être ce que les individus ont déjà (de façon

amorphe), ou le *statu quo* (Samuelson & Zeckhauser 1988), ce qui est souvent pris pour être des droits légaux. Koszegi et Rabin (2006) ont apporté une véritable innovation en définissant le point de référence comme des attentes récentes de résultats futurs ; ces dernières peuvent être différentes du *statu quo*. Koszegi et Rabin (2006) ont formalisé le point de référence, défini comme les attentes récentes d'un individu au sujet d'issues à venir. Comme les attentes sont endogènes à l'action planifiée d'un individu, et comme l'action optimum d'un individu dépend de son point de référence fondé sur ses attentes, il est nécessaire de disposer d'un concept d'équilibre. Koszegi et Rabin (2006) évoquent des attentes rationnelles : lorsqu'ils agissent, les individus maximisent leur service attendu en fonction de leur point de référence (lui-même déterminé par leur projet) et lorsqu'ils prévoient, les individus anticipent correctement l'action qu'ils vont entreprendre une fois qu'ils auront mis au point un plan et développé le point de référence associé. Koszegi et Rabin (2006, 2007, 2008) fournissent de nombreux concepts d'équilibre : « l'équilibre personnel » correspond au fait que les projets doivent être en accord avec les actions optimales, « l'équilibre personnel préféré », le fait que la personne choisit le meilleur équilibre personnel.

Dans le modèle de Koszegi et Rabin (2006), les points de référence dans chacune des dimensions de consommation sont maintenant établis par l'attente récente d'un individu de son utilité dans cette dimension.

Une implication cruciale de la théorie de Koszegi et Rabin (2006) est que le fait de changer la probabilité de s'engager dans une négociation devrait changer le désir, la volonté de l'individu de négocier. Ceci amène la première prédiction importante de cette théorie pour l'effet de dotation : un individu est moins susceptible d'être désireux de négocier une chose qu'il possède actuellement contre quelque chose d'autre si la probabilité *ex ante* qu'une possibilité de négociation se présente est inférieure. La théorie de Koszegi et Rabin (2006) est ainsi en accord avec la présence d'un effet de dotation quand il y a peu ou pas de possibilité *ex ante* qu'une négociation soit possible, comme on peut avancer que c'est le cas, par exemple, dans l'expérience d'origine de Knetsch (1989). Cependant, pour mettre vraiment cette prédiction à l'épreuve, on a besoin de contrôler de façon explicite la présence d'attentes.

La seconde prédiction importante de cette théorie se produit lorsque l'individu est certain que la possibilité de négocier se présentera. Dans ce cas (qui dépend du raffinement d'équilibre personnel préféré), l'individu devrait négocier et l'utilité perte - profit ne pénètre pas à l'intérieur de la décision. Il en découle, si les points de référence sont donnés par les

seules attentes, qu'il ne devrait y avoir aucun effet de dotation si les individus savent qu'ils peuvent négocier. En rapport avec ce qui vient d'être exposé, Novemsky et Kahneman (2005) considèrent que les biens échangés sous forme d'intentions ne sont pas évalués en tant que pertes.

La théorie de Koszegi et Rabin (2006) peut expliquer pourquoi *l'effet de dotation* est absent de certaines expériences. Quand les sujets s'attendent à se mettre à négocier - à partir de directives et de procédures qui, de façon implicite ou explicite indiquent cette possibilité - leur article doté ne devient pas incorporé de façon différentielle dans le point de référence. Les procédures conçues pour ôter les malentendus peuvent réduire l'effet de dotation en changeant les attentes quant à la probabilité de négocier.

A titre d'exemple, l'expérimentation conçue par Ratan en 2013 est fort intéressante. Afin de clarifier l'asymétrie constatée dans le paradigme de l'échange, l'auteur a envisagé ces deux traitements :

- Dans le premier, dit « Hard », les décisions prises au moment de l'échange de l'item doté sont irréversibles.
- Dans le second, dit « Soft », les participants ont la possibilité d'opter pour l'autre item proposé (une boisson en bouteille vs un marque-page, d'une valeur de 18 yuans chacun) dans un délai de vingt-quatre heures à l'issue de l'expérimentation.

Les participants, des étudiants de l'université de Xiamen, dans la République Populaire de Chine, sont assurés, dans le traitement dit « Soft », au moment de la prise de décision, qu'ils pourront procéder à l'échange de l'item doté dans un délai de vingt-quatre heures s'ils le désirent en transmettant un simple e-mail.

Les sentiments de regrets a posteriori qu'ils auraient pu avoir, sont ainsi atténués, de fait.

Les résultats sont les suivants :

- Dans le premier traitement, les 187 participants présentent un effet de dotation à 60,6 %.
- Alors que dans le second traitement, l'effet de dotation est de 49,8 %, pour 153 participants. Ce traitement, dit « Soft », a permis d'atténuer la perspective d'avoir pris une « mauvaise décision ».

De plus, deux articles déterminants de Plott et Zeiler (2005, 2007) ont réexaminé la méthodologie mise en œuvre de *l'effet de dotation* par Knetsch et apporté de sérieuses critiques.

### 3.2.4 Les travaux critiques : Plott et Zeiler (2005 et 2007)

Les travaux de Plott et Zeiler constituent une solide critique à la « *prospect theory* » de Kahneman et Tversky (1979). Cette critique de fond portera d'une part, sur le paradigme de la valeur, mais également, dans son article de 2007, sur le paradigme de l'échange (du don).

Plott et Zeiler (2007) passent au crible la procédure utilisée par Knetsch pour mettre en évidence *l'effet de dotation* dans le cadre du paradigme du don. Pour les auteurs, *l'effet de dotation* est le résultat d'une série d'artefacts expérimentaux. En d'autres termes, *l'effet de dotation* provient de biais, d'erreurs, dans la mise en œuvre de la procédure expérimentale.

Les critiques majeures portent sur quatre points : 1) L'objet doté peut prendre « implicitement » une valeur ajoutée. En effet, le sujet peut percevoir l'objet remis par l'expérimentateur comme un don. Perçu comme un don, le sujet peut hésiter à échanger le don contre l'autre bien par déférence vis-à-vis de l'expérimentateur. 2) Le discours qui accompagne la dotation de l'objet (« Je vais vous donner un mug. Cet objet est le vôtre, il vous appartient, il est à vous. ») donne implicitement une valeur supérieure à l'objet doté par rapport à l'autre objet. 3) La localisation de l'objet doté au moment du choix, placé 30 à 40 cm devant le sujet, peut être interprétée comme le signe d'une valeur ajoutée. L'objet ainsi situé dans la zone proximale du sujet, le sentiment d'appartenance est ainsi renforcé. 4) Le choix d'échanger ou non l'objet doté s'effectue en public, le sujet devant lever la main avec sa feuille indiquant « échange ». La révélation d'un choix personnel en public peut être influencée par la décision majoritaire du groupe.

Plott et Zeiler (2007) mettent ainsi en évidence le mécanisme suivant : la possession physique de l'objet. En reprenant la situation standard de Knetsch (1989), juste avant la tâche de masquage, l'objet doté est déplacé de quelques mètres (au lieu d'être devant le sujet). Ils constatent un écroulement de l'effet de dotation. La possession physique de l'objet permet d'expliquer *l'effet de dotation*.

### 3.2.5 La réponse de Knescht et de Wong

Pour répondre aux critiques de Plott et Zeiler (2007), Knescht et Wong (2009) proposent une nouvelle notion pour comprendre *l'effet de dotation*, celle d'état de référence (*reference state*). En fonction de la « force » de cet état de référence, *l'effet de dotation* se manifesterait ou pas. On remarquera que les auteurs sont très diserts sur ce que recoupe cet état de référence. Pour démontrer la pertinence de cet état de référence, ils vont en tester trois en fonction de la « force » : cadre de référence faible, moyen et fort.

« Le cadre de référence faible » : 89 étudiants (4 groupes de 20 à 26 sujets) en sciences économiques à Singapour ont participé librement à l'expérimentation. Les échanges ont réellement eu lieu avec des stylos en métal et le mug à l'effigie de l'université. Les deux objets ont la même valeur : 0.7 \$ US. Les sujets sont propriétaires soit d'un mug, soit d'un stylo, le choix de l'objet résulte d'un tirage au sort. Si un groupe reçoit un mug, alors les participants de l'autre groupe reçoivent eux un stylo. On fait circuler les deux objets parmi les participants pour un examen. Les objets sont ensuite récupérés et placés sur le bureau de la salle de cours. Les sujets renseignent un questionnaire sans lien avec la tâche et ne peuvent communiquer les uns avec les autres. On remet ensuite un fascicule aux sujets sur lequel ils doivent indiquer en cochant une case s'ils souhaitent emporter avec eux le mug ou le stylo. Les feuilles sont ramassées et en fonction du choix, un objet est remis au sujet (un mug ou un stylo).

En quoi le cadre de référence est-il faible ?

Selon les auteurs, pour trois raisons :

- 1) Au moment de la prise de décision (« cochez l'objet que vous souhaitez rapporter avec vous à la maison »), les sujets n'ont pas l'objet (le mug ou le stylo) en main. Il n'y a pas eu d'appropriation physique, sensorielle, proprioceptive, stéréognosique de l'objet (pour rappel, une des critiques de Plott et Zeiler (2007) portait sur l'appropriation physique de l'objet). Du coup, les sujets ne vont devenir propriétaires de l'objet qu'à partir du moment où leur décision sera prise. On peut faire l'hypothèse que n'ayant pas eu en main l'objet, le sentiment de perte sera plus ténu. On réduirait ainsi « *l'aversion à la perte* ».
- 2) Le fait que l'affectation de l'objet résulte d'un choix dû au hasard signifie aux sujets qu'ils auraient pu avoir l'autre objet. Le poids de l'attribution par l'expérimentateur (une des remarques de Plott et Zeiler, 2007) est ainsi pris en compte et réduit.

3) La forme de la question lors de la prise de décision est totalement neutre (« quel objet souhaitez-vous rapporter avec vous à la maison ? »). Cette formulation ne mentionne en rien un choix entre une perte ou un gain.

Les résultats sont les suivants : 47 sujets ont reçu un mug (23 le conservent, 24 l'échangent contre un stylo), 42 sujets ont reçu un stylo (21 le conservent et 21 l'échangent). En conclusion, les auteurs n'observent pas d'effet de dotation dans la condition dite « cadre de référence faible ». Pour Knetch et Wong (2007), ce ne sont pas des faiblesses dans la construction du paradigme standard mais le cadre plus général dans lequel le sujet se place qui est caractérisé comme cadre de référence faible.

« Le cadre de référence moyennement fort » : 100 sujets (4 groupes de 24 à 27 sujets) participent à cette expérimentation. Tous les sujets sont informés qu'ils sont propriétaires soit d'un mug, soit d'un stylo et qu'ils le rapporteront à la maison. Il leur est dit également que le choix de l'objet a été déterminé sur la base du dernier chiffre de leur numéro de carte d'identité (pair et impair). Une feuille de papier est distribuée à chaque sujet sur laquelle il lui est demandé d'écrire le numéro de sa carte d'identité. Ensuite, il lui est indiqué que si le dernier chiffre est impair, il est maintenant propriétaire d'un mug, qu'il récupèrera à la fin de l'expérimentation et qu'il pourra emporter chez lui. Les deux objets circulent parmi les participants pour un examen, sont ensuite récupérés et placés sur le bureau de la salle de cours face aux étudiants. Un questionnaire est distribué. Une fois renseignée, une feuille est transmise à chaque étudiant sur laquelle il doit indiquer s'il veut conserver le mug ou le stylo ou s'il veut l'échanger contre l'autre objet. A la fin de l'expérience, l'échange est réalisé.

En quoi le cadre de référence est-il moyennement fort ? Les points communs à la précédente expérimentation sont les suivants : L'attribution de la propriété du mug ou du stylo est la résultante du hasard ; les sujets n'ont pas l'objet en main au moment de la prise de décision, ce qui contribue à donner un statut égalitaire aux deux objets. Quelle différence y-a-t-il entre le cadre faible et ce cadre ? La question posée n'est pas la même : « quel objet souhaitez-vous rapporter à la maison ? dans le cadre faible, au lieu de « veux-tu garder ton mug ou l'échanger ? » dans le cadre moyennement fort.

Les résultats sont les suivants : 46 sujets ont reçu un mug (23 le conservent, 23 l'échangent contre un stylo) ; 54 sujets ont reçu un stylo (37 le conservent et 17 l'échangent). On observe bien un effet de dotation dans un cadre de référence moyennement fort. La

différence de proportion entre ceux qui possèdent le mug et le conservent, et ceux qui possèdent le stylo et l'échangent contre le mug est significative à  $p = 0.03$ .

« Le cadre de référence fort » se caractérise par le fait que les sujets ont, au moment de la prise de décision, l'objet en main. S'ils décident de choisir l'autre objet, ils sont réellement confrontés à la perte de l'objet. Le lien à l'objet a été renforcé en ne mentionnant pas explicitement l'attribution aléatoire. Dans la phase de prise de décision, la question est rédigée en termes de gain (« Plus tard, si vous complétez le questionnaire, vous pourrez le gagner – le mug ou le stylo – et vous pourrez le rapporter chez vous. »).

Les résultats sont les suivants : 49 sujets ont reçu un mug (33 le conservent, 16 l'échangent contre un stylo), 49 sujets ont reçu un stylo (42 le conservent et 7 l'échangent). On observe un fort « *effet de dotation* ». La proportion de ceux qui possèdent le mug et le conservent, et ceux qui possèdent le stylo et le conservent contre le mug est significative à  $p = 0.01$ .

C'est bien le cadre général de référence qui permet d'expliquer « *l'effet de dotation* » et non pas un défaut de procédure, ce qui est démontré par l'ensemble des résultats.

En conséquence, les auteurs affirment que la propriété ne peut être le moteur principal de *l'effet de dotation*. La propriété n'est pertinente que lorsqu'elle influence les attentes, d'où ils suggèrent que « *l'effet de dotation* » devrait être rebaptisé « *l'effet de référence* ». Indépendamment de cette interprétation, une leçon à retenir est que les procédures expérimentales sont d'une grande importance et ont un effet direct sur les résultats.

Lors de notre expérimentation en pays Kanak, pour lever toute ambiguïté quant à l'interprétation des résultats, nous mettrons en place « un cadre de référence fort ». Les sujets auront en main propre l'objet doté et le discours accompagnant la remise de l'item viendra renforcer le sentiment de propriété.

### 3.2.6 La pertinence de l'étude de *l'effet de dotation* en dehors des laboratoires

Alors que les expériences de Plott et Zeiler (2005, 2007) indiquaient que les résultats obtenus à partir d'expériences en laboratoire pouvaient ne pas être aussi solides que ce que l'on avait pensé auparavant, une étude de List (2003), qui elle aussi fait autorité, s'interrogea

sur la possibilité pour *l'effet de dotation* de se généraliser au-delà de l'environnement typique du laboratoire. List mena une expérience d'échange avec des participants à une rencontre de collectionneurs de cartes sportives et d'épingles en utilisant des souvenirs ou des épingles dont la valeur était loin d'être négligeable. Les vendeurs novices firent preuve d'une grande réticence à négocier, ce qui confirmait les résultats antérieurs en laboratoire. Cependant, cette réticence se réduisit au fur-et-à-mesure que les participants acquéraient de l'expérience, et elle disparaissait chez les vendeurs et les négociants les plus expérimentés.

Dans une étude en rapport étroit avec la précédente, List (2004), une fois encore, mena une expérience d'échange dans une rencontre de collectionneurs de cartes sportives, mais cette fois l'expérience portait sur des barres de chocolat et des mugs. Il obtint des résultats très proches : une asymétrie<sup>61</sup> d'échange significative (de la même importance que celle de Knetsch) dans le cas des consommateurs novices, une symétrie<sup>62</sup> moins importante dans le cas des consommateurs plus expérimentés, et pas de symétrie<sup>63</sup> du tout pour les consommateurs les plus expérimentés et pour les négociants professionnels. L'interprétation que fit List des résultats obtenus dans les deux études est que l'expérience du marché peut aider les gens à surmonter l'effet de dotation ; ce qu'elle peut faire même dans des domaines différents de celui dans lequel l'expérience avait été acquise.

Se pose alors une question importante pour interpréter ces résultats : est-ce que l'expérience du marché est causale dans l'élimination de l'effet de dotation, ou bien, est-ce que la corrélation entre l'expérience du marché et l'empressément mis pour négocier résulte simplement de la sélection par l'aptitude à négocier (comme il se peut que les individus qui sont moins sujets à l'aversion de la perte soient plus susceptibles de s'engager dans des activités de négociation) ? List répéta les expériences d'échange un an plus tard sur un sous-ensemble de participants à l'origine de la première expérimentation. Les résultats furent les suivants : les individus ayant augmenté leur activité de négociation ont aussi diminué l'étendue de leur effet de dotation. Ce résultat est en accord avec un effet causal mais il peut encore être induit par une auto-sélection qui se déplace vers une activité de négociation en hausse.

Des preuves plus nettes attribueraient l'expérience du marché de façon aléatoire et List (2011) retourne vers le marché des cartes sportives avec ce seul objectif. Il recrute

---

<sup>61</sup> Un effet de dotation.

<sup>62</sup> Un faible effet de dotation.

<sup>63</sup> Pas d'effet de dotation.

soixante sujets et pousse la moitié d'entre eux à engranger une expérience croissante dans ce marché sur une période de six mois en leur donnant des récompenses lorsque les négociations sont menées à bien. Le groupe de contrôle ne reçoit pas de tels encouragements. Tous les sujets participent alors à trois expériences d'échange d'objets-souvenirs sportifs. List constate que dans le groupe de traitement, le pourcentage de sujets qui négocient monte de 10% à plus de 50 % en passant de la première à la troisième partie, alors que dans le groupe de contrôle, la tendance naturelle à négocier reste inférieure à 25 %. Ceci, de nouveau, rejoint l'idée selon laquelle l'expérience du marché réduit toute réticence à négocier qui engendre l'effet de dotation, bien que, comme List le reconnaît, la conception de l'expérience pourrait entraîner un effet d'exigence à l'égard de l'expérimentateur (ce qui signifie que les participants se comportent de la façon que, selon eux, l'expérimentateur veut qu'ils se comportent).

Engelmann et Hollard (2010) enchaînent sur les observations de List (2003, 2004) quant à l'influence de l'expérience, qui réduit le peu d'enthousiasme à négocier. Leur hypothèse est qu'un moteur important de l'effet de dotation est « l'incertitude à-propos de la procédure de négociation elle-même », venant, par exemple, de coûts de transaction éventuels perçus par les individus ou le risque d'offenser l'expérimentateur avec lequel ils négocient. Ils mettent au point une expérience au cours de laquelle la moitié des sujets sont obligés de négocier leurs objets (autrement, ils le perdent) dans trois parties préliminaires et les auteurs découvrent que ces sujets-là ne manifestent alors pas d'asymétrie<sup>64</sup> de l'échange au cours de la principale décision de négociation importante. Les sujets de l'autre groupe (l'autre traitement), qui ont la possibilité (mais pas l'obligation) de négocier dans les parties préliminaires continuent de manifester une asymétrie de l'échange dans leur décision finale de négociation. L'interprétation que font Engelmann et Hollard (2010) de ces observations est que la négociation imposée enseigne aux sujets le fait que négocier n'est pas aussi risqué que ce qu'ils auraient pu penser. Par ailleurs, l'apprentissage semble se produire beaucoup plus rapidement que dans les expériences de List, peut-être parce que sans obligation de négocier, les sujets ne s'engagent que dans des négociations qui leur sont tellement avantageuses, qu'ils ne portent pas toute leur attention sur un risque de négociation potentiel et, de ce fait, ne s'informent pas à son propos.

D'autres travaux se sont penchés sur la question de savoir si les attentes affectent les points de référence hors des paradigmes *d'effet de dotation* classiques. Ariely et Simonson

---

<sup>64</sup> Pas d'effet de dotation.

(2003) et Heyman et al. (2004) déclarent, en partie d'après des enquêtes et des expériences en laboratoire, que les parieurs qui détiennent le pari gagnant dans une vente aux enchères en ligne pendant plus longtemps que les autres sont subséquemment plus susceptibles d'augmenter leur mise au-delà de leur volonté de payer d'origine pour éviter de perdre leur quasi dotation, ce que l'on peut interpréter comme un point de référence basé sur l'attente. Abeler et al. (2011) manipulent les attentes dans une expérience d'effort véritable, dans laquelle les sujets savent qu'à la fin de l'expérience ils ont à égalité la possibilité soit de recevoir une somme fixée à l'avance (élevée dans un traitement, basse dans l'autre), soit d'être payés à la pièce. Quand le montant de la somme fixée est plus élevé, les sujets travaillent davantage, comme c'était prévu si les sujets veulent éviter d'être déçus (au cas où ils finissent en recevant leurs gains de travail à la pièce). De la même façon, Gill et Prowse (2012) observent des manifestations d'aversion à la déception dans une compétition d'effort réel. Deux études récentes mettent à l'épreuve des prédictions particulières du cadre de Koszegi-Rabin dans une situation de décision d'achat : Karle et al. (2013) trouvent une confirmation de la prédiction de Koszegi-Rabin, ce qui n'est pas le cas pour Wenner (2013). Dans ce domaine, Crawford et Meng (2011) et Pope et Schweitzer (2011) observent des résultats qui sont en accord avec des points de référence fondés sur des attentes chez des chauffeurs de taxi et des joueurs de golf professionnels. De plus, en contradiction avec les résultats de Litz (2003, 2004), Pope et Schweitzer (2011) démontrent que l'aversion à la perte persiste chez des professionnels très expérimentés dans le cadre d'une compétition internationale (le PGA-Tour - un circuit de golf professionnel masculin se jouant principalement aux États-Unis). Même Tiger Wood, un des meilleurs golfeurs au monde, présente une aversion à la perte. En accord avec la Prospect Theory de Kahneman et Tversky (1979), les golfeurs professionnels frappent les « birdies » (dans le domaine des gains) avec moins de précision et moins de force que lorsqu'ils frappent un « par » (dans le domaine des pertes). L'aversion à la perte, ce biais de jugement, est peut-être plus répandue que certaines recherches antérieures le suggèrent, même chez des personnes expérimentées.

Si les gens sont rétifs à la perte par rapport à des points de référence fondés (du moins partiellement) sur des attentes plutôt que sur la possession, certaines implications de l'aversion à la perte demeurent inchangées –ce qui est le cas lorsque l'on s'attend à ce que le statu quo demeure (par exemple, vous possédez quelque chose et vous vous attendez à continuer de le posséder). Cependant, dans d'autres contextes, les implications peuvent être très différentes. Par exemple, l'aversion à la perte peut ne pas entraver les échanges dans des

situations au cours desquelles les individus s'attendent à négocier, comme cela a été abordé plus haut. Ceci pourrait conduire à des équilibres multiples dans des cadres qui sont identiques : dans un équilibre, personne ne s'attend à négocier, et il serait difficile d'inciter les gens à négocier ; dans un autre, de nombreuses personnes s'attendent à négocier, ce qui les conduit à ne pas être rétifs à la perte par rapport à leur dotation et aboutit à de nombreuses transactions.

Une autre explication à cette conduite est issue des travaux de la psychologie évolutionniste. Dans cette conception innéiste, l'*effet de dotation* serait la réminiscence d'une conduite héritée, au fil de notre adaptation à l'environnement, au travers d'un mécanisme très primitif d'*appropriation*.

Nous prenons en compte cet ancrage plurimillénaire évolutionniste, tout en affirmant que les conduites culturelles peuvent atténuer cet *effet de dotation*.

### 3.2.7 Les travaux de l'approche évolutionniste (sur les singes)

Selon l'approche évolutionniste, un bon nombre des mécanismes psychologiques qui permettent à l'homme d'interagir avec son environnement sont des adaptations, au sens de la théorie de la sélection naturelle. Cela implique que ces mécanismes ont été sélectionnés par l'évolution pour leur capacité à répondre avec succès aux différents problèmes posés de façon récurrente par l'environnement physique, biologique ou social dans lequel l'espèce humaine a évolué au cours des millénaires. Les humains seraient soumis aux mêmes processus évolutionnistes que les autres espèces.

Les primates constituent un des ordres au sein des mammifères placentaires. Les primates sont divisés en deux clades : les Strepsirrhiniens (les lémuriens, par exemple) et les Haplorrhini (les bonobos, par exemple). Au sein des Haplorrhini, on retrouve les hominidés comme les chimpanzés, les gorilles, les humains et les orangs outans<sup>65</sup>.

---

<sup>65</sup> In « *L'annuaire du Collège de France (Paléontologie humaine)* » :

L'effet de dotation a également été testé chez des primates. Des chimpanzés se sont vu attribuer un aliment ou un jouet et ont ensuite été autorisés à les échanger avec l'expérimentateur pour différents items de même nature (alimentaire / non alimentaire) mais préférés. La majorité des chimpanzés a échangé leur jouet initial pour le second jouet, mais a refusé d'échanger leur aliment (Brosnan, Jones, Lambeth, Mareno, Richardson, et Schapiro, 2007). Une autre expérience chez des capucins bruns entraînés à l'échange a montré qu'ils refusent d'échanger des items alimentaires pour des items de nature équivalente (Lakshminarayanan et al., 2008).

Les auteurs concluent à un effet de dotation chez les primates pour des biens alimentaires. A des mécanismes d'aversion à la perte, de point de référence, mécanismes issus de la « prospect theory » (Kahneman & Tversky, 1992), s'ajoute un nouveau mécanisme : celui de l'appropriation. Ce mécanisme d'appropriation serait lié à l'instinct de survie.

Les orangs outans, considérés comme les plus solitaires des grands singes, présentent également l'effet de dotation à 71 % pour des items alimentaires et à 29 % pour des objets (Flemming, Jones, Stoinski, Mayo, et Brosnan, 2012). Les résultats, obtenus à partir de tests de sept orangs outans, entretiennent l'idée d'une certaine homologie dans la lignée des primates. La question posée par Flemming et al. (2012) est celle des conditions d'apparition de ce biais de raisonnement partagé par l'espèce humaine et cinq espèces de primates (chimpanzés, capucins, orangs outans, bonobos et gorilles).

Ce biais de raisonnement est-il apparu dans des contextes d'échanges sociaux peu sûres ? Ou bien alors, au-delà de tout contexte social, pour permettre aux primates de

---

Depuis 1994, les plus anciens hominidés connus sont passés de 3,6 Ma à 7 Ma aujourd'hui, avec trois nouvelles espèces du Miocène supérieur : *Ardipithecus kadabba* l'Ethiopien et *Orrorin tugenensis* le Kenyan, tandis que le plus ancien (7 Ma) est *Sahelanthropus tchadensis* dit Toumaï, le tchadien.

Vers 4 Ma, ces hominidés anciens du Miocène supérieur ont donné naissance aux Australopithèques ; eux-mêmes sûrement à l'origine entre 2 et 3 Ma des premiers représentants, *H. habilis* et *H. rudolfensis*, du genre *Homo* qui va partir (*H. erectus*) à la conquête du reste de l'Ancien Monde où les plus anciens sont actuellement connus à un peu moins de 2 Ma en Géorgie au Caucase. Vers 800 000 ans on connaît *Homo heidelbergensis* qui donnera naissance en Europe aux Néanderthaliens, *Homo neanderthalensis*, qui après une courte cohabitation vont être remplacés vers 28-30 000 ans par les hommes modernes.

Herto, le plus ancien (155-160 000 ans) représentant actuellement décrit de notre espèce, *H. sapiens idaltu*, est également africain (Ethiopie). C'est lui ou l'un de ses frères qui partira à la conquête du reste du Monde avec le succès que nous connaissons.

sécuriser la nourriture trouvée au lieu d'en chercher une nouvelle ? ... selon le proverbe : « Il ne faut pas lâcher la proie pour l'ombre. » La question reste posée.

En 2013, une autre espèce de grands singes, neuf gorilles du zoo d'Atlanta, se virent proposer des situations d'échange de nourriture contre de la nourriture de même valeur ou contre des items alimentaires (Drayton, Brosnan, Carrigan et Stroinski, 2013). Lorsque la dotation est constituée de nourriture hautement estimée par les gorilles, ces derniers présentent un effet de dotation à 100 %. *L'effet de dotation* diminue en revanche lorsque la nourriture est faiblement évaluée, à 89 % dans le cas du céleri.

Tout comme les autres grands singes (orangs outans, bonobos et chimpanzés), les gorilles attestent d'un effet de dotation très faible (de l'ordre de 14 % environ) lorsqu'il leur est proposé d'échanger de la nourriture contre des items non alimentaires (un os, une corde).

Cependant, aucune étude n'a pour l'instant pu être réalisée en dehors des zoos, au sein desquels ces grands singes sont habitués à échanger avec les êtres humains.

Nous venons de voir ce qu'il en était chez les grands singes. Nous allons maintenant nous pencher sur la question de *l'effet de dotation* chez les enfants pour examiner dans quelle mesure ce biais de raisonnement est toujours prégnant au sein des hominidés, pour éprouver également si la culture, au fur et à mesure du développement de l'enfant, le modifie.

### 3.2.8 Les travaux chez l'enfant

De nombreux enfants accordent une valeur particulière à certains objets appartenant à la petite enfance, dits « objets d'attachement ou transitionnels » (Winnicott, 1969). Cependant, il est difficile de savoir précisément quand l'effet de dotation émerge au niveau de leur développement. Trois études ont eu pour objet précis la genèse de ce phénomène.

Harbaugh, Krause et Vesterlund (2001) se sont intéressés à la question de l'effet de dotation. L'objectif initial de cette recherche ne portait pas sur l'étude de l'enfant d'un point de vue génétique, mais elle cherchait à étudier l'expérience de la vente, de l'échange sur *l'effet de dotation*. Cette étude transversale a concerné au total 163 sujets originaires du Nouveau Mexique (durant l'automne et l'hiver 1998), dont 125 enfants entre 5 et 10 ans (de la Maternelle au CM2).

Au niveau de la méthodologie, le protocole de Knetsch (1989) a été utilisé. Un objet leur a été distribué et on leur a demandé s'ils voulaient le conserver ou l'échanger contre un autre. La particularité de cette étude est que les sujets passent trois expériences les unes derrière les autres. Les enfants ont fait leur choix à partir des trois premières paires d'objets et les étudiants à partir des trois dernières (A : Petit porte clé / B : petite balle – C : crayon / D : surligneur – E : calculatrice / F : boîte de marqueurs – G : 2 barres de chocolat / H : une chope de café).

Les auteurs font les hypothèses suivantes :

On peut expliquer *l'effet de dotation* par le fait que les gens ont des préférences qui dépendent de certaines références, lesquelles se définissent par rapport à des changements dans la consommation de biens. On peut aussi l'expliquer par le fait que cette répugnance à négocier est simplement une erreur. Si c'est une erreur, alors les personnes chez qui se manifeste *l'effet de dotation* négocient trop peu, ou bien elles sont perdantes lorsqu'il s'agit de commercer en retirant des bénéfices. Au fur et à mesure que les individus acquièrent de l'expérience en matière de marchés, ils devraient tirer profit de ces erreurs, les faire moins fréquemment, et *l'effet de dotation* devrait diminuer. D'un autre côté, si les préférences dépendent des références, la répugnance à négocier n'est pas une erreur, et l'expérience ne devrait pas conduire à une réduction de *l'effet de dotation*.

Les résultats montrent que : Pour les paires de biens A et B, en moyenne, les enfants sont 2,9 fois plus susceptibles de choisir le bien qui leur a été attribué que celui qui ne l'a pas été. Le nombre analogue est de 1,9 et de 2,5 pour les paires subséquentes.

Les auteurs ne sont pas en mesure de se prononcer sur l'effet de la répétition sur l'importance de « *l'effet de dotation* » pour deux raisons. En premier lieu, il est possible que tout effet puisse être influencé par les différences entre les paires de biens, plutôt que par la répétition. En second lieu, le test de Zelen (Zelen, 1971) possède une valeur de probabilité de 0,51, par conséquent, ils ne peuvent pas rejeter l'hypothèse selon laquelle les *boosts* (les coups de fouet) de dotation sont équivalents d'un bien à l'autre.

Concernant les données des sujets étudiants, les résultats montrent qu'il existe un effet de dotation pour les trois paires de biens, tout comme chez les enfants. A la question de savoir s'il existe une relation entre l'âge et l'effet de dotation, les résultats indiquent des

boots pour toutes les quatre paires de biens par niveau de sorte qu'il est possible d'examiner les différences entre les boots en fonction de l'âge.

Alors que le boots de la paire 1 ne peut être défini pour les enfants de Maternelle parce qu'aucun des sujets auxquels on avait attribué le bien B n'a échangé son bien, l'effet de dotation, de toute évidence est important. Tandis que les enfants de CE1 se révèlent les moins sensibles à *l'effet de dotation*, leur conduite ne diffère pas de façon significative de celle d'autres groupes d'âge différent. De façon formelle, pour les paires 1, 2 et 3, le test de Zelen ne peut rejeter l'hypothèse nulle selon laquelle *les effets de dotation* sont les mêmes pour tous les niveaux. Les valeurs de probabilité sont respectivement de 0,091 ; 0,16 et 0,75. Seul le test concernant la paire 1 est, de façon même marginale, significatif.

Pour résumer, bien que les élèves de CM2, en moyenne, deux fois plus âgés que ceux de Maternelle, aient accumulé une expérience du marché nettement plus conséquente, la force de « *l'effet de dotation* » ne diffère pas de façon significative d'un groupe à l'autre.

Cette absence de différence est encore plus frappante lorsque l'on compare les enfants et les étudiants en licence. Les étudiants à l'Université sont quatre fois plus âgés que les enfants de Maternelle et beaucoup plus familiers de tout ce qui concerne les transactions. Toutefois, *l'effet de dotation* est le même dans les deux groupes. Ces résultats infirment l'argument selon lequel « *l'effet de dotation* » serait une erreur ou une anomalie liée à un manque d'expérience du marché (l'hypothèse de départ). L'interprétation de ces résultats indique un renforcement des préférences qui dépendent des références. « *L'effet de dotation* » se révèle être une part réelle des préférences plutôt qu'une erreur qui diminue avec l'expérience et l'étude.

La seconde étude est celle de Martin, Barrett et Rosser (2005) qui rapportent un effet de dotation chez des enfants de 11 à 12 ans (« sixth-grade participants ») pour 52 % d'entre eux. Bien que ces résultats soient en accord avec la courbe de l'âge de développement, les auteurs ont demandé aux enfants de donner une partie de leur bien à des enfants nécessiteux. Les enfants ont peut-être ainsi répondu à l'appel de la charité. Les résultats font apparaître également que les filles sont moins susceptibles de montrer un « *effet de dotation* » que les garçons. L'explication apportée par Mc Fadden (2006) serait que les jeunes filles n'ont pas encore développé la peur de la négociation, n'ont pas peur de prendre la mauvaise décision par rapport à la valeur des biens échangés. Dans la littérature, à notre connaissance, nous n'avons pas d'étude montrant l'incidence du genre sur *l'effet de dotation*.

La troisième étude est celle de Lucas, Wagner et Chow (2008). Cette recherche a été conçue pour étudier les conceptions naïves de l'économie chez de jeunes enfants. Les notions de partage de biens, de jeux de négociation ont été étudiées.

Cette présente étude a concerné 35 enfants (20 filles et 15 garçons – population majoritairement issue de la classe moyenne supérieure et blanche) de Cambridge et Wellesley (Massachusetts), testés soit dans une garderie, soit en laboratoire à l'université. L'âge moyen des participants était de 4 ans et 6 mois. Les enfants ont participé à des versions adaptées de jeux de négociations conçus pour des adultes (« l'ultimatum » et « le jeu du dictateur »).

Parmi toutes les situations, une tâche d'échange d'objets a été proposée aux enfants. Les expérimentateurs ont montré une paire d'objets à chaque enfant et rentré l'un des deux dans la maison du « sac aux surprises ». Les enfants étaient autorisés à manipuler le jouet restant pendant quelques secondes. Ensuite, il leur était donné la possibilité d'échanger leur jouet contre l'autre jouet de la paire (caché dans le sac) ou de conserver leur jouet. Cette tâche a été répétée avec différentes paires d'objets (un timbre ou un stylo, un mannequin homme en plastique ou une balle, des billes ou un poisson), pour un total de trois essais. Tous les articles coûtaient le même prix. Les paires d'objets ont été présentées dans le même ordre pour tous les enfants. Chaque partie d'une même paire a été donnée en nombre égal sur l'ensemble des participants.

Les auteurs ont constaté que seuls 31 % des enfants de 4 ans ont montré un effet de dotation. Ces résultats sont inférieurs à ceux rapportés par Martin et al. (2005).

Bien que ces chiffres soient en accord avec la courbe de développement, leur étude était différente de celle de Lucas et al., 2008. Les résultats ont aussi mis en évidence que les enfants étaient semblables aux adultes dans leurs préférences en matière d'équité, même s'ils ont tendance à faire plus d'offres altruistes. Les enfants ont également démontré une certaine capacité à penser stratégiquement les offres, ainsi qu'une certaine compréhension de l'importance de la réciprocité dans les négociations.

Ces résultats fournissent une évaluation plus précise de la valeur accordée par les enfants sur la propriété. Un constat commun aux deux études est que les filles sont moins susceptibles de montrer « *un effet de dotation* » que les garçons. Un autre résultat indique que les enfants de quatre ans présentent des premiers penchants pour l'équité, la réciprocité et l'altruisme dans des situations impliquant des échanges de biens. Contrairement à certains

travaux antérieurs sur le comportement pro social dans un contexte d'échanges de biens, les tâches demandées ne nécessitaient pas que les décisions soient fondées sur le mérite ou les besoins des destinataires.

La quatrième étude menée par Gelman, Manczack et Noles (2012) part du constat suivant : l'âge d'apparition de *l'effet de dotation* au cours du développement humain reste encore incertain. Gelman et al. (2012) ont ainsi mené deux expérimentations.

Dans la première, les auteurs ont cherché à comprendre sur quelle base reposait le concept de propriété chez des enfants de deux et trois ans, ainsi que chez des adultes.

Les résultats montrent que les enfants de trois ans, tout comme les adultes, comprennent que la propriété est enracinée dans l'histoire de l'objet, et non pas sur des indices perceptuels ou fonctionnels.

Les résultats mettent également en évidence ce biais fondamental déjà constaté par Cunningham et al. (2008) : quel que soit l'âge, les participants mémorisent davantage d'informations sur leurs propres possessions.

Chez les enfants de deux ans, des disparités apparaissent :

- Lorsque les objets proposés (trois items) sont strictement « identiques », ils reconnaissent le « leur » au hasard.
- Lorsque les objets ne sont pas « désirables », les enfants choisissent le plus désirable des trois, sans tenir compte de l'indice de propriété.
- En revanche, lorsque les objets ne sont pas « équivalents » (par exemple, un tigre, un alligator et un éléphant), ils sont capables de l'identifier en s'appuyant sur des indices visuels ou fonctionnels, montrant ainsi qu'ils ont compris la notion de propriété et la nature de la tâche.

La seconde expérience, identique à la première (et différente de celle de Knetsch) examine si les enfants de deux et trois ans, et les adultes, préfèrent les objets dont ils sont dotés. En contrôlant l'aversion à la perte (après dotation au sujet d'un objet parmi les trois présents sur la table, l'examineur pose simplement la question : « quel objet préfères-tu ? »), les résultats indiquent un effet de dotation dès l'âge de deux ans, effet de dotation lié à la propriété.

Cependant, les enfants de deux ans ont tendance à confondre « propriété » et « attractivité de l'objet », et de ce fait, n'arrivent pas à comprendre qu'un objet « peu désirable » puisse être le leur.

Ceci induit deux types de résultats :

- Lorsque l'objet doté est « désirable », les auteurs observent un fort effet de dotation.
- D'un autre côté, lorsque l'objet doté est « indésirable », ils constatent une absence d'effet de dotation.

Cette étude suggère que la préférence pour des biens propres à soi est une disposition cognitive de base, avant même que les enfants aient l'expérience de transactions économiques classiques. Les données ainsi récoltées soutiennent l'idée que la propriété confère une valeur ajoutée à un objet.

La cinquième étude, de 2014, fut réalisée par Da Silva, Moreira et Da Costa dans la ville brésilienne de Florianópolis, située sur l'île de Santa. 147 enfants (67 garçons et 74 filles), âgés de 4 à 6 ans et scolarisés dans cinq écoles de Maternelle furent testés sur l'effet de dotation d'après l'expérimentation suivante. Les auteurs demandèrent aux parents d'apporter à l'école des jouets personnels identiques à ceux présentés (une poupée dans une baignoire, une poupée dans une poussette, une voiture miniature et une poupée « Ben »).

Un graphique permettant de préciser l'état émotionnel en fin de déjeuner de chaque enfant fut complété par les enseignants.

Le jour de la passation du test, les enfants amenèrent leur propre jouet et reçurent un autre similaire avec pour indication, pour explication, que ce dernier leur était prêté.

Après s'être amusés avec les deux jouets pendant vingt-cinq minutes, trois questions leur furent posées :

- « Veux-tu garder ton jouet ou l'échanger contre celui que je t'ai prêté ? »
- « Veux-tu échanger ton jouet préféré contre celui que je t'ai prêté ? »
- « Veux-tu échanger ton futur cadeau de Noël contre le jouet que je t'ai prêté ? ».

En répondant par l'affirmative aux trois questions citées infra, les auteurs identifièrent ainsi *l'effet de dotation* chez les enfants.

Près de 70 % des enfants de 4 à 6 ans présentent *l'effet de dotation*.

A partir de l'analyse des questionnaires complétés par les enseignants, ces derniers en déduisirent que les enfants décrits comme « calme » et « silencieux » étaient plus susceptibles de présenter *l'effet de dotation*.

Plus récemment encore, au Royaume-Uni, à Bristol, Hood, Weltzien, Marsh et Kanngiesser (2016) conçurent une recherche comportant trois études pour déterminer si "la centration sur soi" et "l'effet de dotation" étaient corrélés de façon positive chez les enfants de 3-4 ans.

"La centration sur soi" fut induite par la construction par chaque enfant d'un avatar de lui-même à partir de pièces mobiles à scratcher sur une pièce en bois.

En focalisant ainsi l'attention sur eux-mêmes, 75 % des enfants de 3-4 ans présentèrent un *effet de dotation*, alors même que l'expérimentation portait sur des items identiques, éliminant ainsi toute référence à des préférences individuelles.

Les auteurs conclurent qu'il existe une relation évidente entre le concept de soi et le sentiment de propriété, cette relation pouvant refléter ainsi les normes / attitudes culturelles concernant la propriété que l'enfant intègre au cours de son développement.

Si nous prenons un peu de recul, les mécanismes décrits ci-dessus sont tous des mécanismes que l'on peut qualifier de mécanismes endogènes, c'est-à-dire qui résultent d'une construction interne, très profonde, construction qui remonte à la naissance de l'homme, si l'on se réfère à l'approche évolutionniste. On peut parfaitement considérer que le mécanisme d'appropriation, le mécanisme d'aversion à la perte sont les facettes d'un même phénomène interne lié à la survie de l'homme.

Ne pourrait-on pas envisager d'autres mécanismes dont l'origine serait exogène, c'est-à-dire sociale et culturelle ? Les travaux de Baratgin et Jamet vont dans ce sens.

### **3.2.9 Les travaux de Baratgin et Jamet**

Baratgin et Jamet (2010), Baratgin (2014) défendent l'idée que l'homme est complexe et qu'un biais comme l'effet de dotation ne peut pas s'expliquer par les seuls mécanismes endogènes que sont l'appropriation ou l'aversion à la perte. L'homme, de par sa nature

sociale, mobilise chaque fois qu'il est en interaction avec autrui les règles sociales en vigueur qui régissent ces interactions. L'échange d'objet, le don, sont des conduites hautement socialisées. Les règles qui régissent les dons sont extrêmement précises dans les sociétés d'Europe de l'Ouest. Un don ne se refuse pas, un don ne s'échange pas en présence du donateur. C'est sur cette base que Baratgin et Jamet vont développer une série de recherches appliquée à *l'effet de dotation*. L'idée princeps est la suivante : lorsque les sujets reçoivent l'objet A ou l'objet B, ces derniers transforment la représentation de cette remise d'objet en une remise de cadeau. Ils mobilisent les règles sociales relatives à la remise d'un cadeau, à savoir : un cadeau fait toujours plaisir, un cadeau ne s'échange pas. La tâche proposée, l'échange proposé, va induire des inférences automatiques dans l'esprit des participants. Dans la situation d'échange, dans ce contexte pragmatique et social, les participants (des étudiants) vont faire des implicites et assimiler l'objet qu'on leur donne à un cadeau. De surcroît, comme il existe une asymétrie de statut entre l'expérimentateur (bien souvent un professeur) et les sujets (généralement des étudiants), ces derniers, par politesse envers l'expérimentateur, vont conserver l'objet doté. Pour Baratgin et Jamet, l'effet de dotation traduit tout simplement la manifestation de l'application des règles de savoir-vivre relative aux cadeaux en Occident, dans les pays de l'Europe de l'Ouest. Si l'effet de dotation est une manifestation de l'application des règles de politesse, il est alors intéressant d'examiner la question sous l'angle développemental. En effet, les règles de politesse résultent d'un apprentissage. Nous allons donc avoir un avant cet apprentissage et un après.

Deux travaux s'inscrivent dans la perspective développée par Baratgin et Jamet (2010), Baratgin (2014), celui de Chevassut (2013) et celui de Othily-Bellance (2014).

Chevassut (2013) a étudié, sur une population de 938 enfants âgés de 3 à 11 ans (scolarisés dans les écoles de Bezons, de Fraconville, de Taverny et de Corneilles), l'influence de la politesse et du genre sur *l'effet de dotation*. Pour mettre en évidence à quel âge les règles de politesse modifient la prise de décision, deux conditions d'échange sont proposées (à partir du paradigme de Knetsch dans sa condition standard) :

- Dans la première (dite « invisible »), il est remis une enveloppe cartonnée et épaisse à chaque enfant avec une surprise non identifiable à l'intérieur.
- Dans la seconde (dite « marquage »), les enfants sont invités à personnaliser cette même enveloppe avec un dessin de leur choix.

Après un temps d'appropriation d'une quinzaine de minutes, il est demandé aux enfants (individuellement en Maternelle et collectivement au Primaire) d'indiquer leur décision d'échanger, ou pas. En condition « invisible », les résultats sont significatifs à partir de 10 ans (37 % acceptent l'échange, 63 % le refusent). En condition « marquage », *l'effet de dotation* apparaît un an plus tôt (à partir de 9 ans, avec les mêmes résultats).

En ce qui concerne la différence du genre, les résultats ne montrent pas de différence statistique significative entre les filles et les garçons. A partir de 10 ans, les enfants appliquent les normes sociales, les règles de politesse qu'ils ont apprises depuis leur enfance.

Othily-Bellance (2014) a étudié *l'effet de dotation* chez 270 enfants âgés de 3 à 5 ans, scolarisés dans la ville de Lille-Hellemmes. Les résultats obtenus, à partir du protocole de Knetsch (1989) dans sa condition standard montrent un *effet de dotation inversé* et donc, que l'on n'observe pas *d'effet de dotation* : A 3 ans, 83 % acceptent l'échange (17 % le refusent) ; A 4 ans, 81 % acceptent l'échange (19 % le refusent).

L'auteur émet l'hypothèse que ce fort *effet de dotation inversé* serait dû d'une part à la méconnaissance des règles de vie sociale et d'autre part à une compréhension relative de la notion « d'échange ». La collecte s'est effectuée dans un quartier extrêmement défavorisé de la métropole Lilloise. Lors de la prise de décision, l'examinatrice montre le second objet en tendant la main. Si le sujet dispose d'une compréhension relative de ce que signifie « échanger », il peut comprendre le geste comme une invitation à prendre le second objet.

### 3.2.10 Les travaux de Jamet et Baratgin sur l'application des normes de politesse

Pour Baratgin et Jamet, (2010) ; Baratgin, (2013) ; Baratgin, Jamet et Chevassut, (2014) ; Jamet et Baratgin, (2014), « *l'effet de dotation* » ne peut se réduire aux seuls mécanismes d'appropriation issus des travaux en psychologie évolutionniste ou au mécanisme d'aversion à la perte dans le cadre de recherche en économie comportementale (Kahneman et Tversky, 1979). Derrière l'effet de dotation, un mécanisme intégrant également des normes sociales opèrerait.

Pour Baratgin, (2013), Jamet et Baratgin, (2014), le don est un acte socialisé. Lors d'un don d'objet, le sujet interprète le don de l'objet comme étant très proche de la remise d'un

cadeau. En d'autres termes, l'objet remis change de statut et acquiert celui de cadeau. C'est pourquoi, les normes de politesse, en lien avec la remise d'un cadeau, seraient activées.

Dans le cadre de notre étude en pays Kanak, dans ce contexte où les nombreux échanges coutumiers portent en eux une haute valeur symbolique, nous nous inscrivons pleinement dans cette perspective culturaliste.

### **3.2.11 Les travaux de l'approche culturelle comparative**

Les travaux, sur *l'effet de dotation*, réalisés dans le cadre de l'approche culturelle comparative sont de trois types : 1) ceux conduits dans des cultures différentes : Etats-Unis d'Amérique, Japon mais à haut niveau de développement économique, 2) ceux conduits dans des cultures différentes dans les pays à haut niveau économique mais auprès de populations migrantes pauvres et 3) ceux réalisés dans des cultures différentes et dans des sociétés où les fondements économiques sont de nature « holiste ».

#### **3.2.11.1 Cultures différentes, haut niveau économique**

A notre connaissance, seules deux études se sont intéressées à la question de l'incidence de la culture sur *l'effet de dotation*. La toute première revient à Maddux, Yang, Falk, Adam, Adair, Endo, Carmon et Heine, (2010). *L'effet de dotation* est étudié sur deux biens : un mug et une boîte de chocolat dans la cadre du paradigme de la valeur auprès de deux populations, des étudiants nord-américains et des étudiants d'Asie ou de l'est de l'Asie (Chine, Corée, Taiwan, Hong-kong, ...). On retiendra de ces résultats que le prix moyen lorsque l'on est vendeur est plus fort que le prix moyen lorsque l'on est acheteur et ce indépendamment de la culture. Cependant, cette différence est beaucoup plus marquée chez les sujets européens. Les auteurs montrent également que des caractéristiques personnelles comme l'indépendance ou la dépendance aux autres, sont des facteurs qui opèrent sur l'effet de dotation, indépendamment de la culture. Les sujets très indépendants montrent un effet de dotation beaucoup plus important que les dépendants. La question du rapport aux objets en fonction de

la culture est examinée. Les résultats montrent que dans les populations occidentales, où le rapport à l'objet est très lié à la personne, on constate un fort *effet de dotation* alors que, dans les populations asiatiques, comme chez les Japonais, on n'observe pas d'*effet de dotation* mais un *effet de dotation* inversé.

La seconde étude examinant l'incidence de la culture sur l'*effet de dotation* est celle de Gobel, Ong et Harris (2014). Son originalité repose sur le fait qu'elle porte non pas sur une possession réelle d'objets, mais sur une possession hypothétique d'objets en l'occurrence un mug. Quatre scénarii sont proposés : 1) une situation où le sujet est en position de fixer le montant d'achat d'un mug en public 2) la même situation en privé 3) une situation où le sujet fixe le montant de vente du mug en privé 4) la même mais en public. Les sujets sont distribués au hasard dans l'un des quatre groupes. Ces sujets sont des étudiants londoniens pour une moitié anglaise et, pour l'autre moitié, malaisienne. Les résultats montrent un fort *effet de dotation* chez les étudiants malaisiens en contexte privé mais pas en contexte public. Les étudiants britanniques montrent un effet de dotation indépendamment des deux contextes. Les auteurs expliquent ce résultat par le fait que des recherches ont montré que l'*effet de dotation* résulte davantage du sentiment psychologique de propriété que du fait légal (Reb & Connoly, 2007). Dans la culture asiatique, le sentiment de propriété serait moins prégnant en situation publique qu'en situation privée.

### **3.2.11.2 Cultures différentes, haut niveau économique, mais population migrante pauvre**

Ces recherches ont été conduites dans le cadre des travaux de Baratgin et Jamet (Baratgin et Jamet, 2010, Baratgin, 2014). La première s'est déroulée en Guyane Française. Fricaudet (2013) a réalisé une étude auprès de 210 enfants âgés de 6 à 11 ans. Ces enfants, issus d'un quartier populaire de l'agglomération de Matoury (située sur l'île de Cayenne), sont nés de parents immigrés de l'arc caribéen et de pays limitrophes. Pour tester l'*effet de dotation*, l'auteur a repris la méthodologie utilisée par Knetsch (1989) en y intégrant les remarques de Plott et Zeiler (2007) dans les conditions « standard » et pour la situation « impolitesse » en se fondant sur les travaux de Chevassut (2013).

Dans la condition « standard », les résultats ne montrent pas d'*effet de dotation* pour les enfants de 6-7 ans et de 10-11 ans. Fricaudet (2013) explique l'absence d'effet de dotation

par deux raisons. Les campagnes bucco-dentaires récentes, réalisées dans l'école, mettent en garde les élèves contre les aliments trop sucrés (items donnés : friandises vs ballon) et leurs effets néfastes sur la santé. Cette campagne aurait influencé le choix des enfants. Une seconde explication apportée par l'auteur concerne le peu de respect vis-à-vis de l'expérimentateur et de l'objet doté. Dans la condition « impolitesse », pour les enfants de 6-7 ans, les résultats ne montrent pas *d'effet de dotation*. En revanche, un *effet de dotation* est observé chez les enfants de 10-11 ans, alors que l'item donné est attribué par défaut. L'auteur avance plusieurs explications : la permissivité de l'enseignante sur la façon de s'alimenter dans et hors de la classe et le comportement du groupe au moment de l'expérimentation.

En Guadeloupe, Brad (2014) a mené une recherche auprès de 240 collégiens de 12 à 14 ans scolarisés en S.E.G.P.A. (Section d'Enseignement Général et Professionnel Adapté). Près de 90 % des adolescents sont issus de la catégorie sociale très défavorisée et de la première génération d'immigrés, originaires des îles de la Caraïbe (Cuba, Saint Domingue, La Dominique, Sainte-Lucie et Haïti) et de Madagascar. En reprenant le paradigme d'échange classique de Knetsch (1989) dans les conditions « standard » et « impolitesse », les résultats montrent l'existence de *l'effet de dotation* dans la première condition et un écroulement de l'absence de *l'effet de dotation* dans la seconde, cependant de moindre ampleur, contrairement aux travaux menés par Baratgin et Jamet (2010) chez les adultes.

### 3.2.11.3 Cultures différentes et sociétés « holistes »

Dans une histoire marquée par un processus de globalisation, Ghasarian (2002) déclarait :

*Nous vivons désormais dans un monde ouvert et il est illusoire de penser qu'une communauté aussi enclavée qu'elle puisse paraître, se reproduit sans relation aux univers englobants. Dans ces conditions, l'idée d'une altérité radicale de l'objet, en raison de son éloignement et de sa pureté par rapport à toute forme de modernité, n'a plus grand sens. L'anthropologue n'est plus confronté à cette étrangeté de l'ailleurs qui faisait rêver les émules de Malinowski et autres Evans-Pritchard.* (Ghasarian, 2002, p. 47)

Selon ce principe, il faudra attendre 2013 pour qu'une première étude soit conduite sur *l'effet de dotation* auprès d'une société « holiste » plus ou moins en contact avec le monde

moderne. Une étude pluridisciplinaire menée par Apicella, Azevedo, Fowler et Christakis (2013) a eu pour objectif de vérifier si ce biais était partagé par l'ensemble de l'humanité. Ils sont allés à la rencontre de tribus vivant dans le Nord de la Tanzanie, les Hadza. Les Hadza sont l'une des dernières sociétés de chasseurs-cueilleurs, nomadisant de campement en campement et partageant la quasi-totalité de leurs biens en commun. Les résultats indiquent que les personnes des tribus les plus isolées ne présentent pas « *un effet de dotation* ». En revanche, les tribus ayant des contacts réguliers avec les commerçants des villages et des touristes, par le biais d'activités écotouristiques depuis cinq années, présentent « *un effet de dotation* » à 75 %.

Ces résultats suggèrent que les chasseurs-cueilleurs isolés sont plus rationnels dans leurs décisions économiques que le consommateur occidental moyen. « *L'effet de dotation* », ce biais de jugement, serait un comportement dû à l'exposition aux sociétés marchandes.

En Guyane Française, Saïbou-Dumont (2013) a étudié *l'effet de dotation* chez 375 enfants Saramaca de 7 à 10 ans et chez 139 enfants Amérindiens de 6 à 10 ans. Ces enfants vivent entre un système social traditionnel et holiste et un mode de vie standardisé à l'européenne. L'auteur a repris le paradigme de Knetsch (1989) dans sa condition « standard ». Les résultats attestent qu'il n'y a pas *d'effet de dotation* chez les enfants Saramaca et Amérindiens. Saïbou-Dumont explique ces résultats par les problèmes d'acculturation, le temps de scolarisation, la notion de propriété et les règles de politesse qui peuvent différer d'une culture à l'autre.

Toujours en Guyane Française, les enfants de 6 – 7 ans issus d'une population migrante pauvre ne montrent pas *d'effet de dotation* (Fricaudet, 2013).

### 3.3 Conclusion

Dans ce chapitre, nous nous sommes intéressés à *l'effet de dotation* au travers du paradigme de l'échange. La littérature actuelle montre que la question relative à l'âge d'apparition de *l'effet de dotation* n'est pas totalement tranchée (Ericson & Furster, 2014).

D'autre part, peu d'études furent conduites en dehors des pays à haut niveau de développement économique, en dehors de l'Europe, des Etats-Unis ou de l'Asie.

L'âge auquel se manifeste l'effet de dotation est extrêmement variable.

Les enfants auraient une propension innée pour les valeurs pro sociales, comme l'altruisme. Ces propensions peuvent refléter une économie intuitive de l'échange de biens de petits groupes d'êtres humains ayant évolué dans des conditions de vie difficiles où la coopération et la concurrence étaient nécessaires. Dans ces conditions, les préférences en matière d'équité et d'altruisme auraient été adaptatives.

Gelman et al. (2012) trouvent un *effet de dotation* dès l'âge de 2 ans, lorsque l'aversion à la perte est contrôlée.

Pour Baratgin, Jamet et Chevassut (2014), les enfants montrent un *effet de dotation* à partir de 3 ans.

Pour Harbaugh et al. (2001), c'est à l'âge de 5 ans.

Lucas et al. (2008) estiment que seuls 31 % des enfants de 4 ans présentent un *effet de dotation*.

Martin et al. (2005) ne trouvent que 52 % d'enfants de 11-12 ans présentant un *effet de dotation*.

La question de l'âge d'apparition est encore posée, d'autant plus posée que ces études ont toutes été réalisées dans des pays occidentalisés.

Toutes ces recherches citées *infra* mettent en exergue la force de l'*effet de dotation*, *effet de dotation* constaté aussi bien chez les adultes (Hossain & Litz, 2012 ; Kahneman et al, 1990 ; Knetsch, 1989, 1992 ; Knetsch & Wong, 2009, Sutter, 2007 ; Thaler, 1980 ; Wenner, 2013), que chez les enfants (Baratgin et al., 2014 ; Da Silva et al., 2014 ; Gelman et al., 2012 ; Harbaugh et al., 2001 ; Hood et al., 2016 ; Lucas et al., 2008 ; Martin et al., 2005) dans les pays occidentaux.

L'étude pluridisciplinaire conduite par Apicella et al. (2013) en Tanzanie met en évidence une absence d'*effet de dotation* chez les adultes Bushmen Hadza dans une société holiste n'ayant quasiment pas de contacts avec l'économie marchande. Remettant ainsi en question l'universalisme de ce biais de raisonnement, notamment abondé par les partisans de la psychologie évolutionniste, cette étude révèle que la culture a manifestement une influence

majeure sur *l'effet de dotation*. En effet, les tribus ayant peu de contacts avec l'économie marchande ne présentent pas *d'effet de dotation*.

La vente et l'achat de biens, la rémunération du travail fourni pour la réalisation d'objets artisanaux et la propriété seraient à l'origine de *l'effet de dotation* chez les tribus régulièrement en contact avec des touristes, telles sont les conclusions apportées par les auteurs de cette étude. L'argumentation pour expliquer de tels résultats est principalement fondée sous l'angle de l'exposition à l'économie de marché. Mais nous pouvons également y voir le signe d'une cognition sociale flexible, dans la mesure où les Hadza sont en capacité de s'adapter aux normes sociales véhiculées par les touristes.

Nous pensons également que la culture et les normes sociales en vigueur dans une Société conditionnent les échanges sociaux. Bien au-delà de la simple exposition à l'économie libérale, à partir de l'étude de *l'effet de dotation* au travers du paradigme de l'échange, nous mettrons en évidence dans quelle mesure les normes sociales Kanak modèlent les échanges et le don, et ce, dès la plus tendre enfance. Dans le cadre du paradigme d'échange de Kahneman et Tversky (1979), les sujets vont percevoir la situation expérimentale d'échange comme une situation d'interaction sociale et appliquer, consciemment ou non, leurs normes sociales.

Dans la culture Kanak, l'échange de biens sociaux est un élément fondamental dans le cadre de la « *coutume* ». A partir de cette économie de l'échange fondée sur le lien plutôt que sur le bien, nous émettons l'hypothèse centrale que nous devrions observer un faible *effet de dotation* au travers du paradigme de l'échange, conformément aux normes sociales en vigueur.

Le chapitre suivant nous permettra de mettre en évidence les résultats liés à cette première hypothèse.

-----

## Chapitre 4

### **Première expérimentation : « *Le poids des normes sociales Kanak sur l'effet de dotation, au travers du paradigme de l'échange, chez des enfants âgés de trois à dix ans vivant soit en milieu urbain, soit en milieu tribal* »**

L'objectif de cette première étude est d'étudier le poids des normes sociales Kanak sur un biais cognitif longuement étudié dans la littérature : l'effet de dotation, chez de jeunes enfants Kanak âgés de 3 à 10 ans et scolarisés dans les écoles de la province Sud en Nouvelle-Calédonie. Nous verrons que les normes sociales Kanak conduisent les enfants Kanak vivant en milieu tribal à « *ne pas présenter d'effet de dotation* », au contraire des enfants Kanak vivant en milieu urbain.

#### **4.1 Etat de la littérature**

L'influence de *l'évolution* de l'espèce humaine, sur un temps phylogénétiquement conséquent, permet d'expliquer *les phénomènes d'appropriation (liés à l'instinct de survie) et d'aversion à la perte, mécanismes endogènes à l'effet de dotation*, comme l'attestent les travaux menés chez nos lointains cousins les primates dont nous sommes séparés depuis des millions d'années (Brosnan et al., 2007, 2011 ; Chen et al., 2006 ; Drayton, Brosnan, Carrigan et Strojinski, 2013 ; Flemming, Jones, Strojinski, Mayo et Brosnan, 2012 ; Lakshminaryanan et al., 2008). En outre, lorsqu'un bien est à proximité d'un sujet adulte, ce dernier (toujours en occident) perçoit spontanément le bien comme une « extension de lui-même », preuve neuronale trouvée grâce à l'imagerie par résonance magnétique (Kim & Johnson, 2013).

La *culture* du sujet, également, est une composante fondamentale à prendre en considération dans la compréhension des mécanismes en œuvre, comme l'attestent les travaux de Maddux, Haiyang, Falk, Adam, Adair, Endo, Ziv et Heine (2010), d'Henrich et al. (2005). Il ressort que le comportement humain est aussi guidé par les normes sociales en vigueur dans chaque culture donnée. Ainsi, loin d'une rationalité économique froide et

calculatrice, les contributions théoriques, méthodologiques et empiriques révèlent une rationalité humaine beaucoup plus complexe ; où la culture, entre autres, permet d'expliquer la compréhension de l'effet de dotation.

Dans une récente revue de questions, Ericson et Furtser (2014) soulignent l'intérêt d'étudier *l'effet de dotation* dans une approche développementale (enfants, adolescents et adultes). En effet, rares sont les études qui ont examiné cette question (Baratgin, Jamet et Chevassut, 2014 ; Da Silva, Moreira et Da Costa, 2015 ; Gelman, Manczak et Noles, 2012 ; Lucas, Wagner et Chow, 2008 ; Harbaugh, Krause et Versteleg, 2001). L'âge d'apparition de l'effet de dotation reste encore incertain. De plus, des études mettent en évidence le caractère hérité de la conduite et nourrissent l'approche évolutionniste (Chen, Zhu et Chen, 2006 ; Lakshminaryanan, Chen et Santos, 2008).

Jamet, Baratgin et Godin 2017, Jamet, Baratgin et Béarune (2018) proposent un nouveau mécanisme explicatif à *l'effet de dotation*. Pour ces auteurs, *l'effet de dotation* traduit l'application de normes sociales. Ils font l'hypothèse que, lors de la remise de l'objet, les individus l'assimilent à un cadeau et, de ce fait, appliquent les règles liées à l'acte social. Un cadeau ne s'échangeant pas, un cadeau n'étant jamais rendu au donataire, c'est la raison pour laquelle dans le paradigme de l'échange, on observe un fort effet de dotation.

Dans les cultures non-occidentales, d'autres règles s'appliquent lors de la remise d'objet. Ces premières recherches furent conduites au Japon (Baratgin, Jamet et Hattori, 2014<sup>66</sup>), en Nouvelle-Calédonie (Jamet, Baratgin et Godin, 2017 ; Jamet, Baratgin et Béarune, 2018), en Chine (Shao, Jamet, et Baratgin, 2014<sup>67</sup>).

D'autres recherches conduites dans les Outre-mer français dans des sociétés traditionnelles et collectivistes révèlent :

1) En Guyane, les enfants Saramaca de 7 à 10 ans et les enfants Amérindiens de 6-7 ans et 9-10 ans scolarisés depuis peu ne présentent pas d'effet de dotation. En revanche, après trois années de scolarisation, les enfants Saramaca présentent un effet de dotation alors que l'on ne l'observe toujours pas chez les Amérindiens (Saïbou-Dumont, 2014 ; Saïbou-Dumont, Jamet et Baratgin, 2015).

---

<sup>66</sup> Une partie de ces travaux a été réalisée dans le cadre de projet Chorus (J12100148), projet ANR and the grant for scientific research (22500247).

<sup>67</sup> Une partie de ces travaux a été réalisée dans le cadre de projet Chorus (J12100148), projet ANR and the grant for scientific research (22500247).

2) En Nouvelle-Calédonie, les enfants Kanak de 3 et 4 ans vivant dans deux quartiers défavorisés de Nouméa ne présentent pas également d'effet de dotation mais le présentent dès l'âge de 5 ans (Prou, Jamet et Baratgin, 2015).

Nous inscrivant pleinement dans la lignée de ces différents travaux, l'hypothèse centrale défendue dans cette étude est que les normes sociales Kanak conduisent les enfants Kanak vivant en milieu tribal à manifester « *un effet de dotation inversé* », au contraire des enfants Kanak vivant en milieu urbain. Afin d'investiguer plus loin encore cette étude, nous avons entrepris de tester les enfants Kanak âgés de 3 à 10 ans vivant en milieu tribal en province Sud, loin de la capitale de la Nouvelle-Calédonie, pour mettre en évidence à quelle période charnière du développement les normes sociales Kanak opèrent.

## 4.2 Problématique

La culture Kanak, issue d'un héritage séculaire, avec des relations sociales rythmées par de nombreuses cérémonies coutumières fondées sur l'échange de paroles, de biens et de richesses et « *sur l'hospitalité, la générosité et la réciprocité* » (Sénat Coutumier de la Nouvelle-Calédonie, 2014) a-t-elle une influence majeure chez les enfants Kanak vivant en milieu tribal et plus particulièrement sur ce biais cognitif qu'est l'effet de dotation ? Telle est notre problématique. Nous examinerons l'effet du contexte chez les enfants Kanak de 3 à 10 ans vivant soit en milieu urbain, soit en milieu tribal.

## 4.3 Hypothèses

### Hypothèse n°1

De nombreuses études ont démontré au niveau neurobiologique la prégnance de l'effet de dotation (De Martino et al., 2010, 2009 ; De Wall et al., 2015 ; Knutson et al., 2008, 2005, Votinov et al., 2010 ; Weber et al., 2007). Ce biais cognitif, réminiscence de notre passé d'hominidés<sup>68</sup> ayant vécu dans des conditions de survie durant des millions d'années, est

---

<sup>68</sup> In « *L'annuaire du Collège de France (Paléontologie humaine)* » :

Depuis 1994, les plus anciens hominidés connus sont passés de 3,6 Ma à 7 Ma aujourd'hui, avec trois nouvelles espèces du Miocène supérieur : *Ardipithecus kadabba* l'Ethiopien et *Orrorin tugenensis* le Kenyan, tandis que le plus ancien (7 Ma) est *Sahelanthropus tchadensis* dit Toumaï, le tchadien.

encore observé dès l'âge de deux ans (Gelman et al., 2012). 31 % des enfants de 4 ans présentent un effet de dotation (Lucas et al., 2008). Si les mécanismes d'appropriation et d'aversion à la perte, endogènes à l'effet de dotation, sont universels, alors les enfants Kanak de 3 et 4 ans vivant en milieu urbain et en milieu tribal devraient présenter l'effet de dotation.

### **Hypothèse n°2**

Si l'approche d'Harbaugh et al. (2001) et si l'effet de politesse (Baratgin & Jamet, 2013) sont concordants, nous devrions observer « *un effet de dotation* » chez les enfants Kanak de 5 ans vivant en milieu urbain, conformément à ces résultats. En effet, ces derniers vont assimiler le don à un cadeau et, de ce fait, appliquer les règles relatives à la remise d'un cadeau : à savoir, en milieu occidental, je conserve le cadeau.

### **Hypothèse n°3**

Si l'hypothèse de l'influence de la culture et des normes sociales sur l'effet de dotation est pertinente (Jamet, Baratgin et Godin, 2017 ; Jamet, Baratgin et Béarune, 2018), alors les enfants Kanak de 5 ans vivant en milieu tribal ne devraient pas présenter l'effet de dotation. En effet, les règles sociales Kanak invitent le sujet à faire circuler les biens.

### **Hypothèse n°4**

Si les résultats d'Harbaugh et al. (2001) et si l'étude de Saïbou-Dumont (2014) montrant que les enfants Saramaca (en Guyane française) après trois années de scolarisation présentent un effet de dotation, coïncident, alors les enfants Kanak de 10 ans devraient présenter l'effet de dotation, quel que soit le milieu dans lequel ils vivent.

---

Vers 4 Ma, ces hominidés anciens du Miocène supérieur ont donné naissance aux Australopithèques ; eux-mêmes sûrement à l'origine entre 2 et 3 Ma des premiers représentants, *H. habilis* et *H. rudolfensis*, du genre *Homo* qui va partir (*H. erectus*) à la conquête du reste de l'Ancien Monde où les plus anciens sont actuellement connus à un peu moins de 2 Ma en Géorgie au Caucase. Vers 800 000 ans on connaît *Homo heidelbergensis* qui donnera naissance en Europe aux Néanderthaliens, *Homo neanderthalensis*, qui après une courte cohabitation vont être remplacés vers 28-30 000 ans par les hommes modernes.

Herto, le plus ancien (155-160 000 ans) représentant actuellement décrit de notre espèce, *H. sapiens idaltu*, est également africain (Ethiopie). C'est lui ou l'un de ses frères qui partira à la conquête du reste du Monde avec le succès que nous connaissons.

## 4.4 Méthodologie

Pour tester cette hypothèse, le paradigme d'échange de Knescht (1989), dans sa forme standard, fut mis en œuvre. Les enfants se virent proposer, après la dotation d'un item, la possibilité d'échanger l'item doté contre un autre item. Nous avons mené l'intégralité du protocole de passation, en tant qu'expérimentateur d'origine européenne résidant à Nouméa.

### 4.4.1 La population étudiée

Les sujets, âges de 3 à 10 ans, étaient scolarisés dans les écoles maternelles et primaires dans le quartier de Montravel à Nouméa (n=240) et dans les écoles de l'enseignement public et privé (catholique) de la province Sud situées dans les communes de Yaté (Goro, Waho et Unia), de Thio (Grand Borendi, Thio mission, Thio village et Kouaré) et de Sarraméa (Petit Couli et Grand Couly) (n=225).

Les enfants Kanak scolarisés à Nouméa et dans le reste de la province Sud sont issus de classes sociales défavorisées. Ils maîtrisent la langue française et bénéficient, cinq heures par semaine, d'un enseignement en langue vernaculaire (en Drehu, en Nengone, en Xârâcùù ou en Djubéa Kaponé), selon le souhait des parents. Les Inspecteurs de l'Enseignement Primaire des circonscriptions 1, 2, 3 et 6 ont donné leur accord à la passation, ainsi que la Direction de l'Education de la province Sud, la Direction Diocésaine de l'Enseignement Catholique (DDEC), les directions d'école et les enseignant(e)s ayant été contactés ultérieurement.

### 4.4.2 Le matériel utilisé

Une rencontre avec les enseignants des classes concernées a permis de déterminer le choix d'un item non alimentaire : un jeu party<sup>69</sup> ou un ballon de baudruche. Ces items furent retenus parmi un ensemble d'objets proposés (ballon de baudruche, stylo, crayon de couleur, marqueur, jeu party) afin de pouvoir contrecarrer le fort pouvoir attractif de la friandise : un carambar. Les deux items ont une valeur monétaire sensiblement égale : 25 francs CFP (1 euro = 119.3317 francs CFP). Systématiquement, les autorisations parentales dûment signées furent sollicitées avant toute passation.

### 4.4.3 La passation du test de préférence

Entre les deux items sélectionnés s'est faite de manière individuelle. Les deux items (le carambar et le jeu party ou le ballon de baudruche), cachés sous une boîte en plastique noire, sont présentés au sujet. Il lui est alors demandé d'effectuer un choix forcé entre un item alimentaire et un item non alimentaire en pointant son doigt sur l'item retenu. Le choix de

---

<sup>69</sup> Un jeu party est un petit jouet en plastique coloré généralement donné à l'ensemble des participants d'un goûter d'anniversaire.

l'indifférence n'a pas été retenu comme possibilité, pour des raisons de compréhension vu l'âge des sujets.

Deux ou trois semaines plus tard, la passation du test de l'effet de dotation dans sa condition standard s'est déroulée les matinées. Un goûter conséquent fut servi systématiquement avant l'entrée en classe pour que la faim ne dicte pas le choix.

#### 4.4.4 La procédure

L'expérimentation s'est faite en quatre phases :

1) Présentation de l'expérimentateur (moi-même, Européen d'une cinquantaine d'années et étranger à la communauté locale d'appartenance) et annonce d'une participation à un jeu. L'expérimentateur se présente aux élèves et leur explique qu'ils vont participer à un petit jeu très simple. Le déroulement se fait comme suit : *« Je m'appelle Jean-Pierre et suis un maître comme votre maîtresse. Je vais vous poser quelques questions afin de mieux vous connaître ».*

2) Don de l'objet et temps d'appropriation d'environ 10 minutes

*« Pour vous remercier à l'avance de répondre à toutes ces questions, je vais vous donner un carambar. Ce carambar est à vous, il vous appartient. Vous le mettez dans votre poche afin de le ranger, si vous n'avez pas de poche, vous le gardez dans votre main ».*

La distribution se fait de manière collective.

*« Une dernière chose, ce carambar, je ne veux plus le voir. Vous l'emporterez chez vous ce soir, à la sortie de l'école ».* A noter qu'en section des petits et des moyens, les maîtresses ont répété aux enfants ce que je venais de leur dire, de manière spontanée.

Un temps d'appropriation d'une dizaine de minutes est laissé aux enfants (ils reprennent leur activité), ce qui permet d'installer une table et deux petites chaises juste devant la classe.

3) Epreuve de masquage

L'épreuve de masquage se déroule individuellement pour tous les sujets, en dehors de la classe (juste à côté de la sortie pour être ni vu ni entendu par le reste du groupe). Une dizaine de questions sont posées à chaque sujet portant sur son identité (prénom, nom, âge), sa famille (composition), ses loisirs ou activités préférées, sa classe et le prénom de sa maîtresse.

4) Prise de décision individuelle sur un possible échange

Sur la table, sous une boîte en bois, l'autre item est caché. L'expérimentateur rappelle à chaque sujet la nature de l'objet remis, que cet objet lui a été donné et qu'il l'emportera chez

lui après l'école. Puis, l'expérimentateur propose l'échange en soulevant et en reposant rapidement la boîte sur l'item. Il lui indique que les deux items coûtent le même prix.

Pour le sujet qui ne comprend pas ce que signifie « échanger », il lui indique que s'il veut l'autre item, il doit redonner l'objet remis à la place. Il note la réponse du sujet, lui précise qu'il lui remettra l'autre item une fois les réponses de tous ses autres camarades relevées (un carambar contre un jeu party ou inversement). En attendant, il l'invite à regagner sa place en gardant secret tout ce qu'il vient de voir. Une fois questionné l'ensemble des sujets, l'expérimentateur retourne en classe et procède aux échanges pour les élèves concernés.

#### 4.5 Résultats

Dans cette partie sont présentés en premier lieu les résultats au test de préférence, puis les résultats au test de l'effet de dotation chez les enfants Kanak vivant en milieu urbain, puis en milieu tribal.

##### Le test de préférence

Les résultats au test de préférence (entre un item alimentaire : un carambar et un item non alimentaire : un jeu party ou un ballon de baudruche) sont précisés dans le tableau n° 3 supra.

Tableau 3.

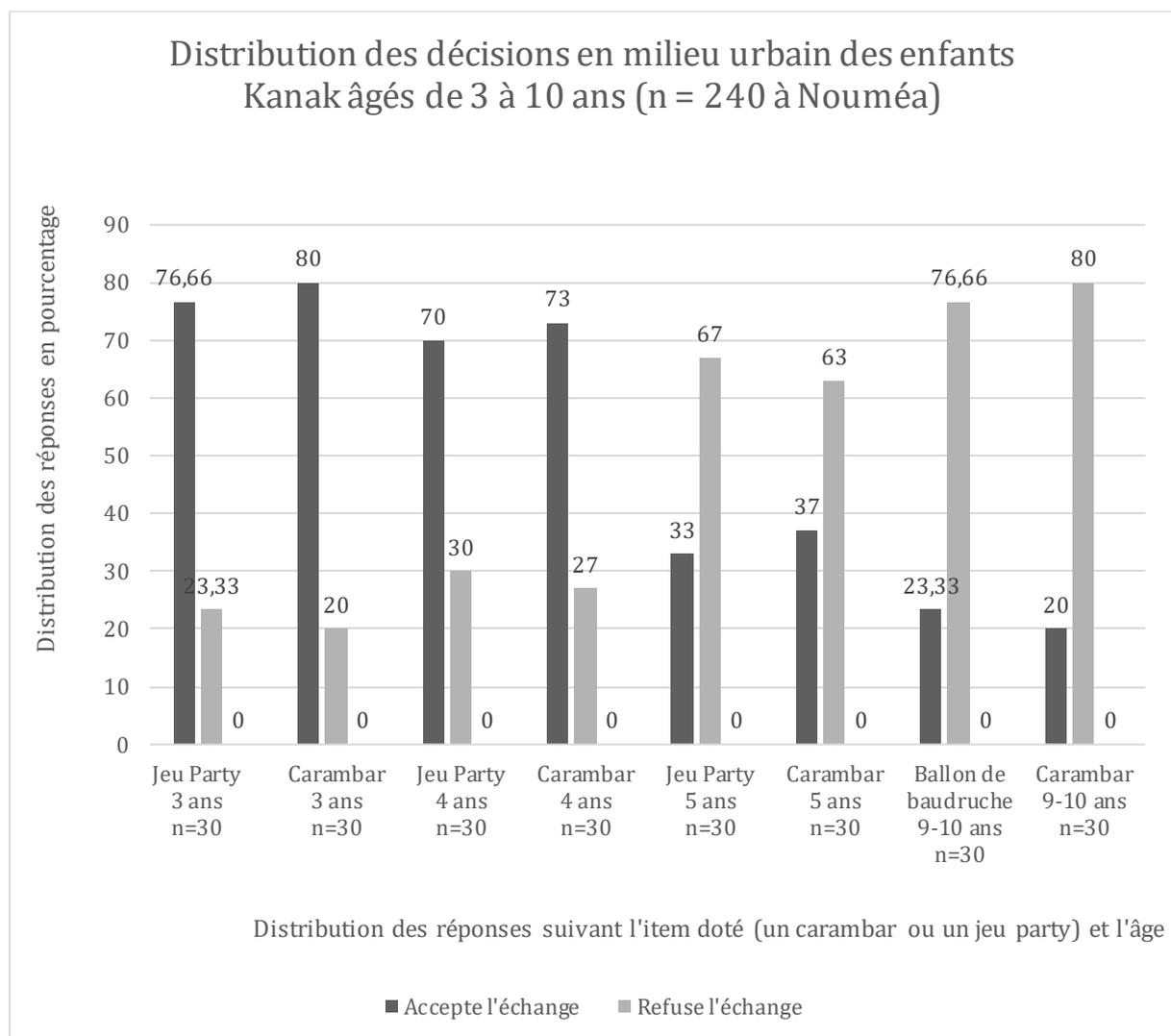
Tableau sur la « *Distribution du choix des enfants au test de préférence en pourcentage* »

Enfants Kanak	Objet A : Un carambar	Objet B : Un jeu party ou un ballon de baudruche
3 ans n = 73	55 %	45 %
4 ans n = 59	54 %	46 %
5 ans n = 57	51 %	49 %
10 ans n = 82	52 %	48 %

Le tableau n°3 montre que, quelle que soit la classe d'âge (3, 4, 5 ou 10 ans), nous n'observons pas de différence significative entre la proportion d'enfants choisissant un Carambar et une proportion théorique de 50 % (idem pour l'item non alimentaire).

Figure 4.

Graphique représentant la « *Distribution des décisions des enfants Kanak âgés de 3 à 10 ans vivant en milieu urbain selon l'item doté et l'âge* »



Les résultats en milieu urbain de la figure n°4 montrent que :

- 1) Chez les enfants de 3 ans, lorsque les sujets reçoivent un carambar, ils sont 80 % à être d'accord pour l'échanger alors qu'ils sont 20 % à refuser l'échange. Lorsque la dotation porte sur un Jeu party, 76,66 % des sujets acceptent l'échange, contre 23,33 % qui le refusent.

Selon le test du Khi-deux, la différence n'est pas significative :  $\chi^2 = 0,318 > p.05$  d.d11, c'est-à-dire que l'on rejette l'hypothèse selon laquelle il y aurait une différence entre les deux objets. La nature de l'objet : « Carambar » versus « Jeu party » n'a pas de lien avec le type de décision (accepter l'échange ou refuser l'échange) pour les sujets de 3 ans interrogés dans le cadre de cette étude. Nous n'observons pas « *d'effet de dotation* » chez les enfants de 3 ans. En revanche, on observe « *un effet de dotation* » inversé extrêmement important, à savoir lorsque l'on donne un carambar, les sujets de 3 ans souhaitent obtenir un jeu party dans 80 % des cas et lorsque l'on remet un jeu party, ils sont 76,66 % à souhaiter obtenir un carambar. Le calcul du test de Zelen est de :  $Z = -3,105$   $p < .001$ .

- 2) Chez les enfants de 4 ans, lorsque les sujets reçoivent un carambar, ils sont 73 % à être d'accord pour l'échanger alors qu'ils sont 27 % à refuser l'échange. Lorsque la dotation porte sur un Jeu party, 70 % des sujets acceptent l'échange, contre 30 % qui le refusent.

Selon le test du Khi-deux, la différence n'est pas significative :  $\chi^2 = 0,082 > p.05$  d.d11, c'est-à-dire que l'on rejette l'hypothèse selon laquelle il y aurait une différence entre les deux objets. La nature de l'objet : « Carambar » versus « Jeu party » n'a pas de lien avec le type de décision (accepter l'échange ou refuser l'échange) pour les sujets de 4 ans interrogés dans le cadre de cette étude.

Les données du tableau n° 4 montrent que l'on n'observe pas « *d'effet de dotation* ». En revanche, on observe « *un effet de dotation* » inversé extrêmement important à savoir lorsque l'on donne un carambar, les sujets de 4 ans souhaitent obtenir un jeu party dans 76 % des cas et lorsque l'on remet un jeu party, ils sont 68 % à souhaiter obtenir un carambar. Le calcul du test de Zelen est de :  $Z = -3,358$   $p < .001$ .

- 3) Chez les enfants de 5 ans, lorsque les sujets reçoivent un carambar, ils sont 63% à refuser l'échange. Lorsque la dotation porte sur un Jeu party, 68 % des sujets refusent l'échange.

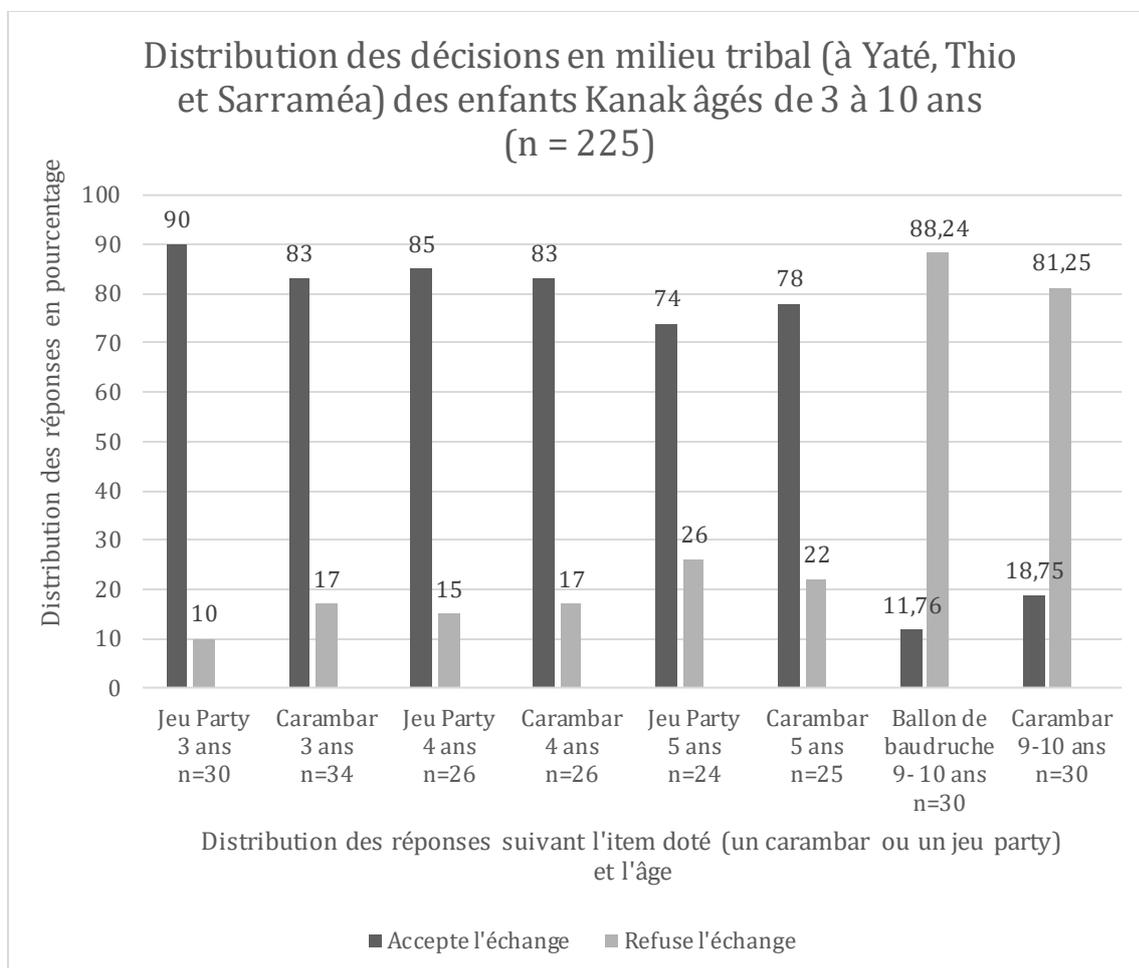
Selon le test du Khi-deux, la différence n'est pas significative :  $\chi^2 = 0,074 > p.05$  d.d11, c'est-à-dire que l'on rejette l'hypothèse selon laquelle il y aurait une différence entre les deux objets. La nature de l'objet : « Carambar » versus « Jeu

party » n'a pas de lien avec le type de décision (accepter l'échange ou refuser l'échange) pour les sujets de 5 ans interrogés dans le cadre de cette étude.

Les données du graphique n° 4 montrent que l'on observe « un effet de dotation ». En effet, les rectangles rouges indiquant le pourcentage de refus d'échanger l'objet remis sont très supérieurs aux rectangles bleus traduisant l'acceptation de l'échange. Le calcul du test de Zelen est de :  $Z = 2,325$   $p < 0,05$ .

Figure 5.

Graphique sur la « Distribution des décisions des enfants Kanak âgés de 3 à 10 ans vivant en milieu tribal selon l'item doté et l'âge »



Les résultats en milieu tribal montrent que :

- 1) Chez les enfants de 3 ans, nous n'observons pas d'effet de dotation. Nous remarquons un effet de dotation inversé ( $Z = -6,342$   $p < 0,001$ ). Lorsque les enfants ont à choisir

entre conserver l'objet donné et l'échanger contre un objet dévoilé au moment de la décision, ils préfèrent l'objet dévoilé.

- 2) Ce même phénomène s'observe chez les enfants de 4 ans ( $Z = -5,772$   $p < 0,001$ ).
- 3) Chez les 5 ans également, nous n'observons pas d'effet de dotation en dehors de Nouméa ( $Z = -1,499$   $p < 0,001$ ), alors qu'à Nouméa, nous observons un effet de dotation.
- 4) Chez les 9-10 ans, nous observons un effet de dotation, aussi bien à Nouméa qu'en milieu tribal dans les communes de Yaté, de Thio et de Sarraméa ( $Z = 0,9359$   $p < 0,001$ ).

#### 4.6 Discussion et conclusion

L'effet de dotation, ce biais cognitif mis en évidence par Kahneman et Tversky (1979), est principalement expliqué par les mécanismes d'appropriation et d'aversion à la perte, mécanismes endogènes à la prise de décision dans une situation d'échange. En outre, ce biais de raisonnement serait la réminiscence de notre passé d'hominidés ayant évolué dans des conditions extrêmes de survie comme de nombreux travaux l'attestent (Brosnan, 2011 ; Brosnan et al., 2007 ; Chen et al., 2006).

Nous soutenons un nouveau mécanisme, culturel, et donc exogène, selon lequel l'effet de dotation traduit de manière consciente ou inconsciente l'application des normes sociales en vigueur dans une culture donnée, normes sociales afférentes à la remise d'un objet.

Dans la culture Kanak plurimillénaire, l'échange de biens cérémoniels est un élément fondamental dans le cadre de la « coutume ».

Nous avons émis l'hypothèse centrale suivante : en fonction du contexte, urbain *versus* tribal, les enfants Kanak activent les normes sociales en vigueur dans leur communauté (Jamet, Baratgin et Godin, 2017 ; Jamet, Baratgin et Béarune, 2018).

Après avoir exposé le protocole mis en œuvre, nous commenterons pour chacune des hypothèses précédemment citées les résultats obtenus.

En reprenant le protocole de Knetsch (1989) dans sa version standard pour tester l'effet de dotation chez les enfants Kanak âgés de 3, 4, 5 et 10 ans scolarisés dans des écoles de

Nouméa et en dehors de Nouméa en province Sud, les résultats diffèrent en fonction du contexte et de l'âge.

Le protocole mis en œuvre peut être qualifié comme étant « *un état de référence fort* » (Knescht & Wong ; 2009). En effet, les enfants ont tous porté sur eux dans leur poche ou tenu dans leur main l'item doté pendant au minimum dix minutes avant de procéder à l'échange. Le discours accompagnant la remise de l'item était de nature à accroître également le sentiment de propriété : « *Ce carambar est à vous, il vous appartient.* »

Toutes les recherches citées infra mettent en exergue *la force* de l'effet de dotation, effet de dotation constaté aussi bien chez les adultes (Hossain & Litz, 2012 ; Kahneman et al, 1990 ; Knetsch, 1989, 1992 ; Knescht & Wong, 2009, Sutter, 2007 ; Thaler, 1980 ; Wenner, 2013), que chez les enfants (Baratgin, Jamet et Chevassut, 2014 ; Gelman et al., 2012 ; Harbaugh, Krause et Vesterlund, 2001 ; Hood et al., 2016 ; Lucas, Wagner et Chow, 2008 ; Martin, Barrett et Rosser, 2005 ; Moreira et al., 2014) dans les pays occidentaux.

Alors comment expliquer les résultats obtenus dans ces différents contextes ?

Chez les enfants Kanak de 3 ans vivant en milieu urbain, 30 % des enfants conservent l'objet remis, ce qui correspond aux résultats obtenus par Baratgin et al. (2014) chez les enfants du même âge en France métropolitaine. Ces enfants Kanak vivent dans un milieu urbain dès leur plus jeune âge et sont rarement en contact avec le mode de vie traditionnel des communautés Kanak. Depuis leur naissance, la culture et le mode de vie européens sont leur quotidien.

En milieu tribal, 13,50% des enfants Kanak conservent l'objet qui leur a été remis. Le nombre de coutumes auxquelles les enfants assistent est important, et ce chaque année. Lors des cérémonies coutumières, ils sont certainement frappés par l'intensité des discours, l'absence de bruit, la concentration des participants, la gravité de la situation. Tous ces éléments, entre autres, font comprendre à l'enfant très tôt l'importance de la coutume et des échanges. Les propos tenus par les parents qui préparent la coutume donnent peut-être aussi à l'enfant des éléments clés de compréhension sur la grandeur, la profondeur et la nécessité de celle-ci. Ainsi, les enfants des tribus comprennent dès leur plus jeune âge que les objets doivent être partagés, que les biens doivent circuler entre les personnes. C'est cette circulation-là qui a du sens, et non pas la captation, l'appropriation.

Chez les enfants Kanak de 4 ans vivant en milieu urbain, 29,50 % conservent l'objet remis, soit des résultats quasiment identiques à ceux de Lucas et al. (2008).

A 4 ans toujours, seuls 16% des enfants Kanak de tribus conservent l'objet remis. La circulation des objets reste la norme sociale retenue par l'ensemble des enfants de cette tranche d'âge.

Sur le plan développemental, à Nouméa, nous observons un changement dans les conduites entre les enfants Kanak de 3-4 ans et les enfants Kanak de 5 ans. A partir de 5 ans, conformément aux travaux de Harbaugh et al. (2001), 65% d'entre eux conservent l'objet remis. Les règles sociales concernant la remise d'un cadeau ayant cours dans le milieu occidental sont intégrées à cet âge-là et les justifications des enfants concernant leur choix implique *l'effet de politesse*, identifié par Baratgin, Jamet et Chevassut (2014).

L'acculturation quotidienne, depuis leur plus jeune âge, au sein de la capitale de la Nouvelle-Calédonie et à partir de 3 ans, au sein de l'école primaire, a sans doute renforcé leur conception de la propriété et des normes sociales occidentales en vigueur lors de la remise d'un cadeau, et par là même, entraîné une aversion à la perte plus conséquente.

En revanche, en milieu tribal, 24% des enfants Kanak de 5 ans conservent l'objet remis. Les enfants de culture Kanak vivent depuis tout petits dans cette culture et acquièrent les normes sociales en vigueur au sein de leur communauté. En favorisant l'échange d'objets, ils participent, à leur manière, à la construction de relations sociales basée sur le principe de la réciprocité. Ils développent ainsi, dès leur plus jeune âge, un rapport singulier aux Autres, à Soi et au Monde.

Dans la société Kanak, toutes les relations sociales sont structurées par des échanges, par la solidarité entre parents (Godin, 2015). Les liens sociaux sont effectifs à partir du moment où des échanges perdurent entre les familles d'un même clan, entre les clans. Faire la coutume permet ainsi de conserver toute l'organisation sociale des clans et des chefferies, c'est-à-dire de toutes les communautés Kanak. La mémoire des échanges est essentielle pour la vitalité des clans, pour la pérennité des relations entre les clans, pour la pérennité de la société Kanak.

A 9-10 ans, en milieu urbain, 78,33% des enfants Kanak conservent l'objet remis (conformément aux travaux d'Harbaugh et al, 2001). De façon tout aussi prégnante, 84,745% des enfants Kanak vivant en milieu tribal conservent l'objet remis. A 9-10 ans donc, que les enfants Kanak vivent en milieu urbain ou en milieu tribal, les résultats témoignent d'un fort effet de dotation lorsque la passation est réalisée par un expérimentateur européen étranger à la communauté locale d'appartenance.

Ce résultat n'est pas surprenant. Dès 2014, Saibou-Dumont avait mis en évidence le poids de la scolarisation chez les populations Saramaka. Avec le temps, les enfants Kanak de 10 ans construisent une bi-culturalité. Entre 3 et 5 ans, ils appliquent les règles conformément à leur contexte. A 9-10 ans en revanche, ils sont capables de recourir aux normes sociales de la seconde culture (occidentale), l'école, au fur et à mesure des années, faisant ce travail d'acculturation. Cela témoigne de la flexibilité mentale des enfants, capable ainsi de s'adapter aux différents contextes. A l'école, ils entendent les enseignant(e)s continuellement leur dire : « occupe-toi de *tes affaires*, apporte-moi *ton cahier*, relis *ton exercice*, vérifie *ta réponse* », etc ... la dimension possessive renforcée.

Pour autant, des résultats obtenus par des expérimentateurs Kanak issus de la communauté locale et effectuant la passation du protocole standard de Knetsch (1989) dans la langue vernaculaire idoine<sup>70</sup>, mettent en exergue une tout autre dynamique.

Bearune (2015) n'observe pas d'effet de dotation chez les enfants Kanak de 6-7 ans ( $Z = -2,070$ ,  $p > 0,5$ , 60 enfants, crayon à papier *versus* stylo Bic) dans les régions de Houaïlou, Poindimié et Hienghène. A 10-11 ans, la même absence d'effet de dotation inversé est constatée ( $Z = -6,459$ ,  $p < 0,01$ , 60 enfants, crayon à papier *versus* stylo Bic).

Wanguene (2015) n'observe également pas d'effet de dotation chez les garçons Kanak âgés de 9-10 ans scolarisés dans la région de Hienghène et Voh ( $Z = 0,873$ ,  $p > 0,5$ , 67 enfants testés, tee-shirt *versus* manou).

Que nous indiquent ces résultats dans un contexte tribal ?

En fonction de la communauté d'appartenance de l'expérimentateur, les normes sociales sont diversement activées. Lorsque l'expérimentateur est européen et étranger à la communauté d'appartenance, les enfants Kanak vivant en milieu tribal appliquent les règles de vie en vigueur au sein de l'école calédonienne. A 9-10 ans, ils conservent l'item donné car l'échanger serait assimilé à une impolitesse de leur part (Jamet, Baratgin et Beraune, 2018 ; Jamet, Baratgin et Godin, 2017). Les normes sociales étant acquises dès l'âge de 6-7 ans (Popliger, Talwar et Crossman, 2011), l'effet de politesse devrait pouvoir s'observer un peu plus tôt. Toutefois, il convient de rester prudent quant à l'interprétation de ces premiers résultats car je suis, jusqu'à présent, le seul expérimentateur d'origine européenne à avoir

---

<sup>70</sup> Lorsque l'enfant était un locuteur passif, l'expérimentatrice ou l'expérimentateur a utilisé le français.

mené cette expérimentation en milieu tribal.

Par ailleurs, lorsque l'expérimentateur est Kanak et connu de la communauté, les enfants Kanak maîtrisant parfaitement les normes sociales en vigueur dans leur communauté d'appartenance s'inscrivent pleinement dans les échanges de biens sociaux (Godin, 2015). Ils participent ainsi de la cosmologie Kanak dans son ensemble.

Dans le contexte tribal, les enfants nés dans des communautés marquées par les échanges cérémoniels (où les dons et contre-dons sont l'incarnation de la Parole) activent ainsi lors de l'expérimentation, consciemment pour les plus âgés (9-10 ans) et inconsciemment pour les plus jeunes (de 3 à 5 ans) les normes sociales Kanak. Ces normes sociales de l'échange, basées sur le principe de la réciprocité, définissent les règles de transmission des biens et des paroles. Et les enfants Kanak de 3 à 10 ans appliquent avec respect et discernement les normes sociales de l'échange.

Les coutumes rythment depuis leur plus jeune âge les enfants, même s'ils ne sont pour l'instant que spectateurs.

Le rapport au mythe fondateur, aux ancêtres, à la terre, au temps et à l'espace, au clan et à la tribu traduit une identité, une culture Kanak vivante et sans cesse renouvelée.

-----

## Chapitre 5 L'incidence de la culture sur une conduite pro sociale qualifiée d'*altruiste* par l'Occident, à l'aune d'un jeu économique expérimental

« *Moins nous possédons et plus nous pouvons donner* » (Mère Térésa, 2000)<sup>71</sup>.

Dans le premier axe de notre recherche, nous venons de mettre en exergue qu'à partir d'une dotation initiale, les enfants Kanak vivant dans un contexte social tribal décident majoritairement de privilégier l'échange, appliquant ainsi les normes sociales Kanak en vigueur dans leur communauté d'appartenance.

L'apprentissage des normes sociales relatives au don et à l'échange étant ancrée dès le plus jeune âge, nous allons maintenant étudier, toujours à partir d'une dotation initiale, si les enfants choisissent de partager avec autrui.

Le deuxième axe de notre recherche porte en conséquence sur l'incidence des normes sociales Kanak sur une conduite qualifiée dans la culture occidentale d'« *altruiste* ».

Dans ce chapitre, nous examinerons les développements théoriques sur l'origine de l'*altruisme* et sur son mode de transmission au sein de l'humanité.

Nous répondrons, entre autres, à ces questions :

- Cette disposition comportementale est-elle universelle ?
- A quelle période de la vie d'un individu émerge l'*altruisme* ?
- La culture influence-t-elle l'hypothèse de maximisation des biens prônée par la théorie économique standard ?

Etudier les conduites prosociales, comme l'empathie, l'engagement civique, le bénévolat, l'amitié, la parentalité et l'*altruisme*, est intéressant. Elles montrent que les agents peuvent réduire le conflit théorique entre l'intérêt défini par la théorie des jeux (Von Neumann et Morgenstern, 1944), c'est-à-dire satisfaire leur intérêt personnel et agir de manière prosociale en ne prenant plus en compte leur seul intérêt. « L'*altruisme* pur », défini par Andreoni (1990), est la maximalisation de l'utilité dirigée, non par vers soi, mais vers un récipiendaire.

Cette revue de littérature présentera les résultats obtenus dans des sociétés occidentales (U.S.A et G.B.), en voie de développement (Ghana, Kenya, Tanzanie, Bolivie,

---

<sup>71</sup> In Mère Térésa (2000). « *Pensées spirituelles* ».

Colombie, Equateur) et dans des sociétés composées de peuples premiers (Teci et Dalomo aux Fidji, Au et Sursurunga en Papouasie Nouvelle-Guinée) dans le cadre d'une approche dite « *life span* » (de 4 à 67 ans) et comparative. Nous verrons l'incidence de la culture en général sur cette conduite prosociale caractérisée comme *altruiste* en Occident à l'aune d'un jeu économique expérimental dit « du dictateur » (Kahneman, Knetsch et Thaler, 1986).

### 5.1 L'origine de l'*altruisme* et son évolution

Dans une perspective phylogénétique, l'Homme a évolué depuis la nuit des temps en petits groupes dans des conditions de vie souvent très difficiles, vivant de chasse, de pêche et de cueillette (Sterelny, 2006). La stabilisation des conduites *altruistes* daterait de l'époque de l'apparition de l'Homme de Néandertal (Patou-Mathis, 2011, 2013) et de *l'homo sapiens* (Boehm, 1997 ; Richerson & Boyd, 2000, 2003, 2005). Doté de capacités cognitives supérieures, *l'homo sapiens* aurait ainsi appris à coopérer davantage avec ses semblables, à développer des conduites *altruistes*.

Trois courants théoriques principaux marquent l'étude du comportement humain : la sélection génétique (Ruther, 1997), la sélection culturelle (Henrich & Boyd, 2002) et la coévolution gène-culture (Chudek & Henrich, 2011).

La sélection par les gènes au sein de la parentèle des conduites *altruistes* ...

Dans la lignée des travaux de Darwin (1859), ceux d'Hamilton durant les années 1960 rendent compte et indiquent comment la sélection naturelle au sein de la parentèle favorise les comportements altruistes. Hamilton explique cette règle de sélection en ces termes: « *Thus a gene causing altruistic behavior towards brothers and sisters will be selected only if the behavior and the circumstances are generally such that the gain is more than twice the loss; for half-brothers it must be more than four times the loss; and so on* » (Hamilton, 1963, p.355).

De nos jours, les recherches neurodéveloppementales attestent clairement l'importance de l'apprentissage dans la détermination des comportements interpersonnels. La dopamine facilite l'apprentissage des rapports sociaux. L'apprentissage des préférences sociales est confirmé par des études sur l'héritabilité (Zizzo, 2003). Des différences

interculturelles existent dans les préférences (Henrich et al., 2006) mais également dans les aptitudes cognitives des sujets (Richerson & Boyd, 2000).

Cependant, ce qui caractérise l'humanité, c'est la variabilité des conduites *altruistes* envers autrui (Cowell et al., 2015), c'est-à-dire envers des individus non-apparentés. L'étude de cette forme de coopération humaine a conduit au développement de deux écoles.

#### La sélection culturelle par le groupe ...

Selon cette perspective, si les êtres humains montrent des conduites *altruistes* envers des personnes apparentées mais également envers des partenaires non génétiquement apparentés, c'est grâce à la détermination culturelle (par exemple, l'imitation, l'apprentissage social et le langage favorisent la transmission de conduites sociales) et non pas génétique des comportements pro-sociaux. C'est donc l'appartenance à une même culture et non pas uniquement l'apparentement génétique qui détermine ces comportements altruistes. Cette approche théorique repose principalement sur les travaux d'Henrich (2001, 2002, 2004, 2005).

Cette transmission culturelle des comportements altruistes s'appuie sur :

- L'imitation et l'apprentissage au sein du groupe (Tomasello et al, 1993),
- La punition, avec des sanctions pour punir les « opportunistes » et les « tricheurs » (Henrich & Boyd, 2001 ; Henrich et al, 2006),
- La stabilisation sur le long terme, grâce à l'ancrage dans les gènes des tendances à agir en faveur d'autrui.

#### La coévolution gène-culture ...

A partir des années quatre-vingt-cinq, Boyd et Richerson (1985) théorisent l'évolution des mécanismes de la transmission culturelle et l'évolution des traits culturels liés à la coopération. L'évolution culturelle des normes sociales sur des dizaines, voire des centaines de milliers d'années, normes sociales sélectionnées par un groupe culturel donné, a probablement entraîné une évolution génétique. Cette évolution culturelle et génétique s'est faite également sous l'égide de la sélection darwinienne. Une approche co-évolutionnaire, génétique et culturelle, fournit une base théorique solide permettant d'étudier les mécanismes

psychologiques, de préciser les préférences et les normes sociales, les croyances localement adaptées.

Elle permet de répondre à cette question fondamentale :

Comment ces deux systèmes – gène et culture – interagissent-ils, co-évoquent-ils ?

Cette théorie « co-évolutive gènes-culture » développée par Henrich et al. (1998, 2001, 2002, 2004, 2005) rend compte de l'évolution des mécanismes de la transmission culturelle et de l'effet de ces mécanismes eux-mêmes dans l'évolution. Elle modélise l'évolution de mécanismes cognitifs de prise de décision et l'effet de ces mécanismes sur les dynamiques évolutionnaires (par exemple, au cours de l'histoire de l'humanité, les nomades des contrées occidentales ont pris la décision de parquer du bétail et d'en consommer le lait. A ce stade de leur évolution, leur estomac n'était pas en mesure de digérer le lait. Au fil des générations d'individus consommant du lait, la tolérance au lactose fut sélectionnée.). L'évolution culturelle et génétique aurait aussi sélectionné les comportements prosociaux, comportements pro sociaux observés aussi bien par Lucas et Wagner (2005) chez les bébés<sup>72</sup>, que par la communauté de chercheurs dans toutes les sociétés, avec des variations entre et au sein de chaque communauté.

La théorie co-évolutive gènes – culture met ainsi en relation deux échelles de temps :

- Un temps long rendant compte de l'évolution génétique,
- Et un temps court s'intéressant aux dynamiques culturelles.

Les interactions entre ces deux dynamiques restent à préciser. Henrich et al. (2005) interprètent les résultats de leurs études comme compatibles avec une vision du niveau ultime de la coévolution entre gènes et culture. L'intelligence humaine est le résultat de cette évolution, tant sur le plan biologique que culturelle. Notre intelligence intra et interpersonnelle, verbo-linguistique, logico-mathématique, spatiale, musicale, rythmique,

---

<sup>72</sup> Margery Lucas et Laura Wagner (2005) laissent entendre que les préférences pour l'altruisme et l'équité auraient un fondement inné. Trois exemples sont cités. Dans le premier, Lucas et Wagner mettent en avant les travaux de Martin et Clark (1982) attestant de l'empathie des enfants de un à deux jours (ceux-ci se mettent à pleurer lorsqu'ils entendent d'autres enfants pleurer), ceux de Bischof-Kohler (1984) indiquant la propension des enfants de quatorze à vingt-quatre mois à venir en aide à des personnes dans le besoin, et enfin, ceux de Warneken et Tomasello (2005) prouvant que les enfants de dix-huit mois viennent spontanément ramasser un objet perdu par un adulte.

naturaliste et existentielle est ancrée biologiquement en nous, mais elle est aussi le produit de l'intelligence culturelle, cumulative et collective de l'humanité (Henrich, 2017).

## 5.2 L'historique du jeu du dictateur

Selon « la théorie des jeux » de Von Neumann et Morgenstern (1944), les individus agissent au mieux en fonction de leurs intérêts propres. Ils sont censés se comporter rationnellement en fonction des informations dont ils disposent et prendre ainsi les décisions optimales afin de maximiser leurs biens.

« *La théorie des jeux* » permet de formaliser le choix des agents dans diverses situations d'interaction, ces choix étant effectués de façon rationnelle et optimale par les agents. L'économie comportementale et la psychologie cognitive cherchent à comprendre le comportement des agents. Les comportements prosociaux, comme l'altruisme, interpellent car ils ne correspondent pas à l'intérêt personnel.

L'hypothèse selon laquelle les individus transposent automatiquement les normes sociales dans les jeux expérimentaux peut expliquer en partie les résultats constatés dans *le Jeu du Dictateur*. Ce jeu permet en partie d'évaluer les intuitions économiques des enfants, des adultes et notamment, leur sens de la justice, de la réciprocité, de la générosité, de l'équité, de l'altruisme et de leur capacité à penser stratégiquement le partage d'un bien. Toutes ces valeurs - le sens de la justice, de l'équité, de l'égalité, de la réciprocité et de la générosité – sont l'expression d'une société, d'une culture.

Depuis plus de trente ans, le Jeu du Dictateur est utilisé selon la méthodologie suivante : il est demandé à chaque sujet (généralement des étudiants), placé dans le rôle d'un « dictateur », de partager une somme de 10 \$ de façon unilatérale, en une seule fois, avec un destinataire anonyme provenant d'un même groupe de sujets. Le second joueur, le récipiendaire, reçoit le reste du partage effectué par le premier joueur et n'a absolument aucune possibilité de rejeter cette division.

Ce jeu, expérimenté pour la première fois par Kahneman, Knetsch et Thaler en 1986, permet de mesurer la préférence distributive des agents, leur motivation pour un traitement équitable, relatif et spontané (Fehr & Schmidt, 1999 ; Bolton & Ockenfels, 2000).

Ce jeu<sup>73</sup> se déroule de la façon suivante, les sujets ayant eu le choix entre deux options :

- Une répartition équitable de la dotation de 20 \$ (10 \$, 10 \$)
- Et une répartition inéquitable (18 \$, 2 \$) avec 18 \$ en faveur du décideur.

76 % des 161 étudiants-décideurs opte pour une répartition égalitaire.

En 1994, Forsythe, Horowitz, Savin et Sefton propose ce même jeu avec un ensemble de répartitions monétaires beaucoup plus étendues (5 et 10 \$ à partager comme bon leur semblait) et trouvèrent que les sujets transféraient en moyenne 20 % de leur dotation initiale (dans une proportion identique, voir Camerer, 2003). Et même lorsque les expérimentations menées assurent l'anonymat en double aveugle (pour le joueur et pour l'expérimentateur), le montant donné pour le récipiendaire est toujours supérieur à zéro (Hoffman, McCabe, Shachat et Smith, 1994).

Réalisé à partir d'une méta analyse de 129 articles publiés entre 1992 et 2009, le calcul du don moyen des joueurs dans le jeu du « Dictateur » correspond à 28,35 % de la dotation initiale (Engel, 2010) : « 36,11 % d'entre eux ne donnent absolument rien aux récipiendaires, 6,74 % choisissent un partage équitable et 5,44 % transfèrent la totalité de la dotation aux récipiendaires » (p. 7).

Les premières recherches menées à partir du jeu du dictateur chez les adultes occidentaux apparaissent dans le tableau ci-dessous :

---

<sup>73</sup> Le Jeu du Dictateur est une version simplifiée du jeu de négociation proposé par Güth, Schmittberger et Schwarze (1982) appelé « l'Ultimatum ». Dans le jeu du dictateur, les termes de la décision s'imposent de fait au bénéficiaire et sont sans comparaison possible avec ceux mis en œuvre dans le jeu de l'ultimatum. En effet, le bénéficiaire n'a aucune possibilité de refuser l'offre du décideur.

Tableau 4.

Tableau représentant la « Répartition des dons au jeu du dictateur selon la procédure mise en œuvre »

<b>Auteurs / Type de procédure</b>	<b>Type de don</b>	<b>Expérimentateurs / Participants</b>	<b>Résultats</b>	<b>Taille de la population</b>
Kahneman et al., 1986  Procédure en simple aveugle	Partager une somme de 10 \$ de façon unilatérale en une seule fois, avec un destinataire anonyme provenant d'un même groupe de sujets.	Européens	L'offre moyenne fut de 47,60% pour les étudiants en psychologie et de 44,70% pour ceux en commerce.	161 étudiants
Forsythe, Horowitz, Savin et Sefton, 1994  Procédure en simple aveugle	Un ensemble de répartitions monétaires beaucoup plus étendues, de 5 \$ (expérience réalisée <i>en avril</i> ) à 10 \$ (expérience réalisée <i>en septembre</i> ).	Européens  Des étudiants choisis au hasard parmi un groupe de sujets recrutés dans les cours de comptabilité et d'économie du premier cycle et les cours d'économie de M.B.A. de l'université de l'Iowa – U.S.A.)	Les étudiants transférèrent en moyenne 20 % de leur dotation initiale.	21 étudiants <i>en avril</i> ,  24 étudiants <i>en septembre</i> .
Hoffman et al., 1994  Procédure en double aveugle	Partager une somme de 10 \$ de façon unilatérale en une seule fois, avec un destinataire anonyme provenant d'un même groupe de sujets.	Européens	Seuls 11 % des dictateurs donnèrent 30% ou plus (89 % des participants donnèrent moins de 30%).	29 étudiants

D'autres études ultérieures confirmèrent en grande partie ces résultats (Ashraf et al., 2005 ; Camerer, 2003 ; Cardenas & Carpenter, 2004 ; Carpenter et al., 2005 ; Fehr et Gintis, 2004 ; Henrich et al., 2004 ; Henrich et al., 2006 ; Holm et Danielson, 2005 ; Hubbard et al., 2016 ; List et Cherry, 2008 ; Murnighan, Oesch et Pillutla, 2001), en faisant ressortir les variables liées au degré de proximité sociale, au statut socio-économique, à l'âge, etc... Ainsi, des dizaines d'expérimentations ont cherché à comprendre le degré d'*altruisme* de *l'homo economicus*.

Cette revue de littérature présentera de manière précise et concise l'effet de l'âge, de la valeur accordée à l'item doté, de la distance sociale entre les protagonistes et de la culture.

### 5.2.1 L'influence de « l'âge »

L'âge du « dictateur » joue-t-il un rôle ? Est-on plus ou moins altruiste en fonction de son âge ? Les enfants, les étudiants, les personnes d'un âge moyen, voire plus avancé, se comportent-ils de la même façon ?

Les études présentées supra mettent en évidence le poids de l'âge sur cette conduite prosociale. En résumé, plus les personnes vieillissent, plus elles deviennent « *altruistes* ».

Les enfants de 4 ans (Lucas, Wagner et Chow, 2008) testés<sup>74</sup> à l'aide *des jeux de l'ultimatum et du dictateur* dans un laboratoire de l'université, à partir d'une dotation initiale de 10 stickers, firent des offres équitables de l'ordre de 4,7 stickers au jeu de l'ultimatum et de 3,99 au jeu du dictateur.

Les enfants de 4 à 9 ans (Benenson, Pascoe et Radmore, 2007) issus de deux milieux socioéconomiques distincts (défavorisés et aisés), à partir d'une dotation initiale de 10 stickers, donnèrent à 4 ans - 2,8 stickers, à 6 ans - 3 stickers et à 9 - 3,5. Ces 360 enfants (à 98 % blancs et nés en Angleterre) issus d'un milieu social aisé ont une tendance à être de plus en plus généreux à partir de 6 ans. Pour mémoire, c'est vers l'âge de 6- 7 ans que les normes sociales sont internalisées. Des disparités apparaissent également en fonction du statut socio-économique. Les enfants issus d'un milieu privilégié sont plus généreux que les enfants issus d'un milieu défavorisé, appliquant ainsi des normes d'équité plus strictes. D'une manière

---

<sup>74</sup> 35 enfants de 4 ans de Cambridge et de Wellesley - Massachusetts – USA.

générale, pour les auteurs de ces deux articles, les pratiques socialisantes permettent le développement de comportements altruistes.

A l'adolescence, les allocations moyennes aux bénéficiaires augmentent avec l'âge et peuvent atteindre 35 % de la dotation disponible (Eckel et al., 2011 ; Harbaugh, Krause et Liday, 2003a ; John et Thomsen, 2015).

De 18 à 67 ans, la « *bienveillance générale* » pour le bien commun est corrélée de façon très forte avec l'âge (Hubbard et al., 2016). Les résultats des I.R.M. montrent que les comportements purement altruistes se renforcent tout au long de la vie d'adulte<sup>75</sup>. En revanche, tous les autres facteurs - revenus annuels, genre, orientation politique – n'ont pas d'incidence, hormis les convictions religieuses qui favorisent modérément un comportement pro social.

Les premières recherches menées à partir du jeu *du dictateur* auprès des enfants des pays W.E.I.R.D. (Western Educated Industrialized Rich and Democratic) sont précisées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 5.

Tableau sur « *Les résultats obtenus à l'aide du jeu du dictateur auprès des enfants des pays W.E.I.R.D.* »

<b>Auteurs / Type de procédure</b>	<b>Type de don</b>	<b>Expérimentateurs / Participants</b>	<b>Résultats</b>	<b>Taille de la population</b>
Lucas, Wagner et Chow, 2008  Procédure en simple aveugle	10 stickers	Expérimentateurs européens  Enfants de 4 ans de Cambridge et de Welesley (Massachussets - USA)	39,90% de dons de stickers	35 participants
Benenson et al., 2007  Procédure en simple aveugle	10 stickers	Expérimentateurs européens  Enfants à 98 % européens et nés en	À 4 ans, 28% de dons de stickers,  À 6 ans : 30% des stickers sont	360 participants au total

<sup>75</sup> Avec 80 participants non enseignants de l'Université de l'Oregon – USA, après plusieurs séries de test réalisées dans des conditions d'anonymat.

		Angleterre, issus de milieux socioéconomiques défavorisés	donnés. Et à 9 ans, dons de 35%.	
Blake et al., 2009  Procédure en simple aveugle suivant le degré de préférence des stickers	10 stickers soit considérés comme « leurs favoris » ou comme « leurs moins préférés »	Expérimentateurs européens  Enfants de 3 à 6 ans visiteurs du musée des sciences de Boston (USA), européens et issus de la classe moyenne, voire supérieure	Quel que soit l'âge, les enfants ont donné en moyenne 50% de leurs stickers « les moins préférés » contre 40% de « leurs favoris ».	288 participants

### 5.2.2 L'influence de « la valeur de l'autocollant (de la dotation) : élevée ou faible »

Blake et Rand (2010) ont cherché à mesurer l'impact du degré de préférence des stickers à partager dans deux parties du jeu du dictateur chez des enfants de 3 à 6 ans, l'un en utilisant dix stickers désignés par les enfants comme étant « leurs favoris » et dans l'autre dix stickers estimés comme « leurs moins préférés ». 288 enfants visiteurs du musée des sciences de Boston (USA) furent testés. Tous blancs et issus de la classe moyenne (voire supérieure), les enfants étaient invités à partager selon leur volonté (les autocollants entre deux enveloppes blanches), et ce à l'abri du regard de l'expérimentateur grâce à « une boîte de confidentialité ». Les dix stickers étaient disposés devant l'enfant selon deux rangées parallèles de 5 chacune, l'une proche de l'enfant, l'autre proche de l'enveloppe destinée au récipiendaire.

Les résultats montrent une variance de l'équité en fonction de la valeur accordée aux stickers : plus la ressource du jeu est valorisée, moins les enfants auront tendance à partager de façon équitable. Cet effet de valeur est stable de 3 à 6 ans. Ainsi, quel que soit l'âge, les enfants ont donné en moyenne 50 % de leurs autocollants « les moins préférés » contre 40 % de « leurs favoris ».

Les enfants, bien qu'apprenant des comportements altruistes des adultes dans leur propre culture, prennent également en compte la valeur qu'ils accordent aux items dotés. En outre,

l'estimation subjective de la ressource du jeu par les enfants varie selon les cultures. Les auteurs invitent à une grande prudence dans l'interprétation des résultats.

### **5.2.3 L'influence du « degré de proximité sociale » et du « statut socioéconomique parental »**

L'altruisme des joueurs dépend également de la distance sociale qui existe entre « les dictateurs » et les « récipiendaires » (Hoffman et al., 1996).

Une étude menée en Chine (Chen, Zhu et Chen, 2013) a permis de comprendre le rôle de la distance sociale (ami *versus* inconnu) et du statut économique entre le « Dictateur » et le « récipiendaire » dès le plus jeune âge.

469 enfants de 4 ans vivant dans huit zones rurales furent invités à partager 4 autocollants (dans cette étude, une des particularités réside dans le fait que les enfants reçoivent 4 autocollants au lieu de 10 dans la plupart des autres recherches) avec un ami ou un étranger. D'une manière générale, les enfants firent des dons plus généreux à leur ami, de l'ordre de 41 % en moyenne, contre 34.25 % lorsqu'il s'agissait de partager avec des enfants étrangers. 15-20 % des enfants de la présente étude donnèrent plus de la moitié de leurs stickers. Les garçons, tout comme les filles, ont le même comportement pro social.

Le comportement *altruiste* des enfants de 4 ans est influencé par la proximité sociale entre le donateur et le récipiendaire. Le don est plus important lorsque le récipiendaire et le donateur sont proches et moins important lorsqu'ils ne se connaissent pas.

### **5.2.4 L'influence des « fleurs » à la place « d'images représentant des yeux »**

#### **Le poids du regard ...**

De nombreuses études montrèrent le poids « du regard » sur le comportement humain (Haley, 2005 ; Oda, 2011). Lorsque des adultes dans des conditions d'anonymat complet prennent leur décision, une image représentant un « œil humain » s'affiche en haut de l'écran de l'ordinateur au moment de la prise de décision dans le partage à effectuer. De fait, le poids du regard influence le comportement des « dictateurs » et les rend plus généreux.

**.... insuffisant face à l'influence des fleurs ....**

Une étude interculturelle conduite par Raihani et Bshary (2012) à partir de 776 sujets (de 18 à 67 ans) recrutés dans 46 pays (principalement anglo-saxons, de l'Asie du Sud, orthodoxes et de l'Europe catholique) sur internet montre que la projection d'images de fleurs lors de la prise de décision a plus d'impact que la vue d'un œil ou l'absence d'image. Quelle que soit la culture du sujet, les images de fleurs ont un effet significatif sur la générosité des sujets. Leur vue procurerait un état émotionnel positif, état émotionnel conduisant à un comportement pro social (Isen, 1987).

### 5.3 L'influence de « *la culture* » chez les enfants

Dans sept environnements sociaux, économiques, démographiques et culturels très contrastés, répartis entre l'Amérique du Nord<sup>76</sup>, la Chine<sup>77</sup>, le Brésil<sup>78</sup>, le Pérou<sup>79</sup> et les îles Fidji<sup>80</sup>, une étude (Rochat et al., 2010) fut lancée auprès de 202 enfants âgés de 3 et 5 ans.

Trois questions majeures guidèrent cette recherche. Les deux premières portent sur une tendance universelle au développement de l'équité et la dernière sur la variabilité culturelle d'une telle tendance. « Dans quelle mesure un enfant a-t-il un comportement équitable ? Les enfants deviennent-ils de plus en plus justes avec l'âge ? Le développement de l'équité dépend-il de la culture dans laquelle l'enfant grandit ?

Dans ce jeu « du dictateur », les enfants avaient soit 7 bonbons, soit 7 autocollants. Chaque enfant a reçu pour consigne de partager les 7 items soit entre lui-même et l'expérimentateur, soit entre deux poupées placées devant lui (en présence de l'expérimentateur).

Les variations, en pourcentage, des items attribués à soi-même au jeu du dictateur par les enfants âgés de 3 et 5 ans en fonction des sept cultures sont reportées dans la figure supra.

---

<sup>76</sup> Des classes moyennes à moyennes supérieures d'Atlanta en Géorgie, USA.

<sup>77</sup> Dans une école maternelle communiste à Shanghaï.

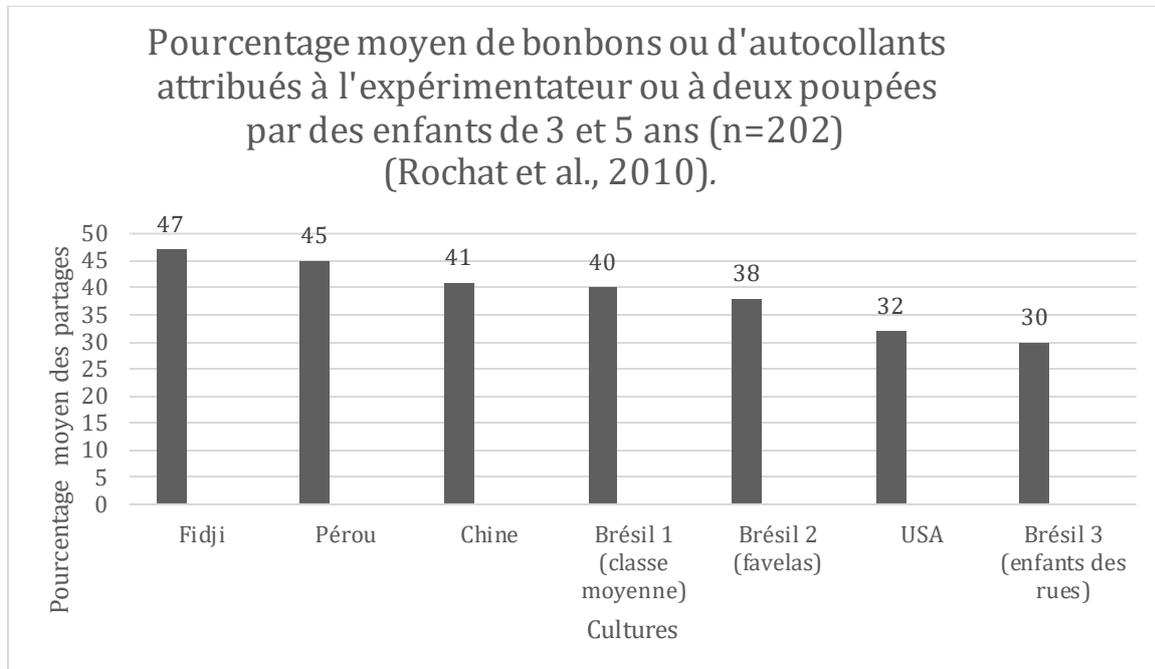
<sup>78</sup> Dans trois populations urbaines différentes issus des classes moyennes vivant en centre-ville, des familles pauvres des favelas de Rio de Janeiro et d'un groupe d'enfants livrés à eux-mêmes survivant tant bien que mal dans les rues au Nord-est de Recife.

<sup>79</sup> Sur les hauts plateaux andins dans des petites communautés villageoises proches de la ville de Huancayo.

<sup>80</sup> Dans un village de pêcheurs vivant sur une île éloignée de l'archipel de Yasawa.

Figure 6.

Graphique sur le « *Pourcentage moyen de bonbons ou d'autocollants attribués à l'expérimentateur ou à deux poupées par des enfants âgés de 3 à 5 ans* » (Rochat et al., 2010).



Lorsque nous comparons la moyenne des résultats obtenus par tous les enfants de 3 et 5 ans issus des sept cultures, une amplitude importante existe. Les enfants de 3 ans partagent en moyenne 35 % des items dotés contre 45 % pour ceux de 5 ans.

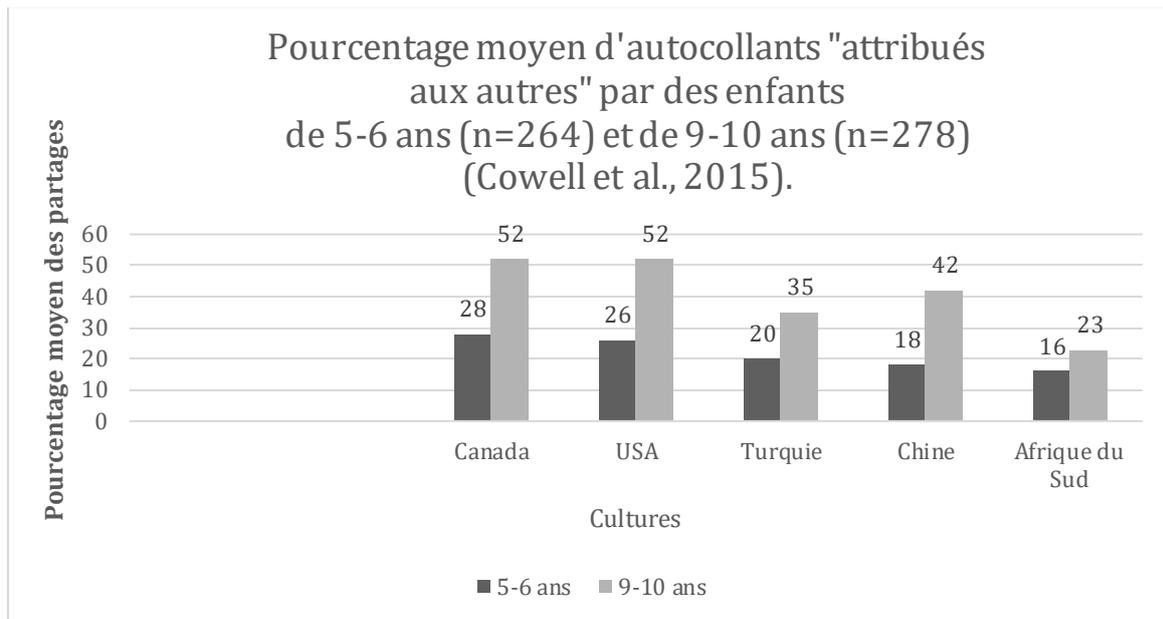
Une limite à cette étude est à relever : les enfants testés sur une île de l'archipel de Yasawa aux îles Fidji dans un village de pêcheurs de moins de cent habitants furent au nombre de 15 : 5 de 3 ans et 10 de 5 ans.

Le développement de la générosité fut étudié également à travers cinq pays : le Canada, les USA, la Turquie, l'Afrique du Sud et la Chine chez des enfants de 5 à 12 ans ( $n = 999$ ). Les enfants d'Amérique du Nord et de Chine ont partagé beaucoup plus de ressources que leurs pairs de Turquie et d'Afrique du Sud (Cowell, et al., 2015). Selon les auteurs, les paramètres prédictifs de la générosité ne peuvent reposer uniquement sur la culture, le statut socioéconomique des parents et l'âge : le degré de contrôle des fonctions exécutives (comme la planification, l'organisation ...) et la compréhension des états mentaux d'autrui représentent 23 % de la variance de la générosité.

Dans la figure numéro 7 ci-dessous, nous faisons apparaître le degré de générosité des enfants âgés de 5 à 6 ans et de 9 à 10 ans.

Figure 7.

Graphique sur le « *Pourcentage moyen d'autocollants attribués aux autres enfants par des enfants de 5 à 10 ans originaires d'Afrique du sud, du Canada, de Chine, de Turquie et des U.S.A.* » (Cowell et al., 2015).



En conclusion de cette étude, le degré d'altruisme des jeunes enfants dépend d'une interaction complexe entre la culture, le genre, le degré d'anonymat, le degré de proximité sociale, l'expérience acquise en tant que bénéficiaire de l'item doté et la valeur subjective des éléments à partager, ainsi que du contrôle des fonctions exécutives et de la compréhension des états mentaux d'autrui.

Ce tableau numéro 6 résume les principales études comparatives réalisées à partir du jeu du *dictateur* auprès des enfants en dehors des pays W.E.I.R.D.

Tableau 6.

Tableau résumant les « *Principales études comparatives réalisées à partir du jeu du dictateur auprès des enfants en dehors des pays W.E.I.R.D.* »

<b>Auteurs / Type de procédure</b>	<b>Type de don</b>	<b>Expérimentateurs / Participants</b>	<b>Résultats</b>	<b>Taille de la population</b>
Chen et al., 2013  Procédure en simple aveugle, suivant la distance sociale avec le récipiendaire.	4 stickers à partager avec un ami ou un étranger.	Enfants de 4 ans vivant dans huit zones rurales.  Expérimentateurs chinois.	<b>En Chine</b> , les enfants firent des dons plus généreux à leur ami, de l'ordre de 41 % en moyenne, contre 34.25 % lorsqu'il s'agissait de partager avec des enfants étrangers.	469 participants
Rochat et al., 2010  5 contextes culturels très contrastés	Les enfants avaient à partager soit 7 bonbons, soit 7 stickers entre eux-mêmes et l'expérimentateur ou entre deux poupées (de façon non anonyme).	Enfants âgés de 3 et 5 ans grandissant entre l'Amérique du Nord, la Chine, le Brésil, le et les îles Fidji.  Expérimentateurs européens avec des assistants locaux de la recherche.	<b>Aux Fidji</b> , dons de 47 % (n = 15)  <b>Au Pérou</b> , dons de 45 %  <b>En Chine</b> , dons de 41 %  <b>Au Brésil</b> , des dons de 40 à 30 % (classes moyennes aux enfants livrés à eux-mêmes)  <b>Aux USA</b> , des dons de 32 % (classes moyennes à supérieures)	202 participants au total

<p>Blake et al., 2016</p> <p>L'influence des modèles adultes comme source d'imitation : <b>l'autonomie et l'indépendance des enfants seraient privilégiées à Boston (USA),</b> alors que <b>l'accent serait porté sur la conformité et l'obéissance aux aînés dans la culture collectiviste de ce village indien de Vijayawada.</b></p>	<p>10 bonbons</p> <p>Il fut demandé aux parents (en aparté) de faire soit un don généreux (donner 9, garder 1), soit un don avare (donner 1, garder 9) pendant que leurs enfants les regardaient.</p> <p>Dans la condition de contrôle, les parents effectuaient un don derrière un écran de confidentialité afin que les enfants ne puissent pas voir ce qu'ils avaient décidé.</p> <p>Les enfants étaient ensuite invités à partager les 10 bonbons entre eux-mêmes et un ami.</p>	<p>Enfants issus d'un village indien collectiviste et d'une ville américaine âgés de 3/4, 5/6 et 7/8 ans.</p> <p>Expérimentateurs européens avec les parents des enfants concernés en Inde et aux USA, avec des assistants locaux de la recherche.</p>	<p><b>En Inde,</b> les enfants se sont comportés selon le modèle présenté par leurs parents. Après avoir assistés au modèle dit « généreux », 43 % d'entre eux ont donné plus de cinq bonbons, contre 7% dans le groupe de contrôle. La force de l'influence du modèle parental augmente avec l'âge.</p> <p><b>Aux USA,</b> aucune variation n'est apparue au fur et à mesure du développement de l'enfant.</p>	<p>154 participants en Inde</p> <p>163 participants aux USA</p>
<p>Cowell et al., 2015</p> <p>En conclusion, le degré d'altruisme des jeunes enfants dépend d'une interaction complexe entre la culture, le genre, le degré d'anonymat, le degré de proximité sociale, l'expérience acquise en tant que bénéficiaire de l'item doté et la valeur subjective des éléments à partager, ainsi que du contrôle des fonctions exécutives et de la compréhension des états mentaux d'autrui.</p>	<p>10 stickers (choisis parmi une proposition de 30), à partager avec un ami.</p>	<p>Enfants de 5/6 et 9/10 ans issus de cinq cultures : Canada (Toronto), USA (Chicago), Turquie (Istanbul), Afrique du Sud (Cape Town) et Chine (Guangzhou).</p> <p>Expérimentateurs européens et des assistants locaux de la recherche.</p>	<p>Les enfants <b>d'Amérique du Nord</b> et de <b>Chine</b> ont partagé beaucoup plus de ressources que leurs pairs de <b>Turquie</b> et <b>d'Afrique du Sud.</b></p> <p>Les enfants de 9/10 ans font des dons pratiquement deux fois supérieurs par rapport aux dons des enfants de 5/6 ans.</p>	<p>999 participants</p>

#### 5.4 L'influence de « *la culture* » chez les adultes

Les travaux publiés ces trente dernières années se sont attachés à mettre en évidence le comportement altruiste de communautés vivant sur l'ensemble de la planète.

Notre analyse s'est faite essentiellement à partir d'un programme de recherche mené par Henrich et al. (2005) et par Ensminger et Henrich (2014) qui visait à comprendre les fondements de la coopération entre les membres de quinze petites communautés de pays en développement (Ghana, Kenya, Bolivie, Equateur, Fidji, Papouasie Nouvelle-Guinée et Colombie).

Si nous nous sommes plus particulièrement attachés à ces deux études, c'est pour pouvoir établir une étude comparative avec des communautés Kanak de Nouvelle-Calédonie, située dans le Pacifique Sud, tout comme l'archipel des Fidji et la Papouasie Nouvelle-Guinée.

Durant les deux phases du projet « Foundation of Human Sociability » et « The Roots of Human Sociability » (2005, 2014), les auteurs ont cherché à dresser un tableau de l'évolution des normes pro sociales d'équité, d'altruisme et de coopération, et ce dans quinze communautés réparties sur plusieurs continents.

Les équipes de chercheurs se sont adjointes le concours d'économistes, de traducteurs, mettant ainsi en œuvre des protocoles rigoureux à partir de trois jeux économiques expérimentaux de l'*Ultimatum*, du *Dictateur* (avec quelques sites en double aveugle) et de la *Punition de Tiers*, et ce avec un recueil de données sociodémographiques beaucoup plus important lors de la deuxième phase.

Henrich et al. (2005), Ensminger et Henrich (2014) voulurent démontrer que les études réalisées à partir d'étudiants américains en première année de psychologie ou d'économie ne pouvaient raisonnablement pas représenter toutes les infimes variations de l'humanité en explorant la diversité des normes d'équité et d'altruisme des quinze communautés ciblées pour l'étude.

L'angle de présentation proposé ici s'efforce de mettre en évidence les résultats obtenus à partir du jeu du dictateur uniquement dans les communautés vivant sur ces deux continents : l'Afrique et l'Océanie, sur ce sous-continent : l'Amérique du Sud.

Entre les travailleurs salariés des USA, du Ghana urbain et du Kenya ; entre les agriculteurs et horticulteurs du Kenya, de la Bolivie et de l'Equateur, des Fidji et de la Papouasie Nouvelle-Guinée ; entre les chasseurs et les pêcheurs de Colombie et de Sibérie, les participants furent choisis au hasard au sein de la population adulte.

Alors, quelles communautés dans le Monde privilégient un « *rationalisme égoцентриque* »<sup>81</sup> ?

Quelles sont au contraire celles qui privilégient un comportement purement altruiste ?

Les décisions prises par les participants au jeu du dictateur révèlent quelle part d'intérêt propre et quelle part d'altruisme, selon quelles croyances et quelles normes sociales ?

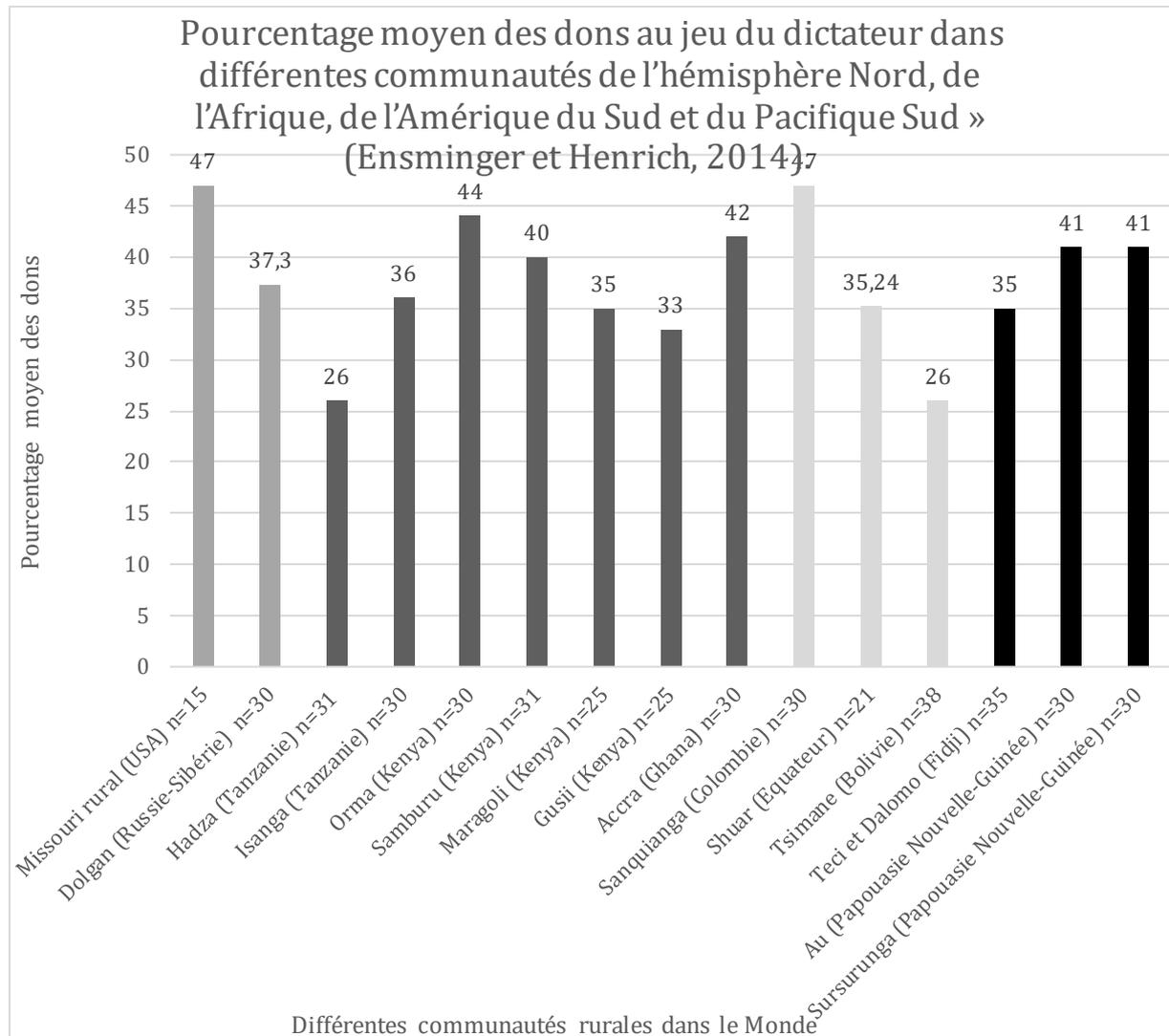
C'est ce que nous vous proposons de découvrir ci-dessous dans la figure numéro 8. Pour mémoire, il est demandé à chaque joueur de partager une somme de 10 dollars environ entre lui et un autre joueur anonyme.

---

<sup>81</sup> "*Rationalisme égoцентриque*" tel que défini par la théorie des Jeux (Von Neumann et Morgenstern, 1944).

Figure 8.

Graphique sur « Le pourcentage moyen des dons au jeu du dictateur dans différentes communautés » (Ensminger et Henrich, 2014).



Dans l'état du Missouri rural (USA), les résultats sont frappants quant à leur uniformité, tous les participants ayant partagé 47 % de leur dotation. Les différences démographiques (l'âge, le genre, le nombre d'années d'étude, le statut matrimonial) entre les sujets ne semblent avoir aucun impact significatif sur le comportement pro social. Ces résultats indiquent que même dans une société pleinement intégrée dans le commerce, cette communauté montre un haut niveau de sociabilité. L'humilité, la modestie, l'investissement personnel pour le bien de la communauté sont des valeurs appréciées, partagées et reconnues par tous (pour mémoire, les principaux auteurs de cette étude sont des anthropologues).

En Sibérie du Nord (Russie), les « Dolgan »<sup>82</sup> et les « Nganasan » d'Ust' Avam donnèrent 37,3 %. Les familles vivent principalement de la pêche, de la chasse et de la trappe. Les normes sociales sont historiquement fondées sur la parentalité, la réciprocité et les mécanismes de réputation, dans un contexte post communiste.

Dans les sept communautés étudiées en Afrique, le spectre des offres varie de 26 % à 44 %.

En Afrique de l'Est, chez les « Orma », un peuple kenyan, l'offre moyenne est de 44 %. 27 % d'entre eux optent pour l'équité parfaite, 9 % ne donnent rien, aucune personne ne se séparant de la totalité de la dotation. Les individus ayant un revenu sont nettement plus généreux que les autres. Une des explications est que les salariés auraient appris que l'équité est récompensée. Pour ceux qui vendent des biens ou des services, le fait de se construire une bonne réputation reposerait sur un comportement équitable.

Chez les « Hadza », en Tanzanie, les participants font des offres de l'ordre de 26 % de leur dotation. Cette communauté de chasseurs-cueilleurs nomadise de camp en camp et partage le produit de la chasse et de la cueillette entre tous, entretenant ainsi une certaine égalité de ressource entre tous les membres. Averses aux conflits, les Hadza préfèrent « lever le camp » plutôt que d'entrer dans une querelle avec une famille « profiteuse » par son avarice ou sa paresse. Le partage de nourriture reste la valeur dominante, au contraire de l'argent, qui peut être caché, d'où des offres relativement modestes.

En Amérique du Sud, guidés par de solides normes d'équité, les afro-colombiens « Sanquianga » vivant de pêche, près d'une mangrove, dans deux villages sur la côte Pacifique colombienne, offrent 47 % de leur dotation initiale. Lorsque les familles font des « mauvais coup de pêche », ils reçoivent des poissons de leurs voisins plus chanceux. Cette interaction permanente avec la mangrove, avec cet écosystème, a conduit les individus à privilégier tout aussi bien les intérêts personnels que ceux du groupe, des autres familles du village.

Les « Shuar », en Equateur, ont une culture individualiste avec une organisation politique reposant essentiellement sur le ménage ou la famille élargie. Chasseurs et

---

<sup>82</sup> Les « Dolgan » et les « Nganasan » sont des peuples de la Sibérie du Nord. Nomades, ils vivent de la chasse, de la pêche et de l'élevage de rennes.

horticoles, ils attachent une grande importance à l'autonomie individuelle, à la coopération et au partage. L'offre moyenne est de 35,24 %.

« *Perhaps nowhere in the world is the norm of generosity more pronounced than in Melanesia.* » David P. Tracer, Ivo Mueller and Jennifer Morse.<sup>83</sup>

Dans des communautés traditionnelles du Pacifique Sud, sur l'île de Yasawa, située dans le Nord-Ouest de l'archipel des îles Fidji, l'offre moyenne au jeu du dictateur est de 35 % de la dotation initiale. La vie économique repose principalement sur la récolte de racines (maniocs et ignames), sur la pêche de mollusques, de poissons et de tortues. Le système traditionnel des communautés « Teci » et « Dalomo » de Yasawa est basé sur la parenté, les clans et les chefferies héréditaires. Le travail salarié y est pratiquement inconnu. Les hommes âgés et instruits ont une nette tendance à faire des offres moins élevées que les autres participant(e)s.

Les locuteurs du « Sursurunga » (de la famille des langues austronésiennes) et du « Tok Pisin » (un pidgin à base lexicale anglaise), au Sud de la province de Nouvelle Irlande, en Papouasie Nouvelle-Guinée font des offres moyennes de 41 %. Les clans sont matrilineaires. Les familles cultivent des patates douces, du manioc, des taros et des ignames, ainsi que des fruits. Un quart des ressources alimentaires (principalement du riz) est acheté dans des petits magasins approvisionnés par des produits d'origine australienne et chinoise. La réciprocité s'opère sur un principe d'égalité, en ne cherchant ni le gain, ni le prestige. De même, le remboursement d'une dette est une obligation.

Dans une des régions les plus pauvres et reculées de Papouasie Nouvelle-Guinée, l'offre moyenne des participants du peuple « Au » s'établit à 40 %. Les « Au » vivent dans des villages, cultivent des fruits et des tubercules, récoltent et chassent dans la forêt. Ils élèvent des cochons et des poulets principalement pour les cérémonies coutumières. Le partage des produits de la chasse entre les familles est une norme à laquelle un chasseur ne peut déroger sous peine d'agression verbale, voire physique. Cette exigence de générosité peut même conduire le village à pratiquer l'ostracisme vis-à-vis de la famille du contrevenant. Autre exemple, le droit de demander un produit ou un comestible, sans abus, et l'obligation de donner sont des normes reconnues entre les sujets vivant dans un même

---

<sup>83</sup> In Chapter 7, page 177 - Ensminger, J., Henrich, J. (2014). *“Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective”*. The Russell Sage Foundation.

village, entre les sujets de villages voisins. Le don de cadeaux sans aucune demande préalable du récipiendaire génère du prestige pour le donateur et induit une relation d'alliance et d'entraide entre les deux personnes, si le récipiendaire accepte ce don. Une forte norme de générosité règne ainsi parmi les « Au ».

### 5.5 Dans quelle mesure les conduites pro-sociales des adultes influencent-elles celles des enfants ?

Les modèles de conduites données par les adultes influencent également les conduites *altruistes* des enfants (Blake et al., 2016) dans l'étude comparative menée auprès de deux communautés très différentes (à Boston aux USA et dans un village rural en Inde – Vijayawada), sur l'imitation comme source première pour la transmission intergénérationnelle des valeurs culturelles.

Dans chaque communauté, trois groupes furent constitués :

- Un groupe contrôle permettant d'évaluer le degré de générosité de chaque enfant,
- Un groupe avec pour modèle des parents « avarés » (sur 10 items dotés, les parents en donnent 1),
- Et un autre avec pour modèle des parents « généreux » (sur 10 items dotés, les parents en donnent 9).

En Inde, les enfants se sont comportés selon le modèle présenté par leurs parents. Après avoir assistés au modèle dit « généreux » de leurs parents, 43 % d'entre eux ont donné plus de cinq bonbons, contre 7 % dans le groupe de contrôle.

L'influence du modèle « généreux » évolue différemment en fonction de l'âge des enfants (3-4, 5-6 et 7-8 ans) et de leur culture.

En Inde, la force de l'influence du modèle parental augmente avec l'âge. Les enfants de 3-4 ans donnent 30 % de leur dotation lorsqu'ils ont pour modèle des parents « avarés » et 32 % lorsqu'ils ont pour modèle des parents « généreux ». A 7-8 ans, ils donnent 40 % de leur dotation initiale dans le premier cas et près de 60 % dans le second.

Aux USA, aucune variation n'est apparue au fur et à mesure du développement de l'enfant.

Les auteurs apportent des explications à ces résultats :

- L'autonomie et l'indépendance des enfants seraient privilégiées dans cette ville américaine de Boston, alors que l'accent serait porté sur la conformité et l'obéissance aux aînés dans la culture collectiviste de ce village indien de Vijayawada.

## 5.6 Conclusion

Les enfants auraient une propension innée pour les valeurs pro-sociales, comme l'*altruisme*. Cette propension peut refléter une économie intuitive de l'échange de biens de petits groupes d'êtres humains ayant évolués dans des conditions de vie difficiles où la coopération et la concurrence étaient nécessaires. Dans ces conditions, les préférences en matière d'égalité, d'équité et d'*altruisme* auraient été adaptatives. La stabilisation des comportements altruistes daterait de l'époque de l'apparition de *l'homo sapiens* (Boehm, 1997 ; Richerson, 2000, 2003, 2005).

Le développement des préférences relatives à *l'altruisme*, à la coopération et à l'équité se ferait durant les deux premières décennies de la vie, comme l'attestent de nombreux travaux (Cox, 2004 ; Gummerum et al., 2010 ; Martinsson, 2011).

Les humains acquièrent ainsi une majeure partie de leur comportement social grâce à l'apprentissage culturel.

Plusieurs études ont analysé comment les mères apprennent à leur(s) enfant(s) à se comporter lors de la remise d'un cadeau, aussi bien vis-à-vis du don en lui-même que du donateur. Les signaux affectifs et verbaux, les interactions sociales privilégiées permettent ainsi un apprentissage culturel dès la petite enfance, avec des variations interculturelles parfois majeures (Kärtner et al., 2007, 2010, 2015, 2016).

En outre, lorsque les microsociétés évoluent dans des contextes où l'économie marchande est de plus en plus prégnante, les normes sociales en vigueur dans ces petites communautés tendent à se rapprocher de celles existant dans les pays industrialisés (Henrich, 2005).

Dans le Monde, chez les enfants de 4-5 ans, les recherches menées à partir d'une variante du jeu du *dictateur* (Kahneman et al., 1986) montrent une variation des dons par rapport à la dotation initiale de 28 % (Benenson, 2007) en Angleterre à 47 % (Rochat, 2010) dans l'archipel de Yasawa aux îles Fidji en Mélanésie (Ensminger, 2014). Globalement, les enfants de moins de 6 ans ont tendance à se favoriser eux-mêmes (Benenson, 2007 ; Ben-Er

et al., 2017 ; Blake et Rand, 2010 ; Brocas, Carrillo et Kodaverdian, 2017 ; List et Samek, 2013).

Les variations culturelles dans le développement de l'*altruisme* chez les enfants (Rochat et al., 2010) relèvent ainsi que :

- Dans l'ensemble, l'intérêt personnel a prévalu sur l'*altruisme* ;
- Face à un adulte, dans une situation de jeu motivante, les enfants montrent des compétences cognitives sociales précocement, et ce dans toutes les cultures ;
- Un enfant évoluant dans une petite communauté rurale (Fidji, Pérou), participant à des activités impliquant la collectivité en général et assistant à des rituels qui mettent en exergue l'importance de la réciprocité, développe un sens de l'équité, de l'*altruisme* plus important par rapport à un enfant grandissant dans un contexte urbain moderne (USA, Brésil) ;
- L'acculturation quotidienne de jeunes enfants grandissant dans de petites sociétés traditionnelles contraste fortement avec les contextes occidentaux urbains modernes.

En outre, le développement de cette conduite pro-sociale est renforcé chez les enfants par l'influence des modèles parentaux (Blake et al., 2016).

Chez les adultes, des deux études réalisées par Henrich (2005) et Ensminger (2014) auprès de quinze communautés réparties entre l'Amérique, l'Afrique et l'Océanie se dégagent les résultats suivants :

- La variabilité des offres proposées dans le jeu du dictateur est beaucoup plus étendue (de 26 % à 47 %) dans les communautés d'Afrique, d'Amérique du Sud et d'Océanie (Henrich et al., 2005, Ensminger & Henrich, 2014) que celles obtenues dans les pays occidentaux avec des participants exclusivement étudiants (de 24 à 32 %, Ashraf et al., 2005 ; Cardenas & Carpenter, 2004 ; Carpenter et al., 2005 ; Henrich et al., 2006 ; Holm & Danielson, 2005).
- Une communauté composée de familles indépendantes, isolées et vivant en autarcie est peu généreuse envers les autres (Hadza).
- Les communautés fondées sur l'échange, l'entraide et la coopération ont des normes d'*altruisme* plus importantes (Sursurunga, Au, Orma).

- Le degré d'intégration dans l'économie de marché engendre généralement des offres plus élevées : la communauté Sanquianga et celle du Missouri occupent l'extrémité des offres altruistes.

Les résultats de Henrich et al. (2005) et de Ensminger et Henrich (2010) révèlent la force des normes sociales locales. Les sociétés où la coopération et le travail collectif prédominent ont des normes de partage prépondérantes (comme la communauté Lamata en Indonésie).

En outre, les normes locales dépendent aussi du système économique local. Il existe une relation étroite entre les normes altruistes et le niveau de développement économique (comme dans les communautés du Missouri aux U.S.A. et de Sanquianga en Colombie). Les offres les plus élevées au jeu du dictateur dépendent alors du degré d'intégration du marché par la communauté (Henrich, 2010b). Les résultats des populations des pays W.E.I.R.D. se placent généralement à l'extrémité de la distribution des comportements *altruistes*.

Les sociétés caractérisées par une forte proportion d'activités coopératives, par une pratique religieuse courante et par une plus forte implication dans les activités de marché ont tendance à révéler des offres moyennes plus élevées (Henrich, 2005, 2010b).

Ainsi, de nombreuses études ont démontré la prégnance du comportement *altruiste* au sein de l'humanité, quelle que soit sa répartition à la surface de la planète (Benenson et al., 2007 ; Blake et al., 2010 ; Bolton, 2000 ; Camerer et al., 2003 ; Candelo et al., 2018 ; Chen, 2013 ; Cowell, 2015 ; Engel, 2010 ; Ensminger, 2014 ; Hubbard et al., 2016 ; Fehr, 1999 ; Forsythe, 1994 ; Henrich, 2005 ; Kahneman, 1986 ; Lucas, 2008 ; Rochat et al., 2010).

Ce comportement étant influençable par la culture, par le degré d'intégration dans l'économie de marché, par les règles sociales et les normes en vigueur dans la culture Kanak, nous faisons l'hypothèse que les enfants et les adultes Kanak devraient témoigner, au travers du jeu économique expérimental du *dictateur*, d'une conduite *altruiste* proche du partage égalitaire.

Mais avant de rentrer plus en détail dans l'objet de notre expérimentation, nous verrons d'abord comment l'*altruisme* est appréhendé dans la culture Kanak, si ce concept pensé en Occident à un sens pour caractériser cette conduite prosociale.

## Chapitre 6 « Altruisme » en pays Kanak

« *Le perfectionnement moral constituera toujours le principal objet de l'art humain, dont les efforts continus, individuels et collectifs, nous en rapprochent de plus en plus, sans jamais pouvoir le réaliser complètement* » (Comte, 1852)<sup>84</sup>.

### Introduction

« *Vivre pour autrui* », l'altruisme, cet idéal conçu par Comte en 1851 pour renforcer le lien social lors de la Première Révolution industrielle en France peut-il s'appliquer en pays Kanak ? Dans une première partie, nous exposerons l'historicité du délitement du lien social depuis la fin du Haut Moyen Âge jusqu'à la Première Révolution Industrielle en Europe occidentale et en France sera en grande partie établie (Verley, 1997 ; Paul, 2004). Dans une seconde, nous nous intéresserons au travers de la Religion de l'Humanité et du dessein de la philosophie comtienne à la genèse du néologisme « *altruisme* » (Comte, 1851). Enfin, nous verrons si *l'altruisme* a un sens en pays Kanak pour caractériser les conduites pro-sociales, les échanges coutumiers notamment, dans une Société où la conception même de l'Homme est aux antipodes de celle de l'Occident.

### 6.1 Le délitement du lien social de la fin du Haut Moyen Âge à la Première Révolution Industrielle en Europe occidentale et en France

En Europe occidentale et en France, la fin du Moyen Age et la Renaissance sont caractérisés par une crise économique, sociale et politique (Chédeville, 2004). Dans un contexte climatique difficile dû aux hivers rigoureux et aux pluies diluviennes, les mauvaises récoltes entraînent la famine. La « Peste Noire » de 1348 engendre une diminution considérable de la population européenne (plus du tiers). Jusqu'à la fin du XV<sup>ème</sup> siècle, la peste frappe l'Europe tous les six à douze ans. Devant de tels fléaux, les femmes et les hommes cherchent à profiter des joies de l'existence. Les chrétiens se dégagent de l'influence

---

<sup>84</sup> In Comte, A. (1852). « *Catéchisme positiviste* », p. 27.

du clergé. L'économie féodale dominante entraîne une hausse des prélèvements, une hausse des prix et par conséquent une crise du féodalisme avec des révoltes paysannes.

En politique, le Grand Schisme d'Occident de 1378 révèle au grand jour l'affrontement entre le roi de France Philippe le Bel et le Pape Boniface VIII, chacun tentant d'imposer son pouvoir absolu sur le second. Ce Grand Schisme, cette déchirure dans la charité, dans l'amour des frères chrétiens révèle la mutation des structures politiques de l'Occident. La Révolution de 1789 amène progressivement la France à la création d'un état laïque (en 1905) et à une séparation effective des pouvoirs d'avec l'Eglise Catholique (Cornette, 2009). L'état démocratique et scientifique prend peu à peu la place de l'état théocratique. Les valeurs chrétiennes sont remplacées par des valeurs à visée universelle. La Première Révolution industrielle est caractérisée par l'invention de la machine à vapeur, de la sidérurgie et de l'industrie charbonnière (Verley, 1997). Cette révolution industrielle bouleverse les modes de production, les conditions de travail des ouvriers et les modes de vie.

Pour résumer, depuis la fin du Moyen Age, le christianisme perd de son hégémonie et de sa capacité à lier ensemble toutes les couches sociales des sociétés occidentales (Paul, 2004). Du XIV<sup>ème</sup> siècle au XIX<sup>ème</sup> siècle, l'histoire européenne et française peut être définie comme celle de la dissolution progressive du lien social. En 1831, Leroux faisait le constat amer suivant : « *La Société n'est plus qu'un amas d'égoïsme. Ce n'est plus un corps, ce sont les membres séparés d'un cadavre* ». <sup>85</sup> Selon cette approche historique, la société occidentale a eu besoin de construire le concept d'*altruisme* pour renforcer la solidarité entre les membres de la communauté.

## 6.2 « *La Religion de l'Humanité* » de Comte, une religion positiviste, non révélée

Dans ce contexte historique de la Première Révolution industrielle, Comte (1851) dresse le bilan d'une société en crise et prône l'avènement d'une Religion de l'Humanité, une religion sans Dieu, avec pour devise « *Ordre et Progrès* ». Prolongement du catholicisme, la Religion de l'Humanité a pour ambition de rétablir le lien social, d'en maintenir la permanence et d'assurer la pérennité de la vie en unifiant l'existence individuelle et collective

---

<sup>85</sup> In Leroux, P. (1831). « *Religion. Aux philosophes* ». Revue encyclopédique, pp. 499-516, p. 501

(l'individu devenu fondamentalement altruiste). L'amour universel et les sentiments altruistes permettent aux individus de se tourner vers les Autres. La Religion de l'Humanité est fondée sur le culte des grands hommes de la Science.

« Subordonner le progrès à l'ordre, l'analyse à la synthèse et l'égoïsme à l'altruisme ; tels sont les trois énoncés, pratique, théorique et moral du problème humain<sup>86</sup> ».

« Vivre pour Autrui », la devise comtienne, invite le genre humain à se dévouer pour le bien commun.

### 6.3 Le système philosophique de Comte

Son système philosophique est conçu à partir de « *La loi des trois états* » de la connaissance humaine (Comte, 1830). Cette découverte de « *la loi des trois états* » découle de son analyse de l'évolution de l'esprit humain. L'histoire de l'Humanité reposerait sur un état religieux (ou mystique, fait de croyances), sur un état métaphysique ou abstrait (un âge considéré comme transitoire par Comte) et enfin sur un état scientifique ou positif.

« En étudiant ainsi le développement total de l'intelligence humaine dans ses diverses sphères d'activité, depuis son premier essor le plus simple jusqu'à nos jours, je crois avoir découvert une grande loi fondamentale, à laquelle il est assujéti par une nécessité invariable. [...] Cette loi consiste en ce que chacune de nos conceptions principales, chaque branche de nos connaissances, passe successivement par trois états théoriques différents : l'état théologique, ou fictif, l'état métaphysique, ou abstrait, l'état scientifique ou positif. En d'autres termes, l'esprit humain, par sa nature, emploie successivement dans chacune de ses recherches trois méthodes de philosopher, dont le caractère est essentiellement différent et même radicalement opposé : d'abord la méthode théologique, ensuite la méthode métaphysique et enfin la méthode positive. De là, trois sortes de philosophie, ou de systèmes généraux de conceptions sur l'ensemble des phénomènes, qui s'excluent mutuellement ; la première est le point de départ nécessaire de l'intelligence humaine ; la troisième, son état fixe et définitif ; la seconde est uniquement destinée à servir de transition. Dans l'état

---

<sup>86</sup> In « *Synthèse subjective, ou système universel des conceptions propres à l'état normal de 193 l'humanité* ». Vol. I [seul paru]. Paris : Dalmont, 1856, 1.

*théologique, l'esprit humain, dirigeant essentiellement ses recherches vers la nature intime des êtres, les causes premières et finales de tous les effets qui le frappent, en un mot, vers les connaissances absolues, se représente les phénomènes comme produits par l'action directe et continue d'agents surnaturels plus ou moins nombreux, dont l'intervention arbitraire explique toutes les anomalies apparentes de l'univers. Dans l'état métaphysique, qui n'est au fond qu'une simple modification du premier, les agents surnaturels sont remplacés par des forces abstraites, véritables entités (abstractions personnifiées) inhérentes aux divers êtres du monde, et conçues comme capables d'engendrer par elles-mêmes tous les phénomènes observés, dont l'explication consiste alors à assigner pour chacun l'entité correspondante. Enfin, dans l'état positif, l'esprit humain, reconnaissant l'impossibilité d'obtenir des notions absolues, renonce à chercher l'origine et la destination de l'univers, et à connaître les causes intimes des phénomènes, pour s'attacher uniquement à découvrir, par l'usage bien combiné du raisonnement et de l'observation, leurs lois effectives, c'est-à-dire leurs relations invariables de succession et de similitude. L'explication des faits, réduite alors à ses termes réels, n'est plus désormais que la liaison établie entre les divers phénomènes particuliers et quelques faits généraux dont les progrès de la science tendent de plus en plus à diminuer le nombre<sup>87</sup>. »*

L'âge théologique, toujours selon Comte, est un âge où l'humanité invente des fictions pour donner un sens à la vie sur Terre, pour comprendre le Monde qui l'entoure. L'être humain projette sur des forces surnaturelles ou sur des entités personnifiées ses propres pensées, ses propres comportements (avec l'âge du fétichisme, du polythéisme et du monothéisme).

L'âge métaphysique, philosophique, repose sur l'idée que *Tout* est expliqué par des concepts, par des principes absolus, fondamentaux, censés rendre compte des phénomènes observés. Cet âge métaphysique ne repose sur aucune démonstration scientifique.

Ces deux âges, l'âge théologique et l'âge métaphysique, sont nécessaires à l'avènement de l'âge positiviste. « *La loi des trois états* » est une loi de l'évolution de l'esprit humain, loi dont ces âges sont nécessaires à l'avènement d'un âge nouveau. Cet âge nouveau ne peut se développer, aux yeux de Comte, qu'à cette époque de la seconde moitié du 19<sup>ième</sup> siècle.

---

<sup>87</sup> « *Cours de philosophie positive* » (1830-1842), Première leçon, t. 1, Hermann, 1975, pp. 21-22.

« Je regarde avant tout les sciences, même dans leur état actuel, comme ayant pour destination directe et principale de satisfaire à ce besoin fondamental qu'éprouve notre intelligence, d'un système de conceptions positives sur les différents ordres de phénomènes qui peuvent être le sujet de nos observations. Considérées dans le passé, les sciences ont affranchi l'esprit humain de la tutelle exercée sur lui par la théologie et la métaphysique (...). Considérées dans le présent, elles doivent servir, soit par leurs méthodes, soit par leurs résultats généraux, à déterminer la réorganisation des théories sociales. Considérées dans l'avenir, elles seront, une fois systématisées, la base spirituelle permanente de l'ordre social, autant que durera sur le globe l'activité de notre espèce<sup>88</sup>. »

Comte prouve sa « loi des trois états » par plusieurs facteurs :

- L'histoire générale des sciences indique une progression dans un ordre logique, passe par les trois âges successifs (de la croyance à la science) et aucune des sciences n'a opéré un retour à un âge antérieur.
- L'histoire individuelle des êtres humains passe également par ces trois phases. Enfant, les êtres humains vivent dans l'âge théologique. Dans une deuxième phase, ils essaient de construire le Monde selon certains principes, durant leur adolescence (« jeunesse »). Et enfin, à l'âge adulte (« viril »), ils évoluent dans un âge scientifique, selon le schéma théorique de Comte. L'être humain parvient ainsi à l'état de maturité.
- Chaque époque a besoin de son interprétation du Monde.

Comte invente une nouvelle science, la sociologie, pour étudier la Société, pour étudier l'Humain vivant en Société, avec l'application de méthodes scientifiques comme l'observation : *"Méthode qui place le point de départ de toute saine philosophie dans l'étude de la nature humaine, et par conséquent dans l'observation, et qui s'adresse ensuite à l'induction et au raisonnement pour tirer de l'observation toutes les conséquences qu'elle renferme"*<sup>89</sup> et le raisonnement : *"La raison est en quelque sorte le pont jeté entre la psychologie et l'ontologie, entre la conscience et l'être ; elle pose à la fois l'une sur l'autre ; elle descend de Dieu et s'incline vers l'homme ; elle apparaît à la conscience comme un hôte qui lui apporte des nouvelles d'un monde inconnu dont il lui donne à la fois et l'idée et le*

---

<sup>88</sup> Annexe du tome 4 du « *Système de politique positive* », (4 vol., Paris, 1851-1854) p. 161.

<sup>89</sup> « *Fragments Philosophiques* », 2e édit., p. 1833.

*besoin. Si la raison était personnelle, elle serait de nulle valeur et sans aucune autorité hors du sujet et du moi individuel*<sup>90</sup>. »

La sociologie cherche à découvrir les lois gouvernant les phénomènes sociaux.

#### 6.4 Le dessein de Comte à travers ce système de la philosophie positiviste

Les régimes politiques de 1840 et de 1848 se succèdent. Les développements économiques voient des transferts de richesse avec un bouleversement sur le plan social. La bourgeoisie industrielle et le développement d'un prolétariat de plus en plus nombreux créent des tensions au sein de la Société (Christophe, 1991). Avec sa devise « Ordre et Progrès », Comte a une vision pragmatique pour rendre meilleure la Société en crise du 19<sup>ème</sup> siècle, pour réguler le désordre social. Il ambitionne de promouvoir une nouvelle hiérarchie sociale.

La hiérarchie sociale ne reposera plus sur une vieille noblesse et des élites militaires (qui renvoient à l'âge monarchique, la religion légitimant le pouvoir en place ... c'est-à-dire à l'âge théologique). Il rejette également les hommes d'Eglise avec les explications divines sur le sens de la Vie et de la Mort basées selon lui sur des superstitions.

De l'âge métaphysique sont issus les partis politiques, expressions politiques d'abstractions : la croyance dans l'idée de Liberté, la croyance dans l'idée d'Egalité.

Comte aspire à une Société organisée scientifiquement, à partir d'un équilibre entre les nantis et le peuple. Pour atteindre cet équilibre au sein de la Société, Comte propose une éducation scientifique du Peuple (grâce aux mathématiques, à l'astronomie, à la physique, à la chimie, à la biologie et à la sociologie), en promouvant l'instruction, en luttant contre l'ignorance.

La régénérescence des mentalités va permettre la reformation d'une Société nouvelle. A la Noblesse et au Clergé doivent être substitués sur le plan matériel des entrepreneurs et sur le plan intellectuel des ingénieurs. Cette vision industrialiste de la Société, où les nouvelles

---

<sup>90</sup> « *Fragments Philosophiques* », préface, 1<sup>ère</sup> édit., p. 1826.

élites seront les savants et les entrepreneurs, conduit à un remplacement de l'ancienne Noblesse par la nouvelle, composée d'industriels, d'ingénieurs, de savants.

### 6.5 La genèse du néologisme « *altruisme* » dans la pensée comtienne

Né dans le contexte de l'industrialisation, en tant qu'intellectuel Auguste Comte est sensible au contexte économique, scientifique et social dans lequel il vit. Il est également sensible à la philosophie des Lumières, à l'idée de progrès de l'Humanité. Comte (1854) fonde la notion d'*altruisme* à partir des observations menées en zoologie et sur la théorie biologique du cerveau (de son époque). Le dévouement pour les autres est présent chez les animaux dits supérieurs (selon l'échelle d'Aristote) :

*« L'être animé n'agit habituellement que sollicité par une affection quelconque, et il ne pense qu'afin de mieux agir : en sorte que toute son existence se conforme à l'inclination prépondérante. Or ce moteur affectif peut être égoïste ou sympathique (altruiste). Quoique ne devant se développer pleinement que chez notre espèce, le second mode commence nécessairement parmi les animaux.*

*Le premier convient seul à toute la partie inférieure de la hiérarchie zoologique, jusqu'au degré d'organisation où les sexes se trouvent entièrement séparés. [...] L'animal ne commence à vivre pour autrui, au moins passagèrement, que quand les besoins relatifs à la conservation de l'espèce viennent suspendre les soins qu'exige habituellement la conservation de l'individu.*

*[...] L'animal, même mâle, y offre le plus souvent d'admirables exemples de la plus touchante abnégation personnelle pour mieux assurer la conservation des siens.*

*[...] le bonheur de vivre pour autrui ne constitue pas un privilège exclusif de notre nature. Il appartient également à beaucoup d'animaux, ou même l'instinct sympathique se trouve quelquefois mieux prononcé, quoiqu'il n'y produise pas d'aussi grands résultats que parmi nous.*

*[...] C'est ainsi que l'animalité ébauche spontanément le grand principe sociologique qui représente l'amour comme la base nécessaire de toute union durable entre des êtres indépendants.*

*Quoique l'unité animale repose presque toujours sur l'égoïsme, beaucoup d'espèces trouvent donc dans l'altruisme la source d'une harmonie, non seulement plus douce et plus noble, mais aussi plus complète et plus durable<sup>91</sup>. »*

L'altruisme est fondé, toujours selon Comte (1854), par la théorie biologique du cerveau. La théorie du cerveau, ternaire, distingue trois groupes de fonctions : affectives, intellectuelles et actives. L'affectivité est divisée en deux sous-groupes : les instincts « personnels » et les instincts « sociaux » ou « altruistes ».

L'altruisme, ancré biologiquement par la théorie du cerveau, permet d'unifier chez l'homme sa vie personnelle et sociale :

*« J'ai maintenant achevé d'indiquer assez la systématisation définitive de la biologie[...] Mais [...] je ne dois pas terminer ce long chapitre sans y avoir accompli une rénovation plus particulière, ci-dessus annoncée, quant à la théorie positive, à la fois statique et dynamique, des fonctions intérieures du cerveau, qui constituent l'existence intellectuelle et morale. [...]*

*[...] L'inspiration sociologique, contrôlée par l'appréciation zoologique : tel est donc le principe général de cette construction biologique<sup>92</sup>.*

*On ne saurait donc méconnaître l'intime réalité de la division spontanée que j'introduis systématiquement dans la physique cérébrale. Elle y désignera toujours la distinction indispensable entre les tendances qui déterminent les motifs d'action, et les aptitudes à exécuter les desseins arrêtés. [...]*

*Voici donc un second pas essentiel dans la construction du traité positif, à la fois dynamique et statique, de l'âme humaine ou animale. Composée d'abord de cœur et d'esprit, elle nous offre maintenant la succession normale du cœur proprement dit, de l'esprit et du*

---

<sup>91</sup> In 'Système de Politique positive » (1854) I, pp. 610-614.

<sup>92</sup> In 'Système de Politique positive » (1854) I, pp. 669-673.

caractère, d'après la division naturelle des fonctions morales en moteurs affectifs et aptitudes actives. [...]

*Cet état synthétique de la doctrine cérébrale permet de mieux apprécier la constitution fondamentale de l'âme [...] Le sentiment ou l'instinct y ressort aussitôt comme le centre essentiel de l'existence morale, qui sans lui ne comporterait aucune unité<sup>93</sup>.*

*Cette vie affective, qui domine et coordonne toute l'existence, se décompose d'abord en personnalité et sociabilité. [...] J'ai déjà remarqué qu'il en résulte deux modes très distincts pour l'unité de chaque être : par égoïsme ou par altruisme [...]<sup>94</sup>*

*Cette coordination partielle prépare graduellement la noble terminaison de la série affective par l'ensemble des penchants sociaux ou altruistes. L'accroissement de dignité et de décroissement d'énergie, qui dirigent toute ma classification morale, s'y manifestent autant que possible. Mais leur infériorité de puissance trouve une certaine compensation dans leur aptitude naturelle à un essor plus complet, puisque tous les êtres peuvent y participer à la fois sans conflit, et même en retirant de ce concours un surcroît de satisfaction. Quoique cette propriété caractéristique ne doive se réaliser pleinement que chez notre espèce, comme je l'ai déjà expliqué, son ébauche appartient réellement à la biologie, qui peut seule en préparer pleinement l'étude sociologique. Il est certain, en effet, que ces nobles penchants sont communs à beaucoup de races animales. Outre qu'ils y offrent quelquefois plus d'intensité que dans l'homme, ils s'y trouvent mieux dégagés des résultats sociaux et des influences mentales. C'est là surtout que leur nature devient nettement irrécusable, de manière à dissiper toute incertitude. Notre faible raison dut d'abord recourir à l'observation des animaux pour repousser systématiquement les funestes sophismes de la théologie et de l'ontologie [la métaphysique] contre l'existence propre des instincts sympathiques, encore méconnus par les esprits qui rejettent une telle autorité.*

*La principale tendance de ces penchants supérieurs consiste à changer la constitution fondamentale de l'unité vitale. Dans chaque existence complexe, l'harmonie générale ne peut résulter que d'une suffisante subordination de toutes les impulsions spontanées à un seul moteur prépondérant. Or, ce penchant dominateur est égoïste ou altruiste [...] Non seulement*

---

<sup>93</sup> In 'Système de Politique positive » (1854) I, pp. 684-685.

<sup>94</sup> In 'Système de Politique positive » (1854) I, pp. 691.

*le second régime surpasse le premier comme seul compatible avec l'état social. Mais, en outre, il constitue, même chez l'individu, une unité plus complète, plus facile, et plus durable. Les instincts inférieurs dirigent la conduite d'après des motifs purement internes, dont la multiplicité et la variation ne lui permettent aucune marche fixe, ni même aucun caractère habituel, sauf pendant les exigences périodiques des principaux appétits. Il faut que l'être se subordonne à une existence extérieure afin d'y trouver la source de sa propre stabilité. Or, cette constitution ne peut se réaliser que sous l'empire des penchants qui disposent chacun à vivre surtout pour autrui. Tout individu, homme ou animal, qui n'aimant rien au dehors, ne vit réellement que pour lui-même, se trouve, par cela seul, habituellement condamné à une malheureuse alternative d'ignoble torpeur et d'agitation déréglée. Le principal progrès de chaque être vivant doit, sans doute, consister à perfectionner ce consensus universel où réside l'attribut essentiel de la vitalité. C'est pourquoi le bonheur et le mérite, même personnels, dépendent partout d'un juste ascendant des instincts sympathiques. Vivre pour autrui, devient ainsi le résumé naturel de toute la morale positive, dont la biologie doit déjà ébaucher le principe universel, mieux dégagé alors des diverses influences perturbatrices<sup>95</sup>. »*

En conclusion, Comte (1854, 1851) envisage l'altruisme comme s'opposant à l'égoïsme valorisé par la société industrielle occidentale du 19<sup>ème</sup> siècle. Cette valorisation de l'égoïsme, selon lui, ne peut permettre à une Société de se développer pleinement. Le bien commun et le lien social se construisent à partir d'actes généreux entre les individus pour former une Société. L'altruisme, l'amour désintéressé pour Autrui, l'amour de l'Humanité permet ainsi d'unifier l'existence individuelle et l'existence collective. Le culte de ce sentiment est l'objet même de la Religion de l'Humanité. Cette voie spirituelle permet de renforcer le vivre ensemble, de refondre le lien social et d'assurer la pérennité de la vie, le destin collectif de l'être humain. Cependant, ce concept d'*altruisme*, pensé en Occident, en France, au XIX<sup>ème</sup> siècle dans l'objectif premier de refonder le lien social a-t-il un sens en pays Kanak, terre de notre recherche ?

---

<sup>95</sup> In 'Système de Politique positive » (1854) I, pp. 699-701.

## 6.6 Dans la société Kanak, toutes les relations sociales sont structurées par des échanges, par la solidarité entre parents

L'organisation sociale sera dans cette partie plus particulièrement détaillée au travers de la chefferie, de la hiérarchisation des liens, de la place de l'igname et de la parole et de la conception relationnelle de la personne.

### 6.6.1 Une chefferie

Une Chefferie est composée de plusieurs clans, regroupe des parents. Les relations entre les clans sont fondées sur des relations de parenté à des degrés divers. Les filiations, les alliances, les adoptions, les dons de nom reposent sur ces liens de parenté entre les familles d'un même clan, entre les clans. Toutes les personnes d'une même chefferie sont parentes entre elles (Godin, 2015). Ces liens de parenté sont également fondés sur un lien à la terre originelle dont est issu le clan<sup>96</sup>. Cet enracinement dans la terre, cet ancrage dans la terre inscrit dans l'espace et dans les mémoires les clans. L'identité d'un clan repose sur le foncier. La terre coutumière est instituée par la *Loi organique du 19 mars 1990*. Les terres coutumières regroupent :

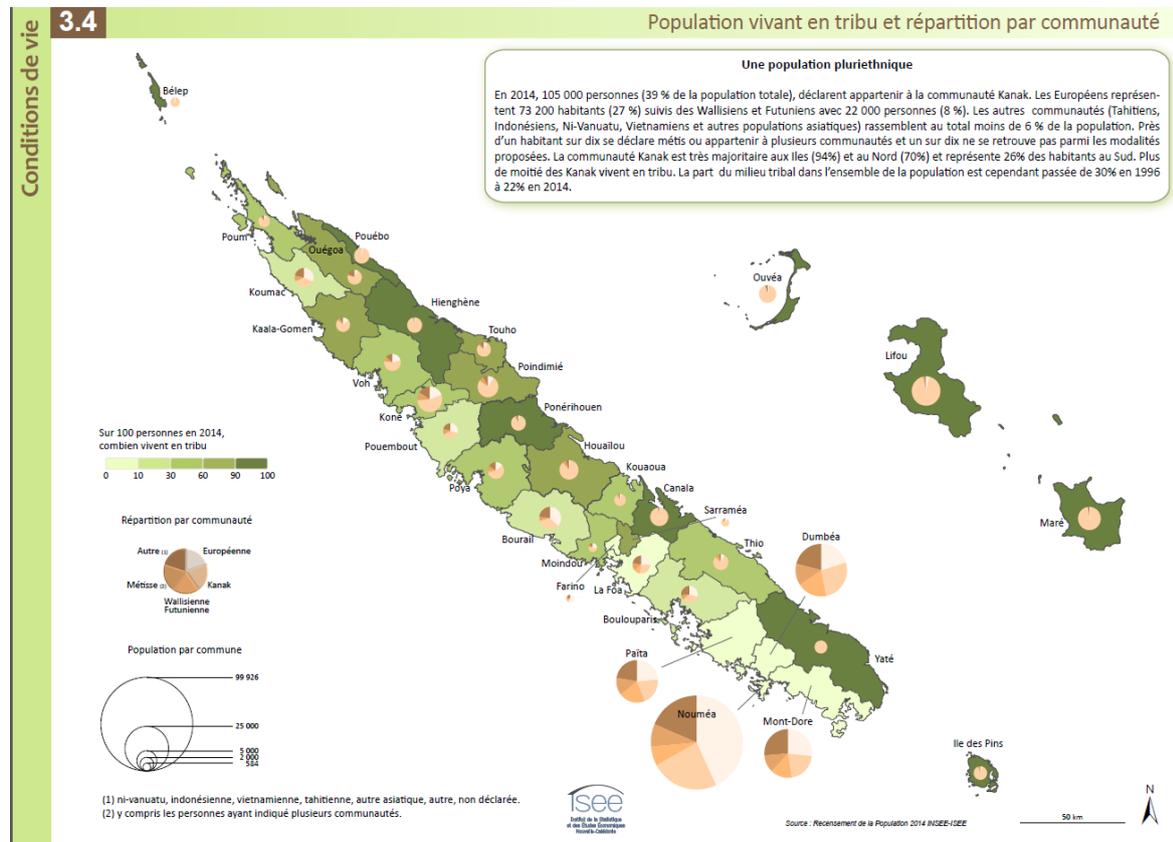
- Les réserves et agrandissements de réserve (*Arrêté du Gouverneur Guillaum du 22/01/1868*),
- Les terres de clans (attributions sous le régime de la *Délibération n°116 du 14/05/1980*),
- Les terres de Groupement de Droit Particulier Local – GDPL (*Décret n°89-570 du 16 août 1989*).

Les terres coutumières sont régies par la coutume : le droit civil de la propriété ne s'y applique pas. Elles sont inaliénables, insaisissables, incommutables et incessibles.

---

<sup>96</sup> In Délibération de l'Assemblée Territoriale de la Nouvelle-Calédonie et Dépendances n°116 du 14 mai 1980 « *fixant les modalités d'attribution des terres au titre de la réforme foncière* », article 5 : - « la terre du clan est la propriété commune des groupes familiaux qui le composent. Ces groupes familiaux sont représentés par les Chefs de famille coutumiers qui constituent le Conseil de clan. Le Conseil de clan règle l'usage et la répartition des terres entre les membres du clan ainsi que la constatation, s'il y a lieu, des droits de propriété du clan, selon le droit coutumier. Il peut également, dans le respect des règles coutumières, selon les modalités qu'il détermine, en autorisant la jouissance à titre gratuit ou onéreux à des personnes étrangères au clan ».

Carte n° 2 : « La répartition par communauté d'appartenance de la population » selon le recensement de 2014 (ISEE NC, 2014).



### 6.6.2 Le statut social est hiérarchisé

Le rang à l'intérieur d'une chefferie est donné par le lien à la parenté. La famille patrilinéaire est également hiérarchisée : aîné / cadet, grand-père / petit-fils, père / enfant, oncle maternel / neveu. Les liens d'affinité sont eux-mêmes hiérarchisés. Cette hiérarchie est fondée sur les liens de parenté mais également sur la hiérarchie entre les clans qui fondent la chefferie. Les hommes portent la généalogie tandis que les femmes portent les alliances entre les clans et les chefferies. Les échanges sont le moteur du lien social. Un clan est ainsi constitué de familles, liées à une terre. Un clan est lié à un totem, réincarnation vivante d'un ancêtre-esprit fondateur, au travers d'un animal (un lézard, une roussette, un requin par exemple), d'un végétal (un cocotier, un banian), d'un minéral (la montagne, un rocher) ou d'un élément naturel (comme une rivière, l'éclair ou la mer). Et le clan est en relation d'échanges spirituels avec son totem mais également avec d'autres clans : ces échanges fondent son identité, son existence. Être membre d'un clan induit des relations par son chef de clan avec d'autres clans. Tous les clans au sein d'une chefferie sont en relation entre eux

par des chemins d'alliance, des chemins coutumiers. Ces liens sociaux ne sont effectifs qu'à partir du moment où des échanges perdurent entre les familles d'un même clan, entre les clans. Faire la coutume<sup>97</sup> permet ainsi de conserver toute l'organisation sociale des clans et des chefferies, c'est-à-dire de toutes les communautés Kanak. La mémoire des échanges est essentielle pour la vitalité des clans, pour la pérennité des relations entre les clans, pour la pérennité de la société Kanak. Les clans assurent des rôles sociaux complémentaires : porte-parole de la chefferie, cultivateur, gardien de la chefferie, pêcheur. Le consensus est la voie privilégiée pour assurer la vie communautaire (Godin, 2015).

### 6.6.3 L'igname, symbole de la civilisation Kanak, incarne le lien social à travers toutes les communautés du pays

En 1964, André-Georges Haudricourt<sup>98</sup> eut une approche originale en tant qu'ethnologue, approche qu'il exposa dans un article intitulé : « Nature et culture dans la civilisation de l'igname : l'origine des clones et des clans ». Il s'intéressa à la culture de l'igname, comme botaniste et ingénieur agronome en premier lieu, ce qui lui permit de comprendre le lien entre la reproduction par bouturage du tubercule, identique à celle des clans. Il caractérisa ainsi la civilisation Kanak comme « une civilisation de l'igname ».

La reproduction des ignames se fait à partir de clones, issus d'un même tubercule, tout comme un clan est issu d'un même ancêtre. L'igname et l'homme sont ainsi liés et de même nature. Isabelle Leblic<sup>99</sup>, dans un article consacré à l'étude des rêves Kanak indiquait ceci : « Maurice Leenhardt (1971 : 124) précise aussi que : « *L'igname ancienne enfante la nouvelle, la nouvelle fortifie la chair de l'homme, la virilité de l'homme robore le monde, la mort de l'homme ramène celui-ci dans la terre, avec les ignames anciennes, ses ancêtres. Le cycle de l'existence de l'homme est enfermé dans le cycle de l'igname.* » La fête des prémices de l'igname (Bretteville, 2002), en mars, est un rituel réunissant les Hommes, les Ancêtres et le Cosmos. Toutes les coutumes liées au cycle de la vie comportent ce présent hautement symbolique qu'est l'igname. Il représente le lien social par excellence.

---

<sup>97</sup> La coutume peut être définie comme une manière d'entrer en relation avec autrui, comme un ensemble de règles permettant d'établir et de maintenir les liens sociaux. Elle englobe également toutes les cérémonies liées au cycle de la vie, comme les naissances, les mariages et les décès.

<sup>98</sup> André-Georges Haudricourt se rendra en Nouvelle-Calédonie en 1959, puis de 1962 à 1963.

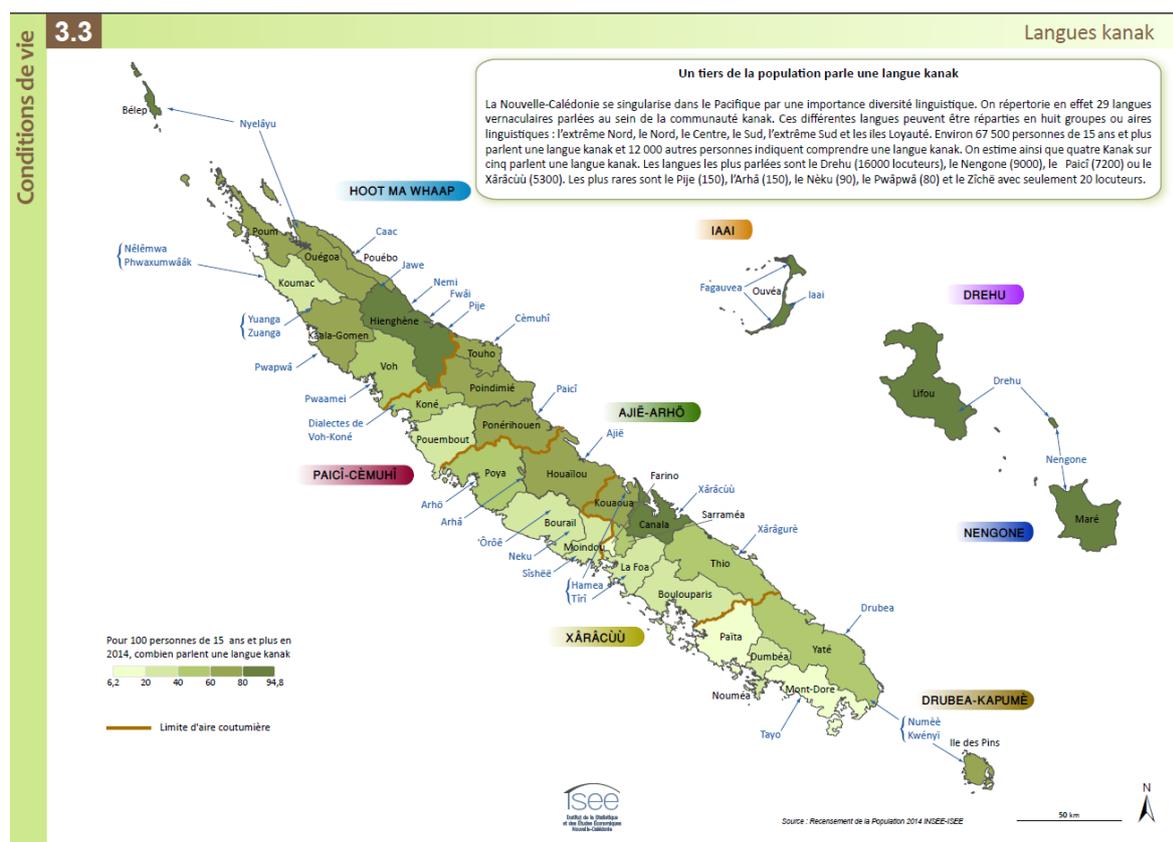
<sup>99</sup> Isabelle Leblic (2010) rend hommage à Bernard Juillerat au travers d'un article sur « *les Kanak et les rêves ou comment redécouvrir ce que les ancêtres n'ont pas transmis* ».

### 6.6.4 La parole Kanak

La parole Kanak crée les êtres en les nommant, elle unifie dans le temps et dans l'espace les ancêtres et les vivants à travers le récit des mémoires généalogiques. La parole, liée au souffle, est une parole de vie. Lors des coutumes, les paroles prononcées à ce moment-là, permettent de lier entre elles les différents biens donnés. Elle rappelle également l'historique des relations entre les personnes présentes lors de cette coutume. La parole Kanak est portée par l'aîné de la famille, par l'aîné du clan ou de la tribu.

La présence, la circulation de la parole indique les relations sociales, statutaires liant les personnes présentes. Le chef de la tribu est l'expression de la parole collective, celle qui fait consensus et n'a donc pas de parole personnelle. Son porte-parole exprimera la position de toute la chefferie, organisera la circulation de la parole. La parole relie les vivants avec les ancêtres (Godin, 2015).

Carte n° 3 : « La répartition des quarante langues Kanak en fonction des huit aires coutumières » (ISEE NC, 2014).



Selon Tjibaou (1985), « *Si la parole manque, il n'y a plus rien. Si tu manques à la parole, si tu ne transmets pas la parole, il n'y a plus rien*<sup>100</sup>. »

#### 6.6.5 La conception relationnelle de la personne dans la cosmologie Kanak

Lors de la conception d'un enfant, le père apporte le squelette de l'enfant et à l'intérieur de cette structure, la mère et le clan des utérins apportent le sang, la vie, les parties vitales. Ce sang est également chargé de l'esprit du clan maternel. C'est-à-dire l'esprit du totem, l'esprit de vie à l'origine du clan depuis plusieurs générations. Lors de la naissance de l'enfant, l'oncle maternel va réciter une prière ou souffler dans l'oreille de l'enfant secrètement le nom qui lui est attribué. L'oncle maternel va éveiller l'esprit de l'enfant à la vie. La personne ainsi constituée est liée au sang de la mère et ce sang ne lui appartient pas en propre. Elle aura ainsi une dette de vie vis-à-vis du sang maternel. Cette dette de vie aura une empreinte durant toute l'existence de la personne, quel que soit son âge.

Le nom reçu du clan des paternels n'appartient pas en propre à la personne, elle en est le dépositaire, le gardien. Ce nom, porté par des ancêtres auparavant, est en quelque sorte toujours vivant. La personne a des responsabilités vis-à-vis de ce nom et elle se doit de le faire respecter et grandir en prestige, notamment au travers des échanges coutumiers.

La personne, par le sang, le nom et la position statutaire, est perpétuellement en relation avec le clan des maternels, avec le clan des paternels et avec les ancêtres. La vie, ce don des ancêtres, unit étroitement les clans maternels et paternels.

La dette de vie est marquée par l'incomplétude de la personne à sa naissance. Pour constituer pleinement l'enfant, l'adulte, le mort et l'ancêtre, des coutumes se feront lors de la naissance, du mariage et du décès. A chacune de ces étapes liées au cycle de la vie, les membres des clans maternels et paternels vont se réunir pour apporter les biens cérémoniels marquant ainsi chaque changement de statut. La conception même de la personne est une conception relationnelle. Et tous ces échanges cérémoniels ont pour objectif de faire grandir les personnes, de les construire socialement, statutairement. Cette économie de la vie relie les personnes entre elles. Dans la société Kanak, les relations, multiples et complexes, fondent la personne (Godin, 2015).

---

<sup>100</sup> In Waddell, E. (2015). *Jean-Marie Tjibaou, une parole Kanak pour le monde*. Éditions Au vent des Îles – Tahiti, p. 4.

## 6.7 Conclusion

Le délitement du lien social, de la fin du Haut Moyen Âge à la Première Révolution Industrielle en Europe occidentale et en France, a conduit Comte (1851) à conceptualiser l'*altruisme*, par opposition à l'égoïsme.

*« Il faut que l'être se subordonne à une existence extérieure afin d'y trouver la source de sa propre stabilité. Or, cette constitution ne peut se réaliser que sous l'empire des penchants qui disposent chacun à vivre surtout pour autrui. Tout individu, ..., qui n'aimant rien au dehors, ne vit réellement que pour lui-même, se trouve, par cela seul, habituellement condamné à une malheureuse alternative d'ignoble torpeur et d'agitation dérégulée. Le principal progrès de chaque être vivant doit, sans doute, consister à perfectionner ce consensus universel où réside l'attribut essentiel de la vitalité. C'est pourquoi le bonheur et le mérite, même personnels, dépendent partout d'un juste ascendant des instincts sympathiques. Vivre pour autrui : l'altruisme (souligné par Comte) devient ainsi le résumé naturel de toute la morale positive », Comte (1851)<sup>101</sup>.*

En pays Kanak, Tjibaou (1985) définit la conception relationnelle de la personne Kanak : *« Ce qui est fondamental dans la culture Kanak, mais que l'on retrouve aussi dans d'autres cultures, c'est la conception de l'homme. L'homme n'est jamais individu. Il est le centre de relations et il a un rôle à jouer dans un centre de relations données. »*<sup>102</sup>

Les liens sociaux Kanak sont fondés sur le principe de la réciprocité, sur des relations de parenté, de filiation et d'alliance ancrées dans une Terre socialement et historiquement identifiée dans la mémoire orale collective. Les valeurs et les principes fondamentaux de la civilisation Kanak sont précisées dans la « *Charte du Peuple Kanak* » (2014)<sup>103</sup> :

a) *« La VIE est sacrée. Le SANG, source de la vie qui coule dans les veines d'un individu, provient de l'ONCLE MATERNEL à qui il confère la responsabilité de le suivre et de veiller sur son parcours de la naissance à la mort.*

b) *Le NOM donné en langue Kanak, lie la personne à son clan et à la terre. Il traduit l'histoire de son clan dans le cycle inter générationnel, dans l'espace et le temps.*

---

<sup>101</sup> In « *Système de Politique positive* », vol I, "Introduction fondamentale", chapitre 3 "Introduction directe, naturellement synthétique, ou biologie", page 699.

<sup>102</sup> In Mots, n°53, décembre 1997. Darot, M. « *La Nouvelle-Calédonie après les accords de Matignon. Désignations et identités en Nouvelle-Calédonie* », page 132.

<sup>103</sup> In « *Charte du Peuple Kanak* », pp. 11-14.

c) *La PAROLE issue de l'Esprit de l'ancêtre et de la Coutume est sacrée. Elle sanctifie et nourrit les étapes de la vie d'une personne ainsi que les relations socioculturelles entre les composantes de la société Kanak et entre celles-ci et la nature.*

d) *La parole délivrée lors d'un geste coutumier lui donne un sens et un contenu.*

e) *LE LIEN A LA TERRE traduit la relation charnelle et spirituelle d'un clan avec l'espace naturel où se situe son tertre d'origine où apparut l'ancêtre et avec les espaces des tertres successifs qui jalonnent son histoire. Plus largement, le lien à la terre traduit la relation affective liant la famille/ le clan et la terre qui l'a vu naître et grandir.*

f) *LE DISCOURS COUTUMIER est l'expression de la parole coutumière sanctifiée par les parties à une cérémonie à l'occasion d'un événement défini. 6 - LE DISCOURS GENEALOGIQUE traduit l'histoire des clans dans le temps et dans l'espace. Il est récité dans des conditions spécifiques par les dépositaires de cette parole par définition immuable.*

g) *Le CHEMIN COUTUMIER ou CHEMIN DE LA PAILLE est le moyen et l'outil de communication utilisé par les clans et les chefferies pour porter un message vers d'autres clans et chefferies. Pour les chefferies, il est matérialisé par des personnes sur un itinéraire donné prédéfini par les alliances et par les « Maisons limitrophes » installées pour servir de « porte d'entrée ».*

h) *Les valeurs de COHESION, d'HARMONIE et de CONSENSUS impliquent en permanence la recherche de l'EQUILIBRE entre l'Homme composante de son collectif (famille-clan), son groupe social, entre la société et la nature environnante.*

i) *Les valeurs de RESPECT, d'HUMILITE et de FIERTE permettent à chacun, à chaque famille, à chaque clan de se situer à l'intérieur de son groupe, dans ses deux systèmes relationnels paternels et maternels, dans sa chefferie et dans le discours inter générationnel et généalogique.*

j) *L'APPARTENANCE et la RELATION sont des données fondamentales de la personne Kanak qui est toujours référencée à son groupe social. Chaque personne est toujours au centre de deux systèmes relationnels, paternel et maternel.*

k) *La RELATION COUTUMIERE implique nécessairement l'échange coutumier qui se manifeste à chaque événement coutumier. La structuration des relations est établie par les alliances. Un geste coutumier établi dans un sens implique nécessairement un geste coutumier réciproque le moment venu dans le sens inverse. C'est la règle de la RECIPROCITE propre aux relations coutumières.*

l) *La DIGNITE traduit le respect de la personne humaine en relation avec sa condition d'homme, de femme, d'enfant et de vieux, membre de son clan, membre de la société en rapport avec la morale coutumière ;*

m) *L'IGNAME et le TARO sont les symboles de la coutume Kanak. Leur présence dans les cérémonies coutumières marque l'ancrage des clans dans leurs terroirs.*

n) *Il en est de même du SAPIN et du COCOTIER qui bordent les tertres claniques et les espaces coutumiers.*

o) *Le « ädi », « môô » « bié », « mieû » ou « hâgi » (monnaie Kanak) dans sa composition représente l'Homme. Il porte et cristallise la Parole délivrée à chaque type de cérémonie. Il est une valeur déterminante dans toutes les coutumes faites sur la Grande Terre.*

p) *La SOLIDARITE et le PARTAGE ainsi que l'ACCUEIL et l'HOSPITALITE marquent les rapports socioculturels et donnent une vision généreuse, ouverte et souriante à la famille/clan et à la chefferie.*

q) *Le TRAVAIL, au sens d'activités productrices traditionnelles, vise la satisfaction des besoins de la famille, du clan et permet d'assumer ses responsabilités et ses DEVOIRS dans l'organisation sociale. Les ressources provenant du travail sont les éléments constitutifs de la solidarité sous toutes ses formes.*

r) *Le PARDON COUTUMIER est un processus dont le but est de parvenir à la RECONCILIATION qui implique les parties en cause dans un conflit. Le point de départ en est la volonté exprimée par les parties de retisser les liens rompus par l'acte à l'origine du litige. La Coutume de Pardon est un acte réciproque entériné par les deux groupes ou parties au conflit.*

s) *La recherche du CONSENSUS, la pratique du CONTRE POUVOIR, du PARDON et la recherche de la VERITE avec l'expression de la SINCERITE et de la BONNE FOI irriguent le fonctionnement des autorités coutumières.*

*L'ensemble de ces valeurs humanistes doit être respecté et développé, à titre individuel et collectif, dans la vie en société.*

*Au-delà de la sphère Kanak, ces valeurs ont une portée universelle et renvoient aux notions de Paix, de Fraternité, de Solidarité, de Justice, de Respect, d'Humilité, de Responsabilité et d'Honneur. »*

Cette Charte du Peuple Kanak synthétise l'ensemble des valeurs Kanak et des principes fondamentaux de la civilisation Kanak. Toutes ces valeurs, de nature éminemment collective, sont à la source des normes sociales en pays Kanak. Elles fondent le lien social. Dès lors, la construction du concept d'altruisme devient problématique dans une société Kanak où l'individu n'est pas pensé de la même façon qu'en Occident.

Le concept d'*altruisme*, tel que pensé en Occident dans les sociétés individualistes, ne peut être opératif pour caractériser les conduites pro-sociales en pays Kanak. Les interactions groupales et individuelles, culturellement marquées, sont fondées sur le lien social. La personne Kanak, issue de l'union entre son clan maternel et son clan paternel, est par essence

liée à ses deux groupes sociaux claniques. Les clans sont eux-mêmes liés entre eux au sein des chefferies et entretiennent des chemins d'alliance avec des clans d'autres chefferies (Godin, 2015).

En conséquence, les échanges coutumiers établis tout au long de la vie de la personne Kanak fondent et révèlent la force des liens sociaux. Ces échanges de biens sociaux, réitérés de générations en générations sur l'ensemble du pays Kanak, ont pour objectif premier d'assurer la cohésion sociale au sein des communautés Kanak et entre les communautés Kanak. Ce ne sont pas des actes charitables, gratuits, oblatifs, ni même un abandon. Il s'agit d'une modalité spécifiquement Kanak de la relation sociale. Ces échanges coutumiers n'ont pas pour visée principale de renforcer le bien être d'*autrui* et ne peuvent être caractérisés comme de l'*altruisme* (*altruisme* qui peut exister par ailleurs, notamment du fait de la christianisation, mais qui n'explique effectivement pas cette réalité sociale).

« *Il n'y a de personne qu'en référence à. Toujours. Je dirai que l'homme qui est réussi, c'est l'homme qui garde bien les alliances d'un côté et de l'autre* », (Tjibaou, 1996)<sup>104</sup>.

---

<sup>104</sup> In Tjibaou, J.M. (1996). « *La présence Kanak* ». Paris, Editions Odile Jacob, p. 108.

## Chapitre 7

### Deuxième expérimentation :

« *Les enfants Kanak des îles Loyauté présentent dès l'âge de quatre ans une conduite de partage impressionnante* »

L'hypothèse centrale défendue dans ce chapitre est que « *les normes sociales Kanak* » amènent les enfants à présenter une conduite de partage, que l'on qualifie dans la culture occidentale « *d'altruiste* ».

Cette recherche, menée à partir d'un jeu utilisé en économie expérimentale « *Le jeu du dictateur* » auprès d'enfants Kanak âgés de 4-5 et 9-10 ans, scolarisés dans les écoles de Lifou et de Maré, dans la province des îles Loyauté ... est une première en Nouvelle-Calédonie. Nous nous sommes attachés à mesurer le poids de la culture Kanak sur une conduite pro sociale longuement étudiée en économie expérimentale, en psychologie cognitive et en anthropologie sociale et culturelle : *l'altruisme*.

Après avoir exposé les recherches menées auprès des enfants dans les pays occidentaux et dans le reste du Monde, nous présenterons les résultats obtenus à partir de deux recherches comparatives réalisées en Nouvelle-Calédonie au sein des communautés « *Drehu* » et « *Nengone* » aux îles Loyauté et au sein de la population européenne dans les milieux très favorisés des quartiers Sud de Nouméa.

#### 7.1 Etat de la littérature

La littérature actuelle montre que la variabilité de *l'altruisme* présentée dans le jeu économique expérimental du *dictateur* par les enfants diffère fortement en fonction du contexte économique (Engel, 2010), du mode de vie (Blake et al., 2016), de l'âge (Benenson et al., 2007 ; Harbaugh et Krause, 2000, 2001 ; Hubbard et al., 2016 ; Lucas et al., 2008), de la distance sociale entre les partenaires (Chen et al., 2013) et des normes sociales en vigueur dans les communautés étudiées (Blake et al., 2016 ; Cowell et al., 2015 ; Ensminger & Henrich, 2014 ; Henrich et al., 2005 ; Rochat et al., 2010).

Ainsi, les études réalisées dans les pays occidentaux révèlent que les enfants de 6 à 12 ans donnent en moyenne 29 % (Harbaugh & Krause, 2000) à 35 % (Benenson et al., 2007) de ce qu'ils possèdent au jeu du *dictateur*.

Dans le reste du Monde, les résultats se présentent de la façon suivante chez les enfants de 3 à 5 ans : les dons sont de l'ordre de 41% en Chine (Rochat et al., 2010), de 30 à 45 % en Amérique du Sud, au Brésil et au Pérou (Rochat et al., 2010), de 47 % en Océanie, aux îles Fidji (Rochat et al., 2010). Il apparaît, à la lecture de ces différents résultats, que les conduites purement *altruistes* se renforcent tout au long de la vie des personnes, de la prime enfance jusqu'à un âge avancé (Hubbard et al., 2016).

Trois fois millénaire, la civilisation Kanak prône la cohésion sociale et le partage (Sénat Coutumier de la Nouvelle-Calédonie, 2014). Ces valeurs ont une influence éminemment majeure sur les conduites de partage des enfants et des adultes.

Nous en examinerons la genèse chez les enfants Kanak de 4-5 ans vivant en milieu tribal dans la province des îles Loyauté en Nouvelle-Calédonie à Lifou et à Maré. Puis nous examinerons l'évolution de ce comportement chez les enfants de 9-10 ans en faisant une comparaison avec les enfants européens du même âge issus de statuts socio-économiques très élevés scolarisés dans les quartiers Sud de Nouméa.

## 7.2 Hypothèse

De nombreuses études ont démontré la prégnance du comportement altruiste au sein de l'humanité, quelle que soit sa répartition à la surface de la planète (Benenson et al., 2007 ; Blake et al., 2016 ; Bolton et Ockenfels, 2000 ; Camerer, 2003 ; Chen et al., 2013 ; Cowell et al., 2015 ; Engel, 2010 ; Ensminger & Henrich, 2014 ; Fehr, 1999 ; Forsythe, 1994 ; Henrich et al., 2005 ; Hubbard et al., 2016 ; Kahneman, 1986 ; Lucas et al., 2008 ; Rochat et al., 2010).

Plusieurs expérimentations suggèrent que les enfants de 4-5 ans sont prêts à partager une faible partie de leurs ressources mais que l'*altruisme* n'émerge réellement qu'au-delà de 7 ans, une fois les normes sociales intégrées (Benenson, Pascoe et Radmore, 2007 ; Fehr, Bernhard et Rockendbach, 2008 ; Harbaugh, Krause et Liday, 2003 ; Murnighan et Saxon, 1998).

Nous avons fait le choix d'étudier cette conduite prosociale chez des enfants de 4-5 ans et de 9-10 ans car avant l'âge de 6 ans, les normes sociales sont en voie d'acquisition. Et à 9-10 ans, nous sommes certains de leur acquisition.

Chez les enfants européens issus de classes sociales favorisées, avant l'âge de 6 ans, la moyenne des dons au jeu économique expérimental du *dictateur* est de 40% (Blake et al., 2009).

Chez les enfants européens de 4 ans issus de milieux socioéconomiques défavorisés, à ce même jeu, la moyenne des dons se situe à 25% (Benenson et al., 2007).

Les enfants européens issus de milieux économiques défavorisés ne deviennent pas plus altruistes avec l'âge (Bauer et al., 2014 ; Deckers et al., 2015, 2017 ; Kosse et al., 2018).

En Océanie, aux îles Fidji, les enfants de 3 et 5 ans vivant dans un village de pêcheurs ont donné en moyenne 47% de leur dotation initiale au jeu du *dictateur* (Rochat et al., 2010).

Benenson et al. (2007) ont constaté que les enfants européens âgés de 9 ans, en Angleterre, issus de milieux socioéconomiques favorisés, se comportaient de manière beaucoup plus *altruiste* que des enfants du même âge provenant de milieux défavorisés. La moyenne des dons varie ainsi de 40 à 25%.

Ce comportement étant influençable par la culture, par les normes sociales en vigueur dans la culture Kanak, les enfants Kanak devraient témoigner, au travers du jeu économique expérimental du *dictateur*, d'une conduite de partage proche du partage égalitaire. En échangeant des biens sociaux lors des coutumes, les Kanak renforcent les liens sociaux. Même si les enfants Kanak vivant en milieu tribal sont « spectateurs », ils baignent dès leur plus jeune âge dans cette tradition de partage (Godin, 2015). Même si ce jeu économique expérimental du *dictateur* est basé sur la décision d'un partage de façon unilatérale, les enfants Kanak devraient pouvoir transposer, dans ce jeu, les normes sociales Kanak liées aux échanges.

### 7.3 Méthodologie

Dans cette partie dédiée à l'exposé de la méthodologie expérimentale vont être présentés les participants à cette étude, le protocole de passation avec le matériel utilisé et les résultats.

#### 7.3.1 Les participants

Les sujets Kanak, âgés de 4-5 et 9-10 ans (n=75), sont scolarisés dans les écoles maternelles et primaires des écoles publiques de la province des îles Loyauté dans les communes de Lifou et de Maré. 100 % des enfants, nés sur l'île ou sur Nouméa, vivent en

tribu et sont majoritairement locuteurs passifs de la langue vernaculaire de leurs parents (c'est-à-dire qu'ils comprennent la langue mais ne sont pas encore en capacité de pouvoir soutenir une discussion).

Les enfants Kanak sont issus de classes sociales défavorisées. Ils maîtrisent la langue française et plus ou moins bien la langue vernaculaire de leurs parents, bénéficient, cinq heures par semaine, d'un enseignement en langue vernaculaire (en Drehu et en Nengone), selon la volonté des parents.

Les sujets européens, du même âge, sont scolarisés dans une école maternelle et une école primaire des quartiers Sud de Nouméa, en province Sud. 90 % des enfants sont nés à Nouméa, 10 % en Métropole (n=120).

Quatre groupes de sujets sont ainsi constitués :

- 39 participants Kanak âgés de 4-5 ans (19 filles et 20 garçons, m= 4 ans et 8 mois),
- 36 participants Kanak âgés de 9-10 ans (19 filles et 17 garçons, m= 9 ans et 11 mois),
- 60 participants européens âgés de 4-5 ans (30 filles et 30 garçons, m=4 ans et 7 mois),
- 60 participants européens âgés de 9-10 ans (30 filles et 30 garçons, m=9 ans et 10 mois).

La passation du « jeu du dictateur » s'est faite de manière individuelle avec le concours de deux enseignants originaires de Lifou, locuteurs du Drehu et du Nengone (les langues vernaculaires couramment parlées aux îles Loyauté).

Dans le cadre d'une étude culturelle comparative, l'expérimentateur (européen) a procédé selon le même protocole auprès d'enfants européens du même âge scolarisés dans les écoles des quartiers Sud de Nouméa (avec des stickers représentant des papillons).

### 7.3.2 Le protocole de passation pour les enfants

L'expérimentateur indique aux enfants, dans leur classe, qu'ils vont jouer à un jeu, sans leur préciser le nom et la nature du jeu. Les enfants participent au jeu, l'un après l'autre, dans une salle silencieuse et libre avec l'expérimentateur. Chaque partie est jouée avec une dotation de 10 stickers représentant chacun une igname posée à terre. L'expérimentateur et l'élève se font face autour d'une table adaptée à la taille de l'enfant. L'expérimentateur se présente en Drehu (à Lifou) et en Nengone (à Maré) et poursuit toute l'expérimentation dans la langue

vernaculaire « Bonjour, je m'appelle Dick Ukeiwe<sup>105</sup> (ou Clément Waya<sup>106</sup>) » et demande le prénom à l'enfant : « Comment t'appelles-tu ? » « Ces dix stickers sont à toi » et il les aligne devant l'enfant. Il demande à l'enfant de compter les stickers.

« Tu vas jouer avec un ami et cet ami connaît ce jeu. Tu as un ami ou une amie ? Comment s'appelle-t-il ? Comment s'appelle-t-elle ? » (Si l'enfant a des difficultés pour trouver un(e) de ses ami(e)s, alors il lui est demandé avec qui il joue le plus souvent à la récréation.) « OK, maintenant, suppose que tu joues à un jeu de partage avec lui ou elle. Ces 10 stickers sont tous à toi. Tu peux les partager entre toi et ton ami(e) comme tu veux. Ton ami(e) sera d'accord avec toi et recevra le nombre de stickers que tu lui donneras.

« Tu peux lui donner 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 ou tes 10 stickers (représentant une igname posée à terre), comme tu peux ne rien lui donner et tout garder pour toi. »

« Alors, combien veux-tu en donner à ton ami(e) ? C'est à toi de décider. »

L'enfant désigne le nombre de stickers qu'il veut donner à son ami(e) et ceux qu'il décide de conserver.

L'enfant retourne en classe tranquillement sans sticker avec pour consigne de ne pas parler de ce jeu aux autres élèves, comme un secret entre lui et l'expérimentateur.

Une fois tous les enfants testés, chacun reçut un sticker de la part de l'expérimentateur.

---

<sup>105</sup> La traduction en drehu (la langue de Lifou) : « *Bozu sē, ame la ejeng ke Drikē UKEIWE. Nge ame éö. Drei la ejei éö. Ame cau tre luepi lao iahnu ne koko. Itre iahnuei hmunë casihi. Drei la sine ceelo hmunë ? Drei la ejei ageic ? Drei la hnei hmunë hna lapa ceelo memin e ijine mano ? Kaloi Pane mekune jë hmunë laka hmunë a thawa cau itre iahnu memine lai sineelo hmunë. Ame cau luepi lao iahnu tre iahnuei hmunë. Ijij tro hmunë a thawa cau itre iahnuei hmunë me. Ijij tro hmunë a hamën koi ... maine casi lao iahnue ne koko, maine luetre, maine könitre, maine eketre, maine tripi, maine cangömen, maine luegömen, maine königömen, maine ekegömen, maine luepi, lao iahnu ne koko. Ijij tro hmunë a hamën asë koi ... nge ijijife tro hmunë a xomasë koi hmunë casihi. Matre, ijetre lae iahnu hnei munë hna ajan troa hamën koi ... kowe lai sineelo i hmunë ? Qanyi Hmunë troa qaja ».*

<sup>106</sup> La traduction en nengone (la langue de Maré) : « *Bozu, yele ni inu ko Mr Akel, Clément WAYA. La kore yelenibo ? Ome ko bo tren kore wangome. Bo numu ta wa kanibo ? La kore yelenibon ? Roi, bo ci alane co tha wangome ne bone. Omöre tren ko wangome melei so ace ni bo. Bo ko ci mussion'. Lewore alaieni bo, bo co athawane inomore bo ci alane. Hore kani bo co kedi hore alaieni bo co kanu bon'. Pani bo co kanu bon' sa, rewe, tini, ece, sedong, sedosa, sedorew, sedotin, sedoece cagne me ileoden'ore rue nin', cange me deko, bo co thati cumon' ileoden'ore so wangom. Melei, bo co kanu bone ele ko wangom ? Pani bo co ule. »*

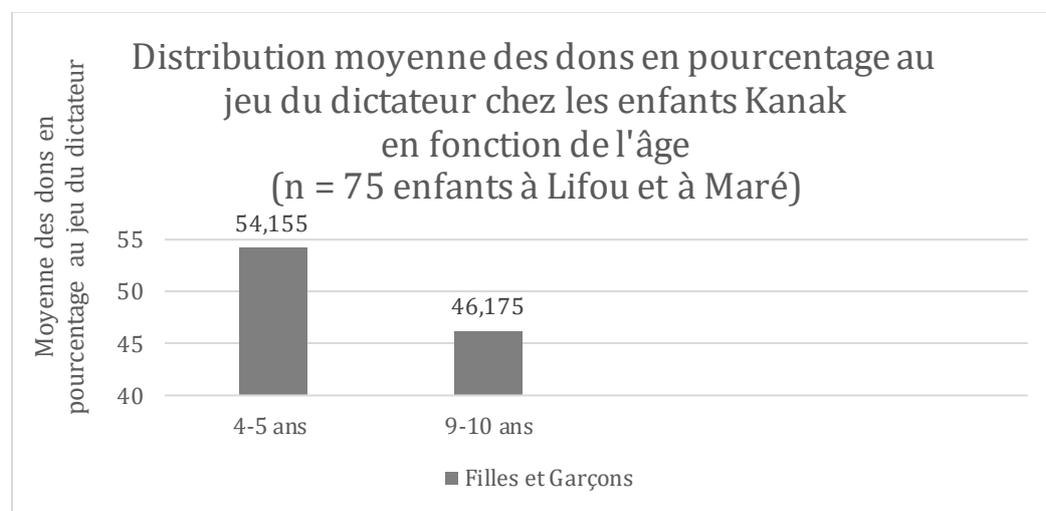
Voici un exemplaire du sticker :



## 7.4 Résultats

Figure 9

Graphique « Distribution des dons chez les enfants Kanak de 4-5 et 9-10 ans aux îles Loyauté avec le jeu du dictateur »



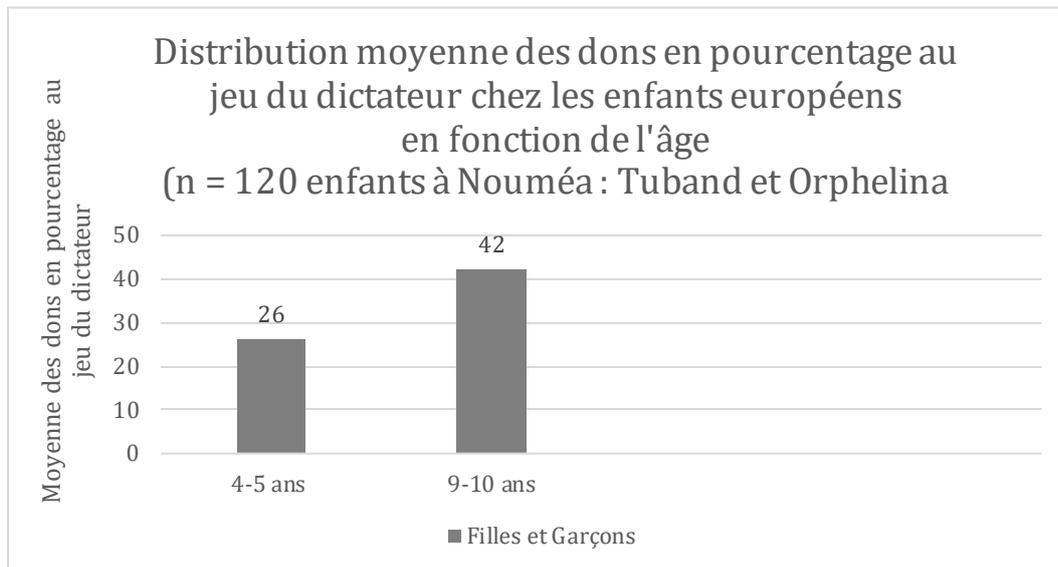
Les résultats auprès des enfants Kanak (de Lifou et de Maré) montrent que :

1) Chez les 4-5 ans, le pourcentage des dons pour les filles et les garçons (n = 39, 15 F et 14 G) est supérieur à 54 %.

2) Chez les 9-10 ans, le pourcentage des dons pour les filles (n = 19, 15 à Maré & 4 à Lifou) et les garçons (n = 36, 19 F et 17 G) est proche du partage égalitaire (46,175 %).

Figure 10

Graphique « *Distribution des dons chez les enfants européens de 4-5 et 9-10 ans dans les quartiers Sud de Nouméa avec le jeu du dictateur* »

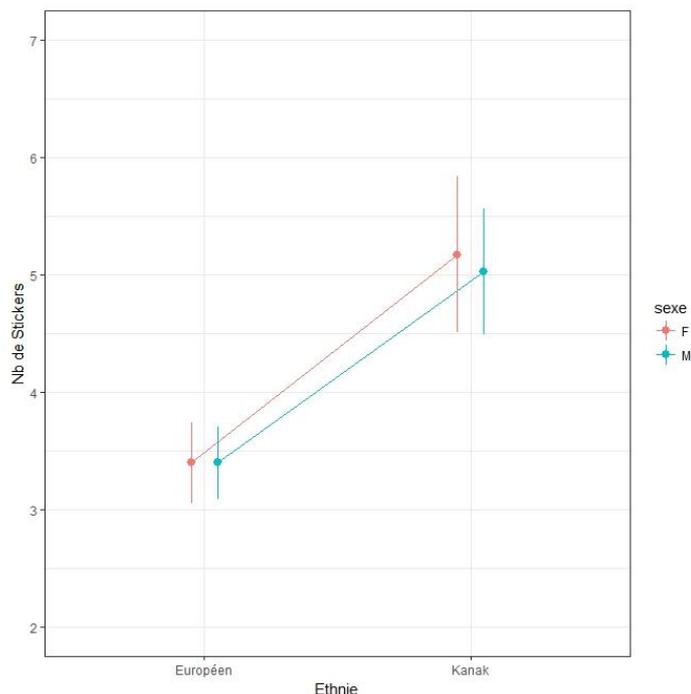


Les résultats à Nouméa montrent que :

- 1) Chez les enfants de 4-5 ans, le pourcentage des dons pour les filles et les garçons (n = 60, 30 F et 30 G) est très en deçà du partage égalitaire (26 %).
- 2) Chez les enfants de 9-10 ans, le pourcentage des dons pour les filles et les garçons (n = 60, 30 F et 30 G) est proche du partage égalitaire (42 %).

Figure 11

Graphique sur l'« Estimation de l'effet de l'ethnie et du genre sur le nombre de stickers donnés, estimation obtenue à l'aide du modèle de Poisson<sup>107</sup> »



Le graphique suggère l'existence d'un puissant effet de l'ethnie sur le nombre de stickers. Le nombre de stickers moyen est plus faible chez les enfants européens par rapport aux enfants Kanak. L'effet est confirmé par le modèle :  $z = 5.752$ ,  $p < .001$ . En revanche, l'aspect visuel du graphique suggère qu'il n'y a pas d'effet du sexe. C'est confirmé par l'estimation d'un

---

<sup>107</sup> Ce modèle est une expression mathématique que l'on appelle un prédicteur (qui de surcroît est linéaire). Le prédicteur (qui contient les variables explicatives, le sexe et l'ethnie) essaye d'expliquer le comportement de la variable réponse (nombre de stickers). Cette dernière variable est l'évènement à modéliser.

Cet évènement particulier, étant donné sa nature, exerce une contrainte sur le prédicteur. Par exemple, il ne faut pas que le prédicteur puisse prédire un évènement négatif dans le cas des stickers. Il faut aussi que le nombre de stickers corresponde à des entiers...etc. Ces contraintes sont introduites dans le modèle afin que le prédicteur ne prédise pas n'importe quoi et reste dans la gamme du possible.

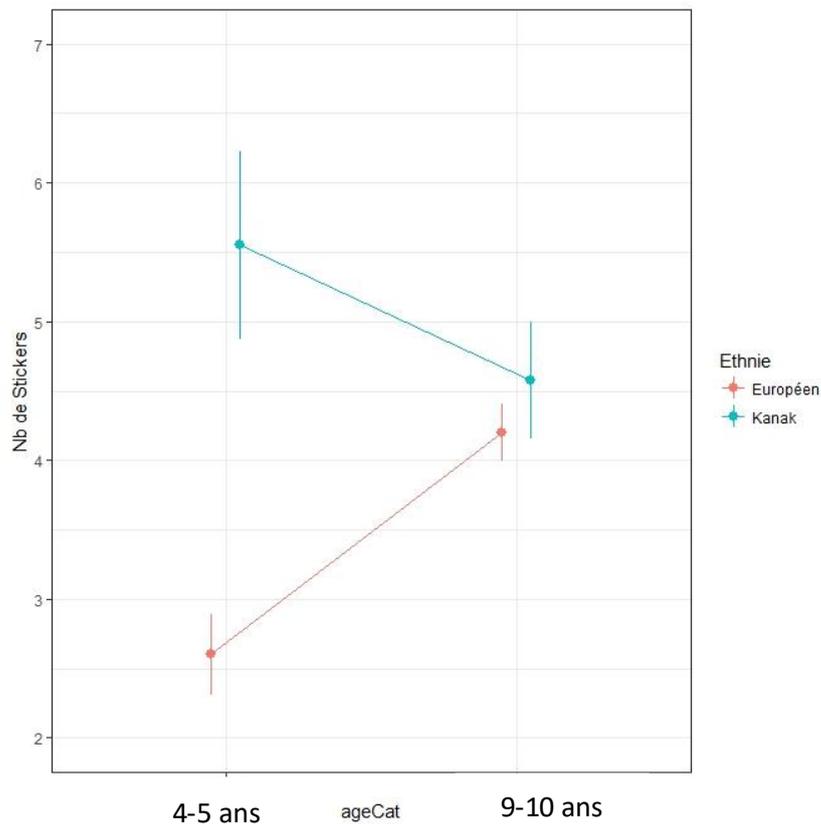
Techniquement, c'est une fonction qui va jouer le rôle de contrainte (on l'appelle la fonction de lien car elle va mettre en relation le prédicteur avec la variable réponse en lui interdisant la prédiction d'évènement impossible).

Dans notre cas, cette fonction correspond à une loi du hasard bien connue qui est une loi de Poisson (du nom du mathématicien qui l'a découverte).

premier modèle<sup>108</sup> ; la variable « sexe » n'est pas significative :  $z = 0.48$ ,  $p = 0.631$ . Le nombre de stickers est le même que l'on soit une fille ou un garçon.

Figure 12

Graphique sur l'« *Appréciation de l'effet de la catégorie d'âge et de l'ethnie sur le nombre de stickers donnés, appréciation obtenue à l'aide du modèle de Poisson* »



Comme ce graphique le laisse apparaître, il y existe une superbe interaction entre l'âge et l'ethnie. Pour le démontrer formellement, nous avons ajusté un second modèle de Poisson<sup>109</sup>. Comme l'analyse précédente ne révélait aucun effet du sexe, nous avons omis cette variable dans ce nouveau modèle :

- Variable ethnie significative :  $z = 7.186$ ,  $p < .001$
- Variable âge significative :  $z = 4.707$ ,  $p < .001$
- Interaction ethnie\*âge :  $z = - 4,565$ ,  $p < .001$

<sup>108</sup> Modèle mod\_max du script joint.

<sup>109</sup> Voir modèle mod\_1 du script d'analyse.

Le modèle ajuste parfaitement les données, il n'existe pas de sur-dispersion (déviante résiduelle < aux ddl). Ce modèle plus simple que le précédent a un A.I.C. inférieur au modèle précédent, il est donc meilleur.

## 7.5 Discussion et conclusion

Dans la compréhension des fondements de la coopération entre les hommes, le comportement altruiste est particulièrement étudié et la genèse de cette conduite dans des communautés vivant en dehors des pays occidentaux mérite un examen particulier (Ensminger & Henrich, 2014). D'autre part, les études conduites en dehors des pays à haut niveau de développement économique, en dehors de l'Europe, des États-Unis ou de l'Asie, ont parfois négligé une approche « life span ».

Dans la culture Kanak, l'échange de biens est un élément fondamental dans le cadre de la « coutume ». Nous avons émis l'hypothèse centrale que nous devrions observer chez les enfants Kanak une conduite de partage quasiment égalitaire au travers du jeu du dictateur (Kahneman et al., 1986) conformément aux normes sociales en vigueur dans cette culture.

En reprenant uniquement le protocole de Benenson et al. (2007), pour tester cette conduite de partage chez les enfants Kanak âgés de 4-5 ans et de 9-10 ans scolarisés dans des écoles de Lifou et de Maré avec le concours d'un locuteur Kanak s'exprimant dans la langue vernaculaire de l'île, à partir du jeu du dictateur, les résultats montrent les tendances générales suivantes : 1) Un partage égalitaire à 4-5 ans de l'ordre de 54 % (*soit plus du double des résultats obtenus avec des enfants européens issus de milieux très aisés à Nouméa : 26 %*) ; 2) Proche du partage égalitaire à 9-10 ans : 46,175 % (*avec des résultats moindres obtenus avec des enfants européens issus de milieux très aisés à Nouméa : 42 %*).

Dans le Monde, chez les enfants de 4-5 ans, les résultats varient de 25 % (Benenson et al., 2007) en Angleterre à 47 % (Rochat et al., 2010) dans l'archipel de Yasawa aux îles Fidji (en Mélanésie). En Nouvelle-Calédonie, aux îles Loyauté, en milieu tribal, les enfants Kanak de cet âge font des dons au-delà de l'égalité de partage, de l'ordre de 54% : 1) Soit des résultats légèrement supérieurs à ceux obtenus aux Fidji (en Mélanésie également, Rochat et al., 2010), ce qui dénote une conduite de partage importante ; 2) Soit pratiquement deux fois plus que des enfants européens du même âge vivant à Nouméa.

Chez les enfants Kanak de 9-10 ans, les résultats sont légèrement inférieurs par rapport à ceux trouvés par Cowell et al. (2015) auprès des enfants canadiens et américains, mais supérieurs à ceux trouvés auprès des enfants chinois et des enfants européens issus d'un milieu très favorisé vivant à Nouméa. Plus généralement, ces résultats sont conformes à d'autres études mettant en évidence que les enfants plus âgés sont plus généreux envers le bénéficiaire (Blake et al., 2016 ; Brocas et al., 2017 ; Sutter et al., 2018). Or, chez les enfants Kanak, dès l'âge de 4-5 ans, le partage égalitaire est privilégié. Les normes sociales Kanak influencent manifestement leurs décisions bien avant l'âge de 6 ans.

Ainsi, dans leur ensemble, ces résultats témoignent d'une conduite de partage très prononcée dès le plus jeune âge.

### **Alors comment expliquer ces résultats ?**

Dans notre étude, sept variables semblent expliquer en grande partie les résultats observés en matière de dons moyens : 1) La cosmogonie Kanak, 2) L'appartenance sociale du sujet à sa communauté, 3) La coutume, 4) L'importance des activités coopératives, 5) Le poids de la religion, catholique et protestante, 6) Le degré d'exposition aux activités de marché, 7) Et la force du lien social.

Dans la société occidentale, l'identité privilégie la relation de l'Homme aux biens. Dans la société Kanak, elle repose sur la relation des Hommes entre eux (Godin, 2015). La relation et la vie sont des valeurs éminentes de la société Kanak (par contraste avec la possession dans la société occidentale).

Toutes les personnes Kanak sont liées entre elles par des échanges de vie, par une économie de la vie, par une gestion de cette vie qui est donnée par les femmes.

Le clan des Paternels va payer cette vie tout au long des cérémonies coutumières (par des échanges cérémoniels) qui jalonnent la vie de l'enfant (naissance-mariage-deuil) pour transformer l'enfant en adulte, pour transformer cet adulte en ancêtre : cet ancêtre dont le nom sera à nouveau porté par un enfant (Godin, 2000, 2015).

Cette logique de la réciprocité va également irriguer la vie économique prévalente en milieu tribal. Elle va conduire tous les ménages à privilégier le renforcement des liens sociaux sur la logique marchande (Bouard, 2010 ; IAC-CIRAD, 2013). Une partie de la

production agricole sert pour les grands rassemblements de sujets, pour les mariages, pour les alliances, pour la construction de relations sociales apaisées.

Les sociétés missionnaires protestantes - la Société des Missions de Londres et la Mission Mélanésienne anglicane (Vidal, 2008) et les frères maristes (De Santinis, 1892) évangélisent et participent à l'entreprise de colonisation de l'île des Pins, des Îles Loyauté et de la Grande-Terre de la Nouvelle-Calédonie (Saussol, 1969) dès les années 1840. Cent-soixante ans après les débuts de l'évangélisation, la pratique religieuse des communautés Kanak vivant en milieu tribal reste importante (Isee, 2014).

En outre, une communauté (celle du Missouri rural) caractérisée par une forte proportion d'activités coopératives, par une pratique religieuse courante et par une plus forte implication dans les activités de marché a tendance à révéler des offres moyennes plus élevées (Henrich, 2005, 2010b).

Les comportements face au *jeu du dictateur* reflètent souvent des comportements observés dans la vie quotidienne. Dans ce cas, les observations expérimentales peuvent être mises en parallèle avec les connaissances anthropologiques. Par exemple, les offres plus que généreuses observées chez les enfants Kanak renvoient certainement aux cérémonies coutumières de don et de contre-don auxquelles ils assistent, aux cérémonies de naissance, de mariage et de deuil, mais également à toutes les activités impliquant le clan ou la tribu, comme la préparation des champs d'ignames, la construction d'une case, (Bretteville, 2002 ; Faugère, 1998, 2000 ; Godin, 2015 ; Monnerie, 2005 ; Nicolas, 2012).

En psychanalyse et en psychologie développementale, de nombreux travaux témoignent du rôle essentiel joué par la famille (et notamment la mère) pour apporter à l'enfant une figure d'attachement stable et sécurisée (Bowlby, 1953, 1969, 1973). La famille procure à l'enfant un modèle affirmé de valeurs et de principes cohérents. Elle est le substrat au sein et à partir duquel l'enfant développe ses relations sociales. La famille représente le principal contexte affectif, cognitif et social pour le développement de l'enfant (Brazelton, 1974 ; Piaget, 1947, 1965, 1966).

Le développement des préférences relatives à l'altruisme, à la coopération et à l'équité se ferait durant les deux premières décennies de la vie, comme l'attestent de nombreux travaux (Cox, 2004 ; Gummerum et al., 2010 ; Martinson et al., 2011). Les humains

acquièrent ainsi une majeure partie de leur comportement social grâce à l'apprentissage culturel<sup>110</sup> (Kärtner et al., 2007, 2010, 2015, 2016).

De plus, lorsque ces microsociétés évoluent dans des contextes où l'économie marchande est de plus en plus prégnante, les normes sociales en vigueur dans ces petites communautés tendent à se rapprocher de celles existant dans les pays industrialisés (Henrich et al., 2005).

En pays Kanak, la nature des échanges lors des coutumes du cycle de vie (naissances, mariages, deuils), lors des cérémonies annuelles, et celles d'accueil et d'au revoir, portent sur des paroles, de l'argent, des biens (des ignames nobles, sacrées, de la vaisselle, des tissus, des robes, des jupons et des tuniques contenus dans des valises, des sacs tressés, des nattes et des manous), des repas, des cadeaux, des danses et des chants, du travail, des festivités (Godin, 2015).

Citons Alban Bensa<sup>111</sup> (1994, p.11) :

*« Les échanges cérémoniels frappent par leur ampleur, leur minutie et leur inutilité économique : des volumes relativement importants de tubercules, d'étoffes et de billets de banque européens changent de main, chaque lot offert ou reçu donnant lieu à de solennels discours ou à de stricts comptages sans que les partenaires présents se retrouvent plus riches après qu'avant la transaction, ni même en possession d'un bien qui leur aurait précédemment fait défaut. »*

Lors des échanges cérémoniels, tous les biens échangés sont désignés par une parole. Cette parole rappelle l'historique des liens sociaux, l'historique des rapports et des alliances établies. Elle nomme les groupes de donneurs, les récipiendaires et la nature des biens cérémoniels échangés. Cette parole met également en évidence les relations que les hommes entretiennent avec leur terre et l'univers (Bensa, 1994 ; Breteville, 2002 ; Faugère, 2000 ; Godin, 2015 ; Mereatu, 2005 ; Nicolas, 2012 ; Tjibaou & Missotte, 1978).

---

<sup>110</sup> Plusieurs études ont analysé comment les mères apprennent à leur(s) enfant(s) à se comporter lors de la remise d'un cadeau, aussi bien vis-à-vis du don en lui-même que du donateur. Les signaux affectifs et verbaux, les interactions sociales privilégiées permettent ainsi un apprentissage culturel dès la petite enfance, avec des variations interculturelles parfois majeures (Kärtner et al., 2007, 2010, 2015, 2016).

<sup>111</sup> Bensa, A. & Frey, J. (1994). « *La société Kanak est-elle soluble dans l'argent ?* » in Terrain – n°23 pp. 11-26.

Cette parole enracine les Hommes dans le temps et dans l'espace. Elle les inscrit dans un réseau de relations sociales en perpétuelles mutations.

Ces échanges cérémoniels ont pour fonction de nouer, de renouer et de modifier les relations sociales. Des échanges existent également durant les rêves entre les esprits des « Vivants » et les ancêtres, entre les esprits des Morts et les dormeurs, toujours durant les rêves (Leblic, 2010). Ces échanges réguliers permettent la transmission d'informations entre les Ancêtres et les Vivants.

Les discours et les échanges coutumiers répondent à la loi cosmique et sociale (Godin, 2015), ils entraînent la reconduction de la vie et de la société Kanak elle-même. Les normes sociales de partage, d'égalité et de générosité sont ainsi définies par la culture Kanak. La culture Kanak, ô combien vivante, amène ses enfants à présenter une conduite de partage remarquable (que l'on qualifie dans le monde occidental « *d'altruiste* »), *et ce*, dès le plus jeune âge !

-----

## Chapitre 8

### Troisième expérimentation

#### *« Altruisme ou philosophie de la relation et de la vie ? chez les adultes Kanak aux îles Loyauté »*

Cette troisième et dernière étude est menée à partir d'un jeu, utilisé en économie expérimentale : « *le jeu du dictateur* », auprès d'adultes Kanak vivant à Lifou et à Maré, dans la province des îles Loyauté en Nouvelle-Calédonie. Elle fait suite à celle menée auprès des enfants Kanak résidant dans ces mêmes îles.

Nous nous sommes attachés à mesurer le poids d'une conduite pro-sociale longuement étudiée en économie expérimentale, en psychologie cognitive et en anthropologie sociale et culturelle : *l'altruisme* sur les normes sociales.

Les normes sociales Kanak visant à privilégier le renforcement des liens sociaux, le concept même d'*altruisme* ayant été pensé en Occident par Comte en 1851, dans une société au l'individualisme primait et prime toujours, l'« *altruisme* » a-t-il un sens dans la culture Kanak ? Les résultats que nous avons obtenus tendent à mettre en évidence la force des liens sociaux qui unit chaque sujet à sa communauté d'appartenance ... et non pas l'« *altruisme* » (*altruisme* qui peut exister par ailleurs, notamment du fait de la christianisation, mais qui n'explique effectivement pas la réalité sociale).

L'idée princeps défendue dans cette étude est que « *les normes sociales* » conduisent les adultes Kanak à privilégier le « *renforcement des liens sociaux par le partage* » et non pas à présenter « *une conduite qualifiée d'altruiste dans le monde occidental* ».

Après avoir exposé les recherches menées auprès des adultes dans les pays occidentaux et dans le reste du Monde, nous présenterons les résultats obtenus à partir de deux recherches comparatives réalisées en Nouvelle-Calédonie au sein des communautés « Drehu » et « Nengone » aux îles Loyauté et au sein de la population européenne dans les milieux très favorisés des quartiers Sud de Nouméa.

## 8.1 Etat de la littérature

La littérature actuelle montre que la variabilité de l'*altruisme* présentée dans le jeu du *dictateur* par les adultes et les enfants diffère fortement en fonction du contexte économique, du mode de vie, de l'âge et des normes sociales en vigueur dans les communautés étudiées (Benenson et al., 2007 ; Blake et al., 2016 ; Bolton et Ockenfels, 2000 ; Camerer, 2003 ; Chen et al., 2013 ; Cowell et al., 2015 ; Engel, 2010 ; Ensminger & Henrich, 2014 ; Fehr & Schmidt, 1999 ; Forsythe et al., 1994 ; Henrich et al., 2005 ; Hubbard et al., 2016 ; Kahneman et al., 1986 ; Lucas et al., 2008 ; Rochat et al., 2010).

Une méta-analyse révèle que la moyenne des dons au jeu du dictateur chez les adultes est de 28,35 % (Engel, 2011).

Dans les pays occidentaux, la variabilité des offres proposées dans le jeu du dictateur est peu étendue avec des participants exclusivement étudiants : de 24 à 32 % (Ashraf et al., 2005 ; Cardenas & Carpenter, 2004 ; Carpenter et al., 2005 ; Henrich et al., 2006 ; Holm & Danielson, 2005). La méta-analyse de Engel (2011) indique que les participants non étudiants, dans les pays WEIRD, donnent beaucoup plus d'argent au bénéficiaire que les participants étudiants.

Les comportements purement *altruistes* se renforcent tout au long de la vie des personnes, de la prime enfance jusqu'à un âge 67 ans (Hubbard et al., 2016).

Ainsi, les études réalisées dans les pays occidentaux révèlent que les adultes font un don de 20 % (Camerer, 2003 ; Forsythe et al., 1994) à près de 50 % (Ensminger & Henrich, 2014) de leur dotation initiale. Cette variabilité se présente avec les résultats suivants dans le reste du Monde (Ensminger & Henrich, 2014) :

- De 26 à 44% en Afrique,
- De 26 à 47 % en Amérique du Sud,
- De 35 à 41 % en Océanie.

En Océanie, dans deux communautés holistes vivant sur l'île de Yasawa, située dans le Nord-Ouest de l'archipel des îles Fidji, l'offre moyenne au jeu du dictateur est de 35 % de la dotation initiale. La vie économique repose principalement sur la récolte de racines (manioc et ignames), sur la pêche de mollusques, de poissons et de tortues. Le système traditionnel des communautés « Teci » et « Dalomo » de Yasawa est basé sur la parenté, les clans et les chefferies héréditaires. Le travail salarié y est pratiquement inconnu.

En Papouasie Nouvelle-Guinée, les locuteurs du « Sursurunga » (de la famille des langues austronésiennes) et du « Tok Pisin » (un pidgin à base lexicale anglaise), au Sud de la province de Nouvelle-Irlande, font des offres moyennes de 41 %. La réciprocité s'opère sur un principe d'égalité, en ne cherchant ni le gain, ni le prestige.

Les valeurs de la civilisation Kanak (Sénat coutumier de la Nouvelle-Calédonie, 2014) reposent sur la cohésion du groupe social, l'harmonie, le consensus, le respect, l'humilité, l'accueil, l'hospitalité, la solidarité et le partage. Nous en examinerons toute la plénitude chez les adultes Kanak.

## 8.2 Hypothèses

Si la conduite des européens au jeu du *dictateur* est conforme aux travaux de Engel (2010) et Hubbard (2016), alors nous devrions observer un partage entre 28,35% et 35%.

Si la conduite des Kanak au jeu du *dictateur* est similaire à celle des Fidjiens vivant dans le Pacifique Sud ou à cette société holiste du Sud de la province de Nouvelle-Irlande en Papouasie Nouvelle-Guinée, alors nous devrions observer un partage entre 35% et 41% (Ensminger & Henrich, 2014).

Si la conduite des Kanak est proche des travaux de Blake (2016), alors nous ne devrions pas trouver de différence significative entre les partages des adultes et des enfants.

Ce comportement étant influençable par la culture et les normes en vigueur dans la culture Kanak, les adultes Kanak devraient témoigner, au travers du jeu du *dictateur*, d'une conduite proche du partage égalitaire, conduite qualifiée « *d'altruiste* » dans le monde occidental.

## 8.3 Méthodologie

Pour tester cette hypothèse, le jeu économique expérimental du *dictateur* fut mis en œuvre.

### 8.3.1 Le jeu du dictateur

Depuis plus de trente ans, le Jeu du Dictateur est utilisé selon la méthodologie suivante : il est demandé à chaque sujet (généralement des étudiants), placé dans le rôle d'un « dictateur », de partager une somme de 10 \$ de façon unilatérale, en une seule fois, avec un destinataire

anonyme provenant d'un même groupe de sujets. Le second joueur, le récipiendaire, reçoit le reste du partage effectué par le premier joueur et n'a absolument aucune possibilité de rejeter cette division.

Dans cette expérimentation, chaque jeu est joué avec une dotation de 10 pièces de 100 francs CFP<sup>112</sup>.

### 8.3.2 Participants

105 adultes ont été recrutés pour participer à l'expérience. Deux groupes furent constitués, l'un composé de 45 participants Kanak originaires de Lifou et de Maré<sup>113</sup>, le second de 60 participants européens résidants à Nouméa<sup>114</sup>.

Le groupe des participants Kanak est composé de 26 femmes et 19 hommes. Ils sont âgés en moyenne de 41 ans. L'âge moyen des femmes est de 40 ans, l'âge moyen des hommes de 42 ans. Ils sont tous nés sur l'île, vivent en tribu et sont locuteurs de la langue. 26 % des hommes sont salariés, ont un niveau Bac + 3, 11 % niveau Bac, 63 % avec CAP-BEP. 61 % des femmes sont salariées, 23 % ont Bac+3, 23 % niveau Bac, 54 % avec CAP-BEP. 90 % des sujets ont une pratique religieuse courante.

Le groupe des participants européens est composé de 30 femmes et 30 hommes. Ils sont âgés en moyenne de 40 ans. L'âge moyen des femmes est de 41 ans, l'âge moyen des hommes de 40 ans. 70 % des adultes sont nés à Nouméa et 30 % en Métropole. 100 % sont locuteurs de la langue française et vivent dans des quartiers aisés de Nouméa. 100% des hommes sont salariés, 44 % ont Bac+5, 31 % Bac+3, 25 % Bac+2. 100% des femmes sont salariées, 37 % ont Bac+5, 29 % Bac+3, 34 % Bac+2. 80 % des sujets n'ont pas de pratique religieuse courante.

### 8.3.3 Procédure

Ces deux groupes ont passé le jeu du *dictateur*, selon le même protocole. Les deux groupes ont passé l'expérience dans leur langue maternelle : les participants Kanak en drehu et en nengone, les européens en français. Les expérimentateurs étaient Kanak de langue drehu pour les participants de Lifou et Kanak de langue nengone pour les participants de Maré. Le groupe des participants Kanak a passé ainsi la tâche mais dans deux langues différentes, avec des expérimentateurs différents également.

---

<sup>112</sup> 100 francs Pacifique équivalent à 0,84 euro ou 0,94 dollar US.

<sup>113</sup> La province des Îles Loyauté est composée de quatre îles : Maré, Tiga, Lifou et Ouvéa.

<sup>114</sup> La capitale de la Nouvelle-Calédonie

La passation du jeu du *dictateur* s'est faite de manière individuelle avec le concours de deux enseignants (deux conseillers pédagogiques de circonscription) originaires de Lifou – M. Dick Ukeiwe - et de Maré – M. Clément Waya, locuteurs du drehu et du nengone (les langues vernaculaires couramment parlées aux îles Loyauté).

Les consignes, prononcées dans trois langues différentes, par trois expérimentateurs différents sont les suivantes :

**En Français -**

1. L'expérimentateur : « Bonjour, je m'appelle Jean-Pierre Prou et je vous propose de jouer à un jeu dans le cadre d'une recherche doctorale. ». « Vous allez rentrer dans cette pièce et compléter le questionnaire avec le stylo prévu à cet effet. ».
2. L'expérimentateur : « Ensuite, vous trouverez sur la table également 10 pièces de 100 francs<sup>115</sup>. »
3. L'expérimentateur : « Vous ferez un partage de ces pièces comme bon vous semble entre vous et un ami à moi. »
4. L'expérimentateur : « Vous pouvez lui donner 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 ou les 10 pièces ; comme vous pouvez ne rien lui donner et tout garder pour vous. C'est vous qui décidez. Dans deux enveloppes prévues à cet effet, vous placerez les pièces que vous donnez dans l'enveloppe sur laquelle est écrit : « pour l'ami de Jean-Pierre » et dans l'autre enveloppe intitulée « pour moi » celles que vous décidez de conserver ».

**En nengone (la langue vernaculaire de Maré) :**

1. L'expérimentateur : « Bozu, yele ni inu Clément. Bane son'ore « recherche doctorale. Mmelei kore gua eleda inu ci sibo bo co eledan ». « Bo co cedi ore ta gua hnengo en ilore gupen. »
2. L'expérimentateur : « Bo co uni ri gulaulau, tren kore « pièces de 100 francs, ta wa mane bane éléda ».
3. L'expérimentateur : « Pani bo co ethawan, so bo ne ta wa « camarade » ne bo ».
4. L'expérimentateur : « Bo ma co ethawan, bo thuni co kanone 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 cale me 10, kore wa mane, kedi bo se thuni joko co cumon ileoden so bo. Pan ibo co ule. Ngei bo ha as, bo co anelu ri sa kore « enveloppe » ore so wa mane son'ore wa

---

<sup>115</sup> 100 francs Pacifique équivalent à 0,84 euro ou 0,94 dollar US.

« camarade Clément » ne bo, ka nuelu joko ore yeke ni bone. Ka ri se enveloppe, so wa mane bo ci alane co cumone ko, so bo oden, nue lu te ore yeke ni bo ».

### **En drehu (la langue vernaculaire de Lifou) :**

1. L'expérimentateur : « Bozu sè, ame la ejeng ke Drikè Ukeiwe nge eni a sipo nyipè troa elon la ketre elo thatraqane la ketre huliwa ne ithele i itre doketre ». « Sipo nyipè troa lö hnine la hnahang ce, me cinanyine hune la sine pepa ne nying ». « Xome jè kö nyipè lai estilo hna hnèkèn ».
2. L'expérimentateur : « Thupen lai, hetrenyi fe hune lai laulau, luepi lao pies ne 100 fara ».
3. L'expérimentateur : « Tro nyipè a thawa la itre pies celè, koi nyipèti kö me kowe la ketre sine celo i éni ».
4. L'expérimentateur : « Ijij tro nyipè a hamèn la caas, luetre, könitre, eketre, tripi, cangömen, luengömen, köningömen, ekengömen, maine luepi lao pies ». « Ketre ijije fe tro nyipè a mekune laka pèkö hnei nyipè natra hamèn matre tro nyipè a xome asè la itre pies asè. Qanyi nyipèti kö troa wang ». « E kunine la lue avelop hna hnèkèn, tro nyipè a amè lai itre pies hnei nyipè hna hamèn, e kuhnine lai avelop hna cinanyin kahape « thatraqai sine celo i Drikè. Nge ame kuhnine lai ketre avelop hna cinanyin kahape « thatraqa i eni », ke amè ju la itre pies hnei nyipè hna ajaan troa xöme kö koi nyipè ».

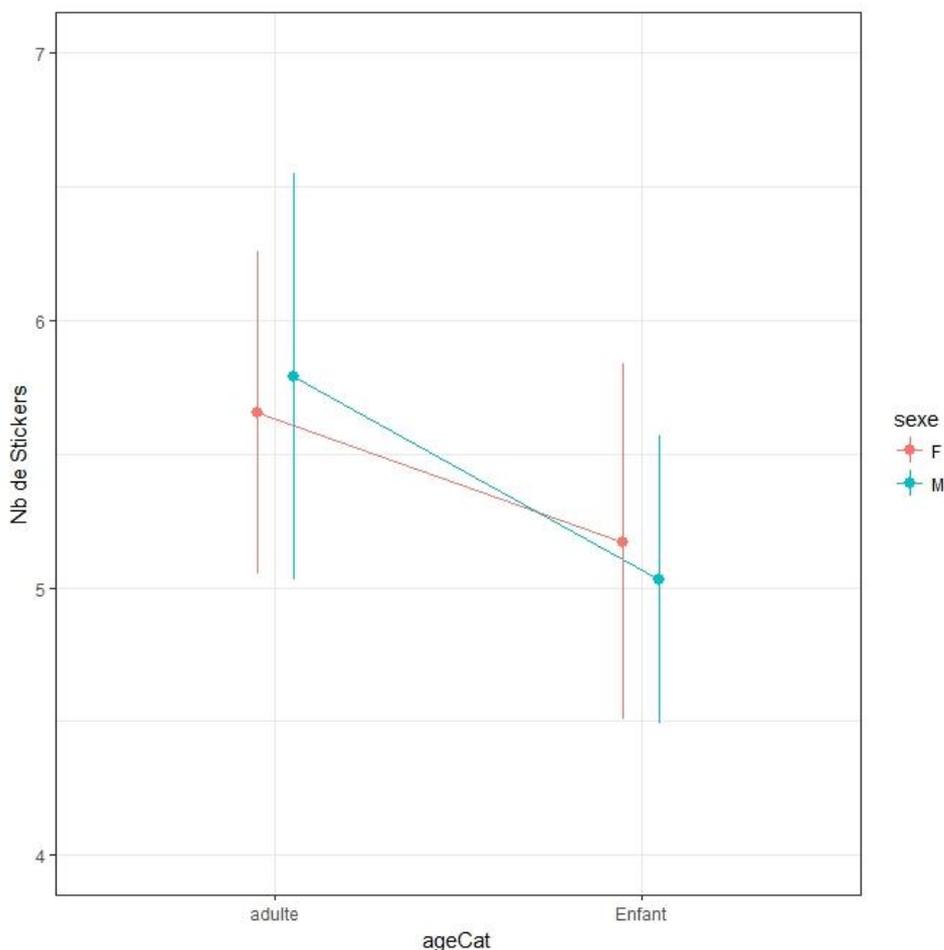
### **La suite du protocole de passation fut le suivant :**

1. Les adultes participent l'un après l'autre dans une salle silencieuse et libre.
2. L'expérimentateur leur a précédemment indiqué qu'ils allaient jouer à un jeu (sans leur préciser le nom et la nature du jeu).
3. Chaque jeu est joué avec une dotation de 10 pièces de 100 francs CFP.
4. L'expérimentateur reste en dehors de la salle.
5. Le participant retourne ensuite à ses occupations sans pièce avec pour consigne de ne pas parler de ce jeu aux autres adultes.
6. Chaque joueur reçoit les remerciements de l'expérimentateur.

## 8.4 Résultats

Figure 13

Graphique sur l'« *Appréciation de l'effet du contraste adulte - enfant Kanak et du genre sur le nombre de stickers donnés* »



Le graphique n°13 montre une comparaison entre les résultats des adultes Kanak et les résultats des enfants Kanak. Chez les adultes Kanak, le pourcentage des dons est bien au-delà du partage égalitaire pour les femmes : 56,54 %, comme pour les hommes : 57,89. Chez les enfants Kanak de 4-5 ans, le pourcentage des dons est au-delà du partage égalitaire pour les filles : 56,31%, comme pour les garçons : 52%. Aucune des variables n'est significative. Cela est confirmé par l'ajustement de ce modèle poissonien<sup>116</sup>.

Trois points se dégagent de l'analyse statistique :

- 1) Il n'y a pas d'effet du sexe :  $Z = 0.188$ ,  $p > 0,05$ .

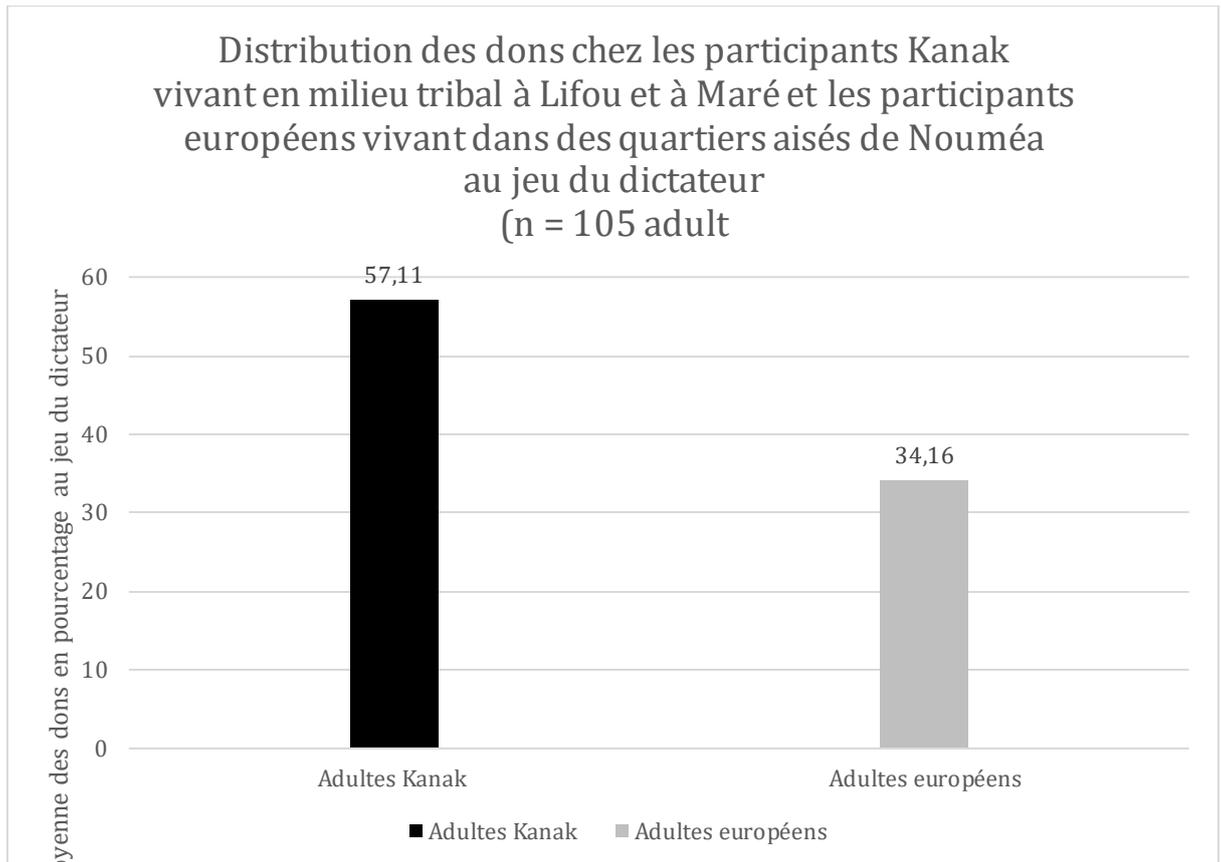
<sup>116</sup> Voir modèle mod\_maxB du script d'analyse.

2) Il n'y a pas d'effet de la catégorie d'âge (adulte *versus* enfant) :  $Z = -0.803$ ,  $p > 0,05$ .

3) Il n'y a pour finir aucune interaction entre le sexe et l'âge :  $Z = -0.316$ ,  $p > 0,05$ .

Figure 14

Graphique sur la « *Distribution des dons chez les adultes Kanak aux îles Loyauté et les européens à Nouméa avec le jeu du dictateur* »



Au préalable, nous avons examiné la différence de résultats entre les femmes et les hommes Kanak, et entre les femmes et les hommes européens. Cette différence n'étant pas significative, nous avons regroupé les deux populations (hommes et femmes).

En revanche, nous nous sommes focalisés sur la différence entre les Kanak et les européens.

Il se dégage du graphique n°14 deux principaux enseignements :

- 1) Les résultats à Lifou et à Maré montrent que : chez les adultes Kanak, le pourcentage des dons est bien au-delà du partage égalitaire pour les femmes : 56,54 % ( $n = 26$ , 15 à Maré et 11 à Lifou), comme pour les hommes : 57,89 % ( $n = 19$ , 15 à Maré et 4 à Lifou).
- 2) Chez les adultes européens, le pourcentage des dons est très en deçà du partage égalitaire pour les femmes : 33,66 % ( $n = 30$ ), comme pour les hommes : 34,66 % ( $n = 30$ ).

## Test et limites de confiance pour les tests de Poisson à deux échantillons : Kanak et Européens.

### Méthode

$\lambda_1$  : test de Poisson des Kanak

$\lambda_2$  : test de Poisson des Européens

Différence :  $\lambda_1 - \lambda_2$

### Statistiques descriptives

<u>Echantillon</u>	<u>N</u>	<u>Nombre total d'occurrences</u>	<u>Taux de l'échantillon</u>
Kanak	45	166	5,53333
Européens	60	206	3,43333

### Estimation de la différence

<u>Différence estimée</u>	<u>IC à 95% pour la différence</u>
2,1	(1,13649 ; 3,06351)

### Test

Hypothèse nulle  $H_0 : \lambda_1 - \lambda_2 = 0$

Hypothèse alternative  $H_1 : \lambda_1 - \lambda_2 \neq 0$

<u>Méthode</u>	<u>Valeur de Z</u>	<u>Valeur de P</u>
Exacte		0,000
Approximation selon la loi normale	4,27	0,000

Il existe un fort effet au niveau de la communauté d'appartenance :  $Z=4,27$ . La valeur de p de 0,00 étant inférieure au seuil de signification de 0,05, l'hypothèse nulle est rejetée.

## 8.5 Discussion et conclusion

Dans la compréhension des fondements de la coopération entre les hommes, la conduite *altruiste* est particulièrement étudiée et la genèse de cette conduite dans des communautés vivant en dehors des pays occidentaux mérite un examen particulier (Ensminger et Henrich, 2014).

Dans la culture Kanak, l'échange de biens est un élément fondamental dans le cadre de la « coutume ». Nous avons émis l'hypothèse centrale que nous devrions observer une

conduite proche du partage égalitaire au travers du jeu du dictateur (Kahneman et al., 1986) conformément aux règles sociales en vigueur dans cette culture.

Dans le cadre de l'étude comparative que nous avons menée en Nouvelle-Calédonie entre des participants adultes européens résidant à Nouméa et des Kanak vivant en milieu tribal aux îles Loyauté, les résultats indiquent des dons :

- De 34,16% chez les européens et de 57,11% chez les Kanak.

Comment ce niveau de partage se positionne-t-il dans la littérature ?

Les résultats obtenus avec les participants européens sont conformes aux méta-analyses de Hengel (2010) et de Cochard, Le gallo, Georgantzis et Tisserand (2020).

Pour les populations holistes, les Hadza en Tanzanie donnent 26% de leur dotation, les Sanquianga en Colombie 47%, les Sursurunga en Papouasie-Nouvelle-Guinée 41%, les Teci et Dolomo aux Fidji 35% (Ensminger et Henrich, 2014).

### **Comment expliquer ce partage ?**

A Lifou et à Maré, les résultats indiquent des dons allant bien au-delà du partage égalitaire de la dotation initiale : 57,11% (*contre, bien en-deçà du partage égalitaire : 34,16 % avec des adultes européens à Nouméa*). Chez les adultes Kanak, le pourcentage moyen des dons est supérieur de 16 points par rapport aux résultats obtenus auprès de la communauté des Sursurunga en Papouasie-Nouvelle-Guinée (Ensminger & Henrich, 2014) pour atteindre un score bien au-delà du partage égalitaire, ce qui n'avait jamais été observé auparavant. Ces résultats témoignent d'une conduite de partage très prononcée, très largement ancrée à l'âge adulte, allant bien au-delà de la conduite altruiste. Les échanges coutumiers et les solidarités ancestrales (familiales, claniques et intergénérationnelles) montrent-ils « un fait social total » ?

Les résultats de Henrich et al. (2005) et de Ensminger et Henrich (2014) révèlent la force des normes sociales locales. Les sociétés où la coopération et le travail collectif prédominent ont des normes de partage prépondérantes (comme la communauté Lamata en Indonésie). En outre, les normes locales dépendent aussi du système économique local. Il existe une relation étroite entre les normes altruistes et le niveau de développement économique (comme dans les communautés du Missouri aux U.S.A. et de Sanquianga en Colombie). Les offres les plus élevées au jeu du dictateur dépendent alors du degré d'intégration du marché par la communauté (Henrich, 2010b). Les résultats des populations

des pays W.E.I.R.D. (Western Educated Industrialized Rich and Democratic) se placent généralement à l'extrémité de la distribution des conduites altruistes.

Dans ce jeu du dictateur, les décisions de partage plus qu'égalitaire prise par les participants Kanak sont en cohérence du point de vue de la coutume, du point de vue de la cosmogonie, du point de vue de la pratique religieuse et de l'exposition à l'économie de marché. Ainsi, sept variables semblent expliquer en grande partie les résultats observés en matière de dons moyens :

- L'appartenance sociale du sujet à sa communauté (100% des adultes, nés sur l'île, vivent en tribu et sont locuteurs de leur langue vernaculaire - nengone à Maré et drehu à Lifou. Chaque membre est lié aux autres membres de sa communauté et entretient des échanges placés sous le sceau de la coutume).
- La coutume (lors de naissances, de mariages et de décès, mais également des coutumes de bonjour et d'au revoir, des coutumes pour la fête de l'igname, de nombreux échanges de paroles et de biens permettent de tisser et de renforcer les liens sociaux).
- La force des liens sociaux (le lien social et les échanges donnent sens aux relations entre les membres d'une même famille, entre plusieurs familles d'un même clan, entre plusieurs clans d'une même tribu, entre plusieurs tribus d'une même « maison » et entre les « maisons » (Godin, 2015).
- L'importance des activités coopératives (comme la préparation des cérémonies de naissance, de mariage et de deuil, mais également durant toutes les activités impliquant le clan ou la tribu, comme la préparation des champs d'ignames ou la construction d'une case (Bretteville, 2002 ; Faugère, 1998, 2000 ; Godin, 2015 ; Monnerie, 2005 ; Nicolas, 2012. Toute cette organisation sociale du travail repose sur la coopération et sur des échanges de savoirs).
- La cosmogonie Kanak (Dans la filiation Kanak patrilinéaire, les femmes sont donneuses de vie. L'enfant est lié par le sang de la mère au clan des Maternels et a une dette de vie durant tout son séjour sur Terre envers ce clan. Le nom porté par l'enfant appartient au Père, au clan des Paternels. L'enfant en est le dépositaire : il lui appartient d'honorer ce nom, de le faire respecter et rayonner davantage encore. De ce fait, l'enfant est toujours en relation avec des clans et des Ancêtres (Godin, 2015. Les échanges coutumiers entre le clan des paternels et le clan des maternels visent à honorer cette dette, ce don de la vie).

- Le poids de la religion, catholique et protestante (90 % des sujets testés ont une pratique religieuse courante. La force des rites religieux induit une conduite du don),
- Et le degré d'exposition aux activités de marché (26% des hommes et 61 % des femmes sont salariés ; des commerces existent dans ces deux îles),

Quels que soient les différents niveaux d'interprétation, l'absence de conflits internes entre l'interprétation du jeu et la manière d'être pour un Kanak nous montre que ce partage de la dotation de l'ordre de 57% n'est pas de l'altruisme.

Nous pouvons maintenant envisager la question selon un point de vue océanien.

Le concept même d'« *altruisme* » fut pensé en Occident, au 19<sup>ème</sup> siècle, par Comte en 1851, dans une société où l'individualisme primait et prime toujours. Avec le dessein d'établir une religion sociale sans Dieu, il s'agissait de fonder le sentiment d'appartenance à la société sur un précepte s'opposant à l'égoïsme : « *Vivre pour autrui* », ce sentiment étant cultivé par l'éducation.

Mais dans une communauté Kanak où chaque sujet est en relation étroite avec chaque membre de sa famille, de sa lignée, de son clan et de sa tribu, le jeu du *dictateur* révèle ainsi la force des liens sociaux qui unit chaque sujet à sa communauté d'appartenance.

**Selon ce renversement de point de vue, l'« *altruisme* » a-t-il un sens dans la culture Kanak ?** La personne Kanak, issue de l'union entre son clan maternel et son clan paternel, est par essence liée à ses deux groupes sociaux claniques. Les clans sont eux-mêmes liés entre eux au sein des chefferies et entretiennent des chemins d'alliance avec des clans d'autres chefferies (Godin, 2015). En conséquence, les échanges coutumiers établis tout au long de la vie de la personne Kanak fondent et révèlent la force des liens sociaux.

« *Il n'y a de personne qu'en référence à. Toujours. Je dirai que l'homme qui est réussi, c'est l'homme qui garde bien les alliances d'un côté et de l'autre* », (Tjibaou, 1996).<sup>117</sup>

*In fine*, le partage des biens sociaux vise au renforcement des liens sociaux, à la cohésion de la communauté et des communautés Kanak entre elles. Il permet à l'Autre d'exister, et dans le même temps, permet à soi-même d'être reconnu. Il témoigne d'une philosophie de la relation et de la vie d'une remarquable singularité !

---

<sup>117</sup> In Tjibaou, J.M. (1996). « *La présence Kanak* ». Paris, Editions Odile Jacob, p. 108.

## Conclusion générale

Au départ de cette thèse, l'idée princeps était de démontrer l'influence de la culture Kanak, notamment des normes sociales, sur un biais cognitif appelé « *effet de dotation* » à travers le paradigme de l'échange. *L'effet de dotation* est-il une disposition comportementale universelle ? Ou est-il influençable par l'expression de la culture, par les normes sociales en vigueur en pays Kanak ?

Pour répondre à ce questionnement, nous avons examiné l'effet du contexte chez les enfants Kanak de 3 à 10 ans vivant soit en milieu urbain, soit en milieu tribal.

Plus précisément, il s'agissait de mesurer le poids de l'environnement social dans lequel grandit l'enfant sur *l'effet de dotation*, avec les interrogations suivantes :

- Si *l'effet de dotation* est universel, alors les enfants Kanak de 3 et 4 ans vivant en milieu urbain et en milieu tribal présentent-ils *l'effet de dotation* ?
- Les enfants Kanak de 5 ans vivant en milieu urbain présentent-ils *l'effet de dotation* ?
- Les enfants Kanak de 5 ans vivant en milieu tribal ne présentent-ils pas *l'effet de dotation* ?
- Les enfants Kanak de 10 ans présentent-ils *l'effet de dotation* quel que soit le milieu dans lequel ils vivent ?

Nous avons formulé six hypothèses :

### **Hypothèse n°1**

L'être humain a une flexibilité mentale suffisamment fluide pour lui permettre de passer d'une culture à une autre, et d'activer, en fonction des situations proposées, les normes sociales de l'une ou l'autre culture. Nous vérifierons cette hypothèse à l'aune des deux paradigmes cités supra.

### **Hypothèse n°2**

Les mécanismes cognitifs de prise de décision sont renforcés par l'apprentissage de deux cultures et permettent une meilleure adaptabilité aux normes sociales de l'une et l'autre culture. Les enfants Kanak des tribus, dès leur plus jeune âge, sont en mesure de s'adapter non seulement à la situation proposée mais également à l'expérimentateur dans un contexte scolaire. Nous vérifierons cette hypothèse à l'aune des deux paradigmes cités supra.

### **Hypothèse n°3**

Si l'hypothèse de l'influence de la culture et des normes sociales sur l'effet de dotation est pertinente (Jamet, Baratgin & Godin, 2017 ; Jamet, Baratgin & Béarune, 2018), alors les enfants Kanak de 5 ans vivant en milieu tribal devraient présenter « *un effet de dotation inversé* ». En effet, les règles sociales Kanak invitent le sujet à faire circuler les biens.

### **Hypothèse n°4**

Si les résultats d'Harbaugh et al. (2001) et si l'étude de Saïbou-Dumont (2014) montrant que les enfants Saramaca (en Guyane française) après trois années de scolarisation présentent *un effet de dotation*, coïncident, alors les enfants Kanak de 10 ans devraient présenter *l'effet de dotation*, quel que soit le milieu dans lequel ils vivent.

### **Hypothèse n°5**

De nombreuses études ont démontré la prégnance du comportement *altruiste* au sein de l'humanité, quelle que soit sa répartition à la surface de la planète (Benenson et al., 2007 ; Blake et al., 2016 ; Bolton, 2000 ; Camerer, 2003 ; Chen et al., 2013 ; Cowell et al., 2015 ; Engel, 2010 ; Ensminger & Henrich, 2014 ; Fehr, 1999 ; Forsythe, 1994 ; Henrich et al., 2005 ; Hubbard et al., 2016 ; Kahneman, 1986 ; Lucas et al., 2008 ; Rochat et al., 2009). Ce comportement étant influençable par la culture, par le degré d'intégration dans l'économie de marché, par les normes sociales en vigueur dans la culture Kanak, les enfants âgés de trois à dix ans et les adultes Kanak devraient témoigner, au travers du jeu économique expérimental du *dictateur*, d'une conduite *altruiste* proche du partage égalitaire.

### **Hypothèse n°6**

Si les normes sont fondatrices du lien social, si ces outils cognitifs sociaux sont révélateurs d'un ordre cognitif collectif, alors les résultats obtenus à l'aide des deux paradigmes devraient nous révéler un fait social majeur de la culture Kanak.

### **Les résultats obtenus montrent que le poids de l'environnement est majeur.**

- 30 % des enfants Kanak de 3 ans vivant en milieu urbain montrent un *effet de dotation*, ce qui correspond aux résultats obtenus par Baratgin et al. (2014) chez les enfants du même âge en France métropolitaine. Ces enfants Kanak vivent dans un milieu urbain dès leur plus jeune âge et sont rarement en contact avec le mode de vie traditionnel des communautés Kanak. Depuis leur naissance, la culture et le mode de vie européens sont leur quotidien.
- En milieu tribal, les enfants Kanak du même âge présentent un *effet de dotation inversé* (86,50 % des participants échangent le bien doté contre un autre bien de même valeur). Les enfants des tribus comprennent dès leur plus jeune âge que les objets doivent être partagés, que les biens doivent circuler entre les personnes. C'est cette circulation-là qui a du sens, et non pas la captation, l'appropriation.
- 29,50 % des enfants Kanak de 4 ans vivant en milieu urbain manifestent un *effet de dotation*, soit des résultats quasiment identiques à ceux de Lucas et al. (2008).
- A 4 ans toujours, les enfants Kanak de tribu présentent un *effet de dotation inversé* (seuls 16 % gardent l'item doté) en moyenne. La circulation des objets reste la norme sociale retenue par l'ensemble des enfants de cette tranche d'âge.
- Sur le plan développemental, à Nouméa, nous observons un changement dans les conduites entre les enfants Kanak de 3-4 ans et les enfants Kanak de 5 ans. A partir de 5 ans, conformément aux travaux de Harbaugh et al. (2001), nous observons un fort *effet de dotation* (de l'ordre de 65 % environ). Les règles sociales concernant la remise d'un cadeau ayant cours dans le milieu occidental sont intégrées à cet âge-là et les justifications des enfants concernant leur choix implique l'application des normes de politesse, identifiée par Baratgin, Jamet et Chevassut (2014).
- L'acculturation quotidienne, depuis leur plus jeune âge, au sein de la capitale de la Nouvelle-Calédonie et, à partir de 3 ans, au sein de l'école primaire, a sans doute renforcé leur conception de la propriété et des normes sociales occidentales en vigueur lors de la remise d'un cadeau, et par là même, entraîné une aversion à la perte plus conséquente.
- En revanche, en milieu tribal, les enfants Kanak continuent de présenter un *effet de dotation inversé*. Les enfants de culture Kanak vivent depuis leur plus jeune âge dans cette culture et développent ainsi un rapport singulier aux Autres, à Soi et au Monde.
- Dans la société Kanak, toutes les relations sociales sont structurées par des échanges et par la solidarité entre parents (Godin, 2015). Les liens sociaux sont effectifs à partir du

moment où des échanges perdurent entre les familles d'un même clan, et entre les clans. Faire la coutume permet ainsi de conserver toute l'organisation sociale des clans et des chefferies, c'est-à-dire de toutes les communautés Kanak. La mémoire des échanges est essentielle pour la vitalité des clans, pour la pérennité des relations entre les clans et pour la pérennité de la société Kanak.

- A 10 ans, en milieu urbain, *l'effet de dotation* continue d'être aussi important pour atteindre 78,33 % (conformément aux travaux d'Harbaugh et al, 2001). De façon tout aussi prégnante, les enfants Kanak vivant en milieu tribal présentent également un *fort effet de dotation* (de l'ordre de 84,75 %). A 10 ans donc, que les enfants Kanak vivent en milieu urbain ou en milieu tribal, les résultats témoignent d'un *fort effet de dotation lorsque la passation est réalisée par un expérimentateur européen étranger à la communauté locale Kanak*. Ce résultat n'est pas surprenant. Dès 2014, Saibou-Dumont avait mis en évidence le poids de la scolarisation chez les populations Saramaka en Guyane Française. **Avec le temps, les enfants Kanak de 10 ans montrent qu'ils possèdent les codes et sont en mesure de s'adapter aux deux environnements (Kanak et européen).**
- Entre 3 et 5 ans, ils appliquent les règles conformément à leur contexte. **A 10 ans, en outre, ils sont capables de recourir aux normes sociales de la seconde culture (occidentale), l'école, au fur et à mesure des années, faisant ce travail d'acculturation.**
- Pour autant, des résultats obtenus par des expérimentateurs Kanak issus de la communauté locale et effectuant la passation du protocole standard de Knetsch (1989) dans la langue vernaculaire idoïne<sup>118</sup>, mettent en exergue une tout autre dynamique.
- Les travaux de Bearune (2015) évoquent une différence très significative puisqu'ils montrent un *effet de dotation inversé* chez les enfants Kanak de 6-7 ans dans les régions de Houaïlou, Poindimié et Hienghène. A 10-11 ans, *le même effet de dotation inversé* est constaté.

---

<sup>118</sup> Lorsque l'enfant était un locuteur passif, l'expérimentatrice ou l'expérimentateur a utilisé le français.

**Les résultats diffèrent également en fonction de la communauté d'appartenance de l'examineur.**

- En effet, en fonction de la communauté d'appartenance de l'expérimentateur, les normes sociales sont diversement activées. Lorsque l'expérimentateur est européen et étranger à la communauté d'appartenance, les enfants Kanak vivant en milieu tribal appliquent les règles de vie européennes en vigueur au sein de l'école calédonienne. A 10 ans, ils conservent l'item donné car l'échanger serait assimilé à une impolitesse de leur part (Jamet, Baratgin et Godin, 2017 ; Jamet, Baratgin et Béraune, 2018). Les enfants Kanak maîtrisent parfaitement les normes sociales en vigueur dans leur communauté d'appartenance et s'inscrivent pleinement dans les échanges de biens sociaux (Godin, 2015). Ils participent ainsi de la cosmologie Kanak dans son ensemble.
- Les coutumes rythment depuis leur plus jeune âge les enfants, même s'ils ne sont pour l'instant que spectateurs. Le rapport au mythe fondateur, aux ancêtres, à la terre, au temps et à l'espace, au clan et à la tribu traduit une identité, une culture Kanak vivante et sans cesse renouvelée.

**Bien sûr, des limites existent à cette étude expérimentale.** Ces premiers résultats obtenus par un expérimentateur européen, en milieu tribal en province Sud, sont à confirmer auprès d'autres enfants de tribus situées dans les provinces Nord et Îles de la Nouvelle-Calédonie. La principale limite, au regard des réponses des enfants de 3 à 5 ans et de 9-10 ans vivant en milieu tribal, est que nous ne savons pas encore à quel âge, précisément, les enfants sont en mesure de conserver l'objet doté lorsque l'expérimentateur est européen.

A l'aune des résultats obtenus lors de la première expérimentation, nous nous sommes demandé quelle pouvait être cette autre manière de penser la relation à l'Autre, si la conduite pro-sociale qualifiée « *d'altruiste* » dans le Monde occidental chez les enfants était une réponse explicative.

**Puisque les normes sociales Kanak ont une influence majeure sur ce biais cognitif qu'est l'effet de dotation, nous avons lancé un deuxième axe de la recherche pour étudier dans quelle mesure les enfants et les adultes Kanak ont une conduite prosociale « *altruiste* » (et qualifiée comme telle dans le monde occidental). Nous**

**sommes passés du don d'un objet à une dimension plus large : celle du partage. Et nous avons cherché à savoir si le don et le partage étaient corrélés.**

Nous avons fait l'hypothèse que les normes sociales Kanak induisaient une conduite qualifiée d'*altruiste* dans le Monde occidental. Pour ce faire, le jeu *du dictateur* fut utilisé, avec ce questionnement :

- Puisque les enfants Kanak vivant en milieu tribal présentent un *effet de dotation inversé*, la norme sociale majeure est-elle d'avoir une conduite « *altruiste* » ?
- Cette conduite est-elle présente aussi bien chez les enfants que chez les adultes Kanak vivant en milieu tribal ?
- Que nous indique une étude comparative entre des enfants et adultes Kanak vivant en milieu tribal et des enfants et adultes européens vivant dans des quartiers très favorisés à Nouméa ?

**Cette conduite *altruiste* étant influençable par la culture et les normes sociales en vigueur dans la culture Kanak, nous avons fait l'hypothèse centrale que les enfants et les adultes Kanak vivant en milieu tribal devraient témoigner, au travers du jeu économique expérimental *du dictateur*, d'une conduite « *altruiste* » proche du partage égalitaire.**

Les résultats obtenus à l'aide du jeu *du dictateur* auprès des enfants et des adultes Kanak vivant en milieu tribal aux îles Loyauté sont clairs :

- En reprenant le protocole de Benenson et al. (2007) pour tester le comportement altruiste chez les enfants Kanak âgés de 4-5 ans et de 9-10 ans scolarisés dans des écoles de Lifou et de Maré avec le concours d'un locuteur Kanak s'exprimant dans la langue vernaculaire de l'île (une spécificité méthodologique de notre équipe de recherche), à partir du jeu du dictateur, les résultats montrent les tendances générales suivantes : 1) Un partage égalitaire à 4-5 ans de l'ordre de 54 % (*très en deçà du partage égalitaire avec des enfants européens issus de milieux très aisés à Nouméa : 26 %*), 2) Proche du partage égalitaire à 9-10 ans : 46,175 % (des résultats moindres avec des enfants européens issus de milieux très aisés à Nouméa : 42 %).

Dans le Monde, chez les enfants de 4-5 ans, les résultats varient de 28 % (Benenson et al., 2007) en Angleterre à 47 % (Rochat et al, 2010) dans l'archipel de Yasawa aux îles Fidji

(en Mélanésie). En Nouvelle-Calédonie, aux îles Loyauté, en milieu tribal, les enfants Kanak de cet âge font des dons au-delà de l'égalité de partage : 1) Soit des résultats légèrement supérieurs à ceux obtenus aux Fidji (en Mélanésie également), ce qui dénote une conduite « *altruiste* » importante ; 2) Soit pratiquement deux fois plus que des enfants européens du même âge issus de classes sociales très favorisées et vivant dans les quartiers Sud de Nouméa.

- En reprenant le protocole de Kahneman (1986) pour tester le comportement altruiste des adultes Kanak âgés d'une quarantaine d'années en moyenne ( $m = 42$  ans pour les hommes et 40 ans pour les femmes), avec le concours d'un locuteur Kanak s'exprimant dans la langue vernaculaire des îles de Lifou et de Maré, les résultats indiquent des dons bien au-delà du partage égalitaire de la dotation initiale : 61,635 % (alors qu'ils sont *bien en-deçà du partage égalitaire* : 34,16 % avec des adultes européens à Nouméa d'une moyenne d'âge d'une quarantaine d'années également –  $m = 41,23$  ans pour les femmes, 40,03 ans pour les hommes).

Chez les adultes Kanak, le pourcentage moyen des dons est supérieur de 14 points par rapport aux résultats obtenus auprès des communautés du Missouri et de Sanquianga (Ensminger & Henrich, 2014) et supérieur de 32 points par rapport à la moyenne issue de la méta-analyse de Engel (2010) pour atteindre un score bien au-delà du partage égalitaire, ce qui n'avait jamais été observé auparavant.

**Ces résultats peuvent être analysés à l'aune des points de vue occidental, océanien, et Kanak.**

Dans notre étude, sept variables semblent expliquer en grande partie les résultats observés en matière de dons moyens : 1) L'appartenance sociale du sujet à sa communauté (à sa tribu, à son clan et à sa famille) ; 2) La coutume ; 3) la force du lien social ; 4) L'importance des activités coopératives (lors des travaux des champs, de la construction d'une case) ; 5) La cosmogonie Kanak ; 6) Le poids de la religion catholique et protestante (dans notre étude, 90 % des sujets disent avoir une pratique religieuse courante) ; 7) Et Le degré d'exposition aux activités de marché (près de 60 % des femmes et 30 % des hommes sont salariés).

En effet, les sociétés caractérisées par une forte proportion d'activités coopératives, par une pratique religieuse courante et par une plus forte implication dans les activités de marché ont tendance à révéler des offres moyennes plus élevées (Henrich, 2005, 2010b).

Les comportements face au *jeu du dictateur* reflètent souvent des comportements observés dans la vie quotidienne. Dans ce cas, les observations expérimentales peuvent être mises en parallèle avec les connaissances anthropologiques. Par exemple, les offres plus que généreuses observées chez les enfants Kanak renvoient certainement aux cérémonies coutumières de don et de contre-don auxquelles ils assistent, aux cérémonies de naissance, de mariage et de deuil, mais également à toutes les activités impliquant le clan ou la tribu, comme la préparation des champs d'ignames ou bien la construction d'une case (Bretteville, 2002 ; Faugère, 1998, 2000 ; Godin, 2015 ; Monnerie, 2005 ; Nicolas, 2012).

En psychanalyse et en psychologie développementale, de nombreux travaux témoignent du rôle essentiel joué par la famille (et notamment la mère) pour apporter à l'enfant une figure d'attachement stable et sécurisée (Bowlby, 1953, 1969, 1973). La famille procure à l'enfant un modèle affirmé de valeurs et de principes cohérents. Elle est le substrat au sein et à partir duquel l'enfant développe ses relations sociales. La famille représente le principal contexte affectif, cognitif et social pour le développement de l'enfant (Brazelton, 1974 ; Piaget, 1947, 1965, 1966).

Le développement des préférences relatives à l'*altruisme*, à la coopération et à l'équité se ferait durant les deux premières décennies de la vie, comme l'attestent de nombreux travaux (Cox, 2004 ; Gummerum et al., 2010 ; Martinsson et al., 2011).

Les humains acquièrent ainsi une majeure partie de leur comportement social grâce à l'apprentissage culturel (Kärtner et al., 2007, 2010, 2015, 2016).

En outre, lorsque des microsociétés évoluent dans des contextes où l'économie marchande est de plus en plus prégnante, les normes sociales en vigueur dans ces petites communautés tendent à se rapprocher de celles existant dans les pays industrialisés (Henrich et al., 2005).

**Nous pouvons également envisager l'analyse de ces résultats selon un point de vue océanien, un point de vue Kanak.**

Le concept même d'« *altruisme* » fut pensé en Occident, au 19<sup>ème</sup> siècle, par Comte en 1851, dans une société où l'individualisme primait alors et prime toujours aujourd'hui. Avec le dessein d'établir une religion sociale sans Dieu, il s'agissait de fonder le sentiment d'appartenance à la société sur un précepte s'opposant à l'égoïsme : « *Vivre pour autrui* », ce sentiment étant cultivé par l'éducation.

Mais dans une communauté Kanak où chaque sujet est en relation étroite avec chaque membre de sa famille, de sa lignée, de son clan et de sa tribu, les résultats obtenus à partir *du jeu du dictateur* révèlent ainsi la force des liens sociaux qui unit chaque sujet à sa communauté d'appartenance. Dès lors, la construction du concept d'« *altruisme* » devient problématique dans une société Kanak où l'individu n'est pas pensé de la même façon qu'en Occident.

En pays Kanak, le principe de la réciprocité et de la redistribution va également irriguer la vie économique prévalant en milieu tribal. Elle va conduire tous les ménages à privilégier le renforcement des liens sociaux sur la logique marchande (Bouard, 2010 ; IAC-CIRAD, 2013).

Les normes sociales de partage, d'égalité et de générosité, ainsi définies par la culture Kanak, culture ô combien vivante, amènent ses enfants à privilégier le renforcement des liens sociaux ... et ce dès le plus jeune âge !

**La limite majeure tient dans le fait même de n'avoir utilisé qu'un seul jeu, celui du *dictateur*.** Comme dans la société Kanak le bien a peu de valeur en lui-même et que seule la relation prévaut, il aurait été judicieux de mener cette seconde recherche à l'aide de plusieurs jeux économiques.

**Tous les résultats obtenus tant auprès des enfants qu'auprès des adultes, à partir du test de *l'effet de dotation* à travers le paradigme de l'échange et à partir du jeu économique expérimental *du dictateur* sont cohérents entre eux à l'aune de la culture Kanak et à l'aune de l'analyse en termes de relations sociales. Et cette analyse met en exergue le fait majeur social et cognitif suivant : les normes sociales Kanak privilégient la reconnaissance et le renforcement des liens sociaux entre les sujets.**

**Concernant *l'effet de dotation*, l'explication universellement partagée dans les pays W.E.I.R.D. est *l'aversion à la perte*. Les résultats témoignent chez les enfants Kanak âgés de 3, 4, 5 et 10 ans vivant en milieu tribal d'un *effet de dotation inversé*. Les enfants Kanak comprennent très tôt que la circulation des biens sociaux et le don, sont des valeurs essentielles de la Société.**

**Concernant le deuxième axe de notre recherche, l'originalité de cette étude réside dans le fait que la passation du jeu économique expérimental du « *dictateur* » s'est déroulée grâce au concours de deux enseignants Kanak (originaires de la même**

communauté que les participants testés) s'exprimant dans la langue vernaculaire. Les résultats indiquent un partage conséquent de la dotation initiale, aussi bien chez les enfants que chez les adultes vivant en milieu tribal.

**Le don et le partage, valeurs fondamentales de la culture Kanak, fondent le lien social.**

---

### **Perspectives et développements ...**

---

*« Ceux qui s'exercent à contreroller les actions humaines, ne se trouvent en aucune partie si empeschez, qu'à les r'apiesser et mettre à mesme lustre : car elles se contredisent communément de si estrange façon, qu'il semble impossible qu'elles soient parties de mesme boutique. »<sup>119</sup> Montaigne (1595).*

Chaque culture porte en elle une part de singularité et une part d'universel. La conception Kanak du monde, avec son ensemble de valeurs, de mythes, de coutumes et de symboles, irrigue toute la vie sociale (Godin, 2015). Au sein de la culture Kanak, le don et le partage fondent le lien social.

*L'effet de dotation* est un biais cognitif reconnu sur l'ensemble de la planète (Engel, 2010). Cette tendance universelle se réalise dans chaque culture particulière, celle des personnes qui la portent. Nos résultats montrent la nécessité d'introduire en premier plan, dans la compréhension de ce biais de raisonnement, la culture des sujets dont on cherche à appréhender les mécanismes de décision. La culture permet la compréhension de la cognition, du fonctionnement cognitif des sujets selon leur propre culture.

Tout chercheur est « prisonnier » de son regard et de son savoir. Un autre éclairage important que nous apporte cette recherche, c'est le risque de prendre les catégories de pensée de sa propre culture pour prisme de l'étude d'une conduite prosociale d'une autre culture (Descola,

---

<sup>119</sup> In « *Les Essais* », livre II, publié en « *vieux langage françois* ».

2015). Toute conduite prosociale se matérialise dans une culture donnée. Dans cette recherche, l'*altruisme*, tel que défini en Occident, n'est qu'une variante du lien social. Nos résultats interrogent la pertinence des tests réalisés et des déductions *a posteriori* qui en découlent, savoirs que l'Occident élabore depuis trop longtemps sur les autres cultures. La socialisation est universelle. La manière de fonder les liens sociaux dépend éminemment de la culture et de la hiérarchie de valeurs que chaque société véhicule (Godin, 2015 ; Heinich, 2017). L'étude expérimentale menée à partir du jeu du *dictateur* révèle tout aussi bien une partie des conduites prosociales de la société Kanak que la façon de penser du chercheur en psychologie cognitive. Ce dialogue entre les cultures et cette connaissance réciproque nécessitent d'interroger à chaque fois ses propres catégories de pensée (Descola, 2015).

Ainsi, dans le cadre d'une étude expérimentale, la vérité se joue dans la rencontre et le dialogue des cultures, mais également dans la rencontre et le dialogue de l'économie expérimentale avec la psychologie cognitive, la sociolinguistique, la sociologie, l'anthropologie sociale et culturelle, et la philosophie.

Des questions nouvelles peuvent être abordées.

Dans le cadre du paradigme de l'échange de *l'effet de dotation*, il nous reste à découvrir à quelle période charnière du développement les enfants Kanak des tribus sont en mesure de recourir aux normes sociales en vigueur dans la société occidentale. Nous pouvons émettre l'hypothèse qu'à l'âge de 6-7 ans, les enfants Kanak vivant en milieu tribal aussi bien en province Sud, Nord et Îles, face à un expérimentateur européen, appliqueront les normes sociales occidentales liées à la remise d'un don, selon les travaux de Baratgin et Jamet (2010, 2011), de Jamet, Baratgin et Godin (2017).

L'utilisation de modèles théoriques à un seul jeu (comme le fait de n'avoir utilisé que *le jeu du dictateur*) amène à considérer les conduites prosociales dans un environnement simplifié.

Avec un seul jeu, les agents n'entrent que dans un seul type d'interaction sociale.

Pour conforter le partage égalitaire observé aussi bien chez les enfants et les adultes Kanak vivant en milieu tribal aux Îles Loyauté au jeu du *dictateur*, nous envisageons d'utiliser plusieurs autres jeux, comme ceux de *l'ultimatum*<sup>120</sup> et du *bien public*<sup>121</sup>. Nous pourrions ainsi

---

<sup>120</sup> Le jeu de « *l'ultimatum* » (Güth, Schmittberger et Schwarze, 1982) se joue ainsi : deux joueurs doivent partager une certaine somme monétaire *C* (par exemple 10 €). Le premier joueur, le

démontrer encore plus largement que le partage et le don sont privilégiés pour instaurer et maintenir les liens sociaux entre les personnes Kanak (Petit, 2010).

En outre, d'autres expérimentations prenant en compte les différences de statut entre les sujets Kanak, le genre, l'anonymat et le poids des regards permettraient de mettre en perspective les résultats obtenus avec l'approche anthropologique. Une condition expérimentale aussi fondamentale que l'anonymat pourrait être conservée dans l'étude de petits groupes sociaux, en prenant en compte également la différence de statut entre les participants à l'expérimentation (Hoffman et al., 1994).

Enfin, en tant que professeur des écoles spécialisé, il nous semble important que les résultats de cette thèse soient pris en compte dans les domaines de la didactique, de la pédagogie et de la formation professionnelle, notamment pour les enfants et les adolescents Kanak scolarisés en milieu tribal sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie.

-----

---

**proposant**, propose un partage  $xC$  et  $(1-x)C$  au second joueur le **répondant**. Si le répondant accepte, il gagne  $(1-x)C$  et le proposant gagne  $xC$ . Si le répondant refuse, les deux joueurs ne gagnent rien.

<sup>121</sup> Le jeu dit « **jeu du bien public** » (Olson, 1965) est un classique de l'**économie expérimentale** et illustre la théorie du passager clandestin. Prenez 10 personnes avec 10 jetons. Chaque jeton à une valeur de 2€ s'il est conservé par son propriétaire et 1€ pour chaque personne s'il est placé dans le pot commun. Si tout le monde garde ses jetons, chacun se retrouve en possession de 20€, par contre si tout le monde met ses jetons dans le pot commun, la valeur du pot correspond à 100€ par personne. Dans cette démonstration on se rend compte qu'il est préférable de mettre les jetons en commun pour avoir la richesse collective la plus grande (2000€ contre 200€). Mais il est tentant pour les personnes de garder leurs jetons et de miser sur la générosité des autres participants ou alors de penser que les autres personnes ne placeront pas leurs jetons dans le pot commun et ainsi les garder pour ne pas être lésé.

## Références bibliographiques

- Abeler, J., Falk, A., Goette, L., Huffman, D. (2011). Reference points and effort provision. *American Economic Review*, 101, 470–92.
- Anan, R. M., Barnett, D. (1999). Perceived social support mediates between prior attachment and subsequent adjustment: A study of urban African American children. *Developmental Psychology*, 35(5), 1210-1222.
- Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *Economic Journal*, 100, 464–477.
- Andreoni, J. & Vesterlund, L. (2001). Which is Fair Sex? Gender Difference in Altruism. *Quarterly Journal of Economics*, 116, 293–312.
- Antonius, R. (1991). « *Méthodes quantitatives appliquées aux sciences humaines* ». Montréal, CEC.
- Apicella, C., Azevedo, E.M., Christakis, N.A., & Fowler, J.H. (2013). Evolutionary origins of the endowment effect: Evidence from hunter-gatherers. *American Economic Review*, 104 (6) 1793-1805, 2014.
- Archambault C, Kalenscher T, de Laat J. (2019). Generosity and livelihoods: Dictator game evidence on the multidimensional nature of sharing among the Kenyan Maasai. *Journal of Behavioral Decision Making*. 1-12. <https://doi.org/10.1002/bdm.2153>
- Ariely, D & Simonson, I. (2003). Buying, bidding, playing, or competing? Value assessment and decision dynamics in online auctions. *Journal of Consumer Psychology*, 13: 113–23.
- Ariely, D., Kamenica, E., & Prelec, D. (2008). Man's search for meaning: The case of Legos. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 67(3-4), 671-677.
- Arnett, J. (2008). The neglected 95%: Why American psychology needs to become less American. *American Psychologist*, 63(7), 602–614.
- Arrêté du Gouverneur Guillaïn du 22 janvier 1868 « *relatif à la constitution de la propriété territoriale indigène* ».
- Ashby, N.J.S., Dickert, S. & Glöckner, A. (2012). Focusing on what you own: Biased information uptake due to ownership. *Judgment and Decision Making*, 7, 3, 254-267.
- Ashraf, N., Bohnet, I. & Piankov, N. (2005). Decomposing trust. *Experimental Economics*, forthcoming.
- Ball, S. & Eckel, C. (1996). Buying status. *Psychology and Marketing*, 13, 381-405.
- Baratgin, J (2014). Endowment effect ; a new perspective. *Cité Osaka University, Osaka : Japon*.

- Baratgin, J. & Jamet, F. (2010). Communication personnelle « *Effet de dotation* », Séminaire du 10 octobre 2010 ; CRAC, Saint-Denis : France.
- Baratgin, J. & Jamet, F. (2011). « *Approche développementale et culturelle* ». Séminaire Compréhension et Acquisition des Connaissances (CRAC). Université Paris 8.
- Baratgin, J. & Jamet, F. (2013). « *Endowment Effect and Politeness Effect* ». Working paper. CHART, équipe Paris.
- Baratgin, J., Jamet, F. & Chevassut, F. (2014). « *Endowment Effect: a new perspective.* » Japan-France Joint Workshop on Reasoning, 17 mars 2014, City University of Osaka, Osaka: Japan.
- Bauer, M., Chytilová, J., Pertold-Gebicka, B. (2014). Parental background and other-regarding preferences in children. *Exp. Econ.* 17 (1), 24–46.
- Bearune, C. (2015). « *Approche développementale de l'effet de dotation chez des enfants Kanak de tribu* ». Mémoire de master 2, Université de Cergy-Pontoise.
- Beggan, J. K. (1992). On the Social Nature of Nonsocial Perception - the Mere Ownership Effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(2), 229-237.
- Benenson, J.F., Pascoe, J. & Radmore, N. (2007). Children's Altruistic Behavior in the Dictator Game. *Evolution and Human Behavior*, 28: 168-175.
- Ben-Ner, A., List, J.A., Putterman, L. & Samek, A. (2017). Learned generosity? An artefactual field experiment with parents and their children. *J. Econ. Behav. Organ.* 143, 28–44.
- Benoit-Moreau, F. (2007). Entre consommateurs et marchés financiers, quel rôle pour la direction marketing ? *Revue Française du Marketing*, 213 3/5, 57-71.
- Bensa, A. & Frey, J. (1994). « *La société Kanak est-elle soluble dans l'argent ?* » in *Terrain* – n°23, 11-26.
- Bensa, A. & Leblic, I. (2000). « *En pays Kanak. Ethnologie, linguistique, archéologie, histoire de la Nouvelle-Calédonie* ». Editions de la Maison des sciences de l'homme.
- Bhagal, M.S., Galbraith, N. & Manktelow, K. (2016). Physical Attractiveness, Altruism and Cooperation in an Ultimatum Game. *Current Psychology*, DOI 10.1007/s12144-016-9443-1
- Bischof-Kohler, D. (1994). Self-object and interpersonal emotions. Identification of own mirror image, empathy and prosocial behavior in the 2nd year of life. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 202(4), 349-377.
- Binmore, K. G. (2010). Social Norms or Social Preferences? *Mind and Society*, 9(2), 139–158.
- Blake, P.R., & Rand, D.G., (2010). Currency value moderates equity preference among young children. *Evolution and Human Behavior*, 31, 210-218.

- Blake, P.R., Corbit, J., Callaghan, T.C. & Warneken, F. (2016). Give as I give: Adult influence on children's giving in two cultures. *Journal of Experimental Child Psychology*, 152, 149–159.
- Boaz, F., R. Bouchard, Kennedy, D., Bertz, D. (1895). “*Indian myths & legends from the North Pacific Coast of America: a translation of Franz Boas' 1895 edition of Indianische Sagen von der Nord-Pacifischen Küste Amerikas* ». Vancouver: Talon Books, (réédité en 2002).
- Boehm, C. (1997). Impact of The Human Egalitarian Syndrome On Darwinian Selection Mechanics. *The American Naturalist*, 150, 100-121.
- Bolton, G. & Ockenfels, A. (2000). E.R.C.: A theory of equity, reciprocity and competition, *American Economic Review*, 90, 166-193.
- Boothe, J., Schwartz, J. A., & Chapman, G. B. (2007). Preference reversals resulting from a market value heuristic. *Marketing Theory*, 7(1), 27-38.
- Bourail Info – Février Mars 2003 « *Lotissement GDPL de Néméara* » p.12.
- Bourdieu, P. (1970). « *La reproduction. Eléments d'une théorie du système d'enseignement* ». Collection Le sens commun.
- Bourdieu, P. (2015). « *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de Trois études d'ethnologie kabyle* ». Sciences humaines.
- Bowlby, J. (1953). « *Care and the Growth of Love* ». London, Harmondsworth.
- Bowlby, J. (1969). “*Attachment and Loss*”. Vol. 1, New York, Basic Books.
- Bowlby, J. (1973). “*Attachment and Loss*”. Vol. 2 Anger and Anxiety, London, Hogarth Press.
- Boyd, R., & Richerson, P. J. (1985). *Culture and the evolutionary process*. University of Chicago Press.
- Brazelton, T.B., Koslowski, B. & Main, M. (1974). “*The Origins of Reciprocity. The Early Mother-Infant Interaction*”. In Lewsi and Rosenblum (édit.), “*The Effect of the Infant on its Caregiver*”, New York, Wiley.
- Brard F. (2014). « *Effet de dotation chez les adolescents à besoins éducatifs particuliers en Guadeloupe* ». Mémoire de master 2, Université de Cergy-Pontoise.
- Bretteville, D. (2002). « *L'os et le souffle* » *Le système social et cosmique d'une société Kanak de Nouvelle-Calédonie : les Paimboas*. Thèse de doctorat en anthropologie sociale et culturelle soutenue à l'EHESS.
- Brocas, I., Carrillo, J.D. & Kodaverdian, N. (2017). Altruism and Strategic Giving in Children and Adolescents. CEPR Discussion Paper No. DP12288.

- Brosnan, S., Jones, O., Lambeth, S., Marenco, M.C., Richardson, A.S. & Schapiro, S., (2007). *Endowment effect in Chimpanzees*. *Current of Biology*, 17, 1704-1707.
- Brosnan, S. (2011). "Property in nonhuman primates". In H. Ross & O. Friedman (Eds.), *Origins of ownership. New Directions of Child and Adolescent Development*, 132, 9-22.
- Brown, T.C. (2005). Loss aversion without the endowment effect, and other explanations for the WTA-WTP disparity. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 57, 367-379.
- Bulletin officiel spécial de l'Education Nationale (2015).
- Burke, E (2016). "Réflexions sur la Révolution Française". Les Belles Lettres (Réédition).
- Caillé, A. (2005). « *Don, intérêt et désintéressement* ». Ed. La découverte.
- Caillé, A (2006). « *Apologie et critique du don. Le don entre science sociale et psychanalyse. L'héritage de Mauss jusqu'à Lacan* ». Ed. La découverte.
- Caillé, A. (2013). "Traité de sociologie économique". PUF.
- Camerer, C. (2003). « *Behavioral Game Theory: Experiments on Strategic Interaction* ». Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Candelo, N., Eckel, C. & Johnson, C. (2018). "Social Distance Matters in Dictator Games: Evidence from 11 Mexican Villages". *Games*, 9, 77.
- Canghilhem, G. (2005). "Le normal et le pathologique". P.U.F., 9ème réédition, Paris.
- Cardenas, J.C. & Carpenter, J. (2004) "An inter-cultural examination of cooperation in the commons". Working paper, Department of Economics, Middlebury College.
- Carpenter, J. P., Burks, S. & Verhoogen, F. (2005). « *Comparing Students to Workers: The Effects of Social Framing on Behavior in Distribution Games* », in Isaac, R. m. et D. A. Norton (éds), *Research in Experimental Economics*, vol. 10, *Field Experiments in Economics Research in Experimental Economics*, Emerald Group Publishing Ltd, 261-290.
- Chappell, D. (2017). "Le réveil kanak. La montée du nationalisme en Nouvelle-Calédonie". Presse universitaire de Nouvelle-Calédonie, collection Résonances.
- Chédeville, A. (2004). "La France au Moyen Age". P.U.F.
- Chen, Y., Zhu, L. & Chen, Z. (2013). Family Income Affects Children's Altruistic Behavior in the Dictator Game. *PLoS ONE* 8(11):e80419 · DOI: 10.1371/journal.pone.0080419 · Source: PubMed
- Chevalier, L. (1998). « *Nouméa de l'an 1854 à l'an 2000* ». Les Editions du cagou.
- Chevassut, F. (2013). « *Politesse et effet de dotation chez les enfants de 3 à 11 ans* ». EPHE

- Chen, M.K., Lakshminarayanan, V. & Santos, L.R. (2006). How basic are behavioral biases? Evidence from Capucin monkey trading behavior. *Journal of Political Economy*, 114, 3, 517-537.
- Coase, R.H. (1960). The problem of the social cost. *Journal of Law and Economics III*, October, 1-44.
- Cochard, F. Le Gallo, J., Georgantzis, N., Tisserand, J.C. (2020). Social preferences across different populations: Meta-analyses on the ultimatum game and dictator game. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*.
- Cohn-Bendit, D. & Castoriadis, C. (1981). *“De l’écologie à l’autonomie”*. Editions du Seuil.
- Comte, A. (1975). *« Philosophie première : Cours de philosophie positive, leçons 1 à 45 »*, Michel Serres, François Dagonet, Allal Sinaceur (éd.), Paris, Hermann.
- Comte, A (1975). *« Physique sociale : Cours de philosophie positive, leçons 46 à 60 »*, Jean-Paul Enthoven (éd.), Paris, Hermann.
- Condorcet N. d. (2009). *“Réflexion sur l’esclavage des nègres”*. Editions Flammarion.
- Congrès de la Nouvelle-Calédonie (2016). *« Charte d’application des orientations de politique éducative de la Nouvelle-Calédonie »*
- Cornette, J. (2009). *“Révolution, Consulat, Empire (1789-1815) »*. Collection Histoire de France, Belin Editeur.
- Cottureau-Reiss, P. (1996). Les activités quotidiennes des enfants d’une tribu Kanak. *Enfance*, 49, 1, 65-74.
- Cowell, J.M., Lee, K., Malcolm-Smith, S., Selcuk, B., Zhou, X. & Decety, J. (2015). The Development of Generosity and Moral: Cognition across Cultures. *Science of Philanthropy Initiative. SPI Working Paper Series, doi.org/10.1111/desc.12403*.
- Cox, J. C. (2004). How to identify trust and reciprocity. *Games and Economic Behavior*, 46, 260-281.
- Crawford, V. & Meng, J. (2011). New York City cab drivers’ labor supply revisited: reference-dependent preferences with rational expectations targets for hours and income. *American Economic Review*, 101 : 1912–32.
- Christophe, C. (1991). *« Histoire de la France au XIXe siècle »*. Paris, Seuil, "Points".
- Cunningham, S.J., Turk, D.J., Macdonald L.M. & Neil Macrae C. (2008). *Yours or mine? Ownership and memory. ScienceDirect – Consciousness and Cognition*, 17, 312-318.
- Darot, M. (1997). *« Jean-Marie Tjibaou, La présence Kanak »*. In: Mots, n°53, décembre 1997. *« La Nouvelle-Calédonie après les accords de Matignon. Désignations et identités en Nouvelle-Calédonie »*, 130-135.

Da Silva, S., Moreira, B. & Da Costa, N. Jr., (2014). Preschoolers and the Endowment Effect. *PLOS ONE* 9: e109520.

De Bondt, W.F.M. & Thaler, R.H. (1989). Anomalies: a mean-reverting walk down Wall Street. *The Journal of Economic Perspectives*, 3, 1, 189-202.

Decker, P. (1994). « *Le Peuplement du Pacifique et de la Nouvelle-Calédonie au XIXème siècle* ». UFP et L'Harmattan.

Deckers, T. , Falk, A. , Kosse, F. , Pinger, P.R. , Schildberg-Hörisch, H. (2017). Socio-economic status and inequalities in children's IQ and economic preferences. Technical Report. IZA Discussion Paper No. 11158 .

Deckers, T. , Falk, A. , Kosse, F. , Schildberg-Hörisch, H. (2015). How does socio-economic status shape a child's personality? Technical Report. IZA Discussion Paper .

Délibération n° 116 du 14 mai 1980 fixant « *les modalités d'attribution des terres au titre de la réforme foncière* ».

Délibération n°106 relative à « *l'avenir de l'école calédonienne* » (2016). Congrès de la Nouvelle-Calédonie.

Deckers, T., Falk, A., Kosse, F. et Schildberg-Hörisch, H. (2015). How Does Socio-Economic Status Shape a Child's Personality ?. IZA Discussion Paper No. 8977.

Décret n° 89-570 du 16 août 1989 relatif « *aux groupements de droit particulier local – GDPL* »

Décret n°2010-1446 du 24 novembre 2010 authentifiant les résultats du recensement de la population effectué en Nouvelle-Calédonie en 2009.

Décret n°2010-1446 du 24 novembre 2010 « *authentifiant les résultats du recensement de la population effectué en Nouvelle-Calédonie en 2009* ».

Délibération de l'Assemblée Territoriale de la Nouvelle-Calédonie et Dépendances n°116 du 14 mai 1980 « *fixant les modalités d'attribution des terres au titre de la réforme foncière* », article 5.

De Martino, B, Kumaran, D., Holt, B. & Dolan, R., J. (2009). The Neurobiology of Reference-Dependent Value Computation. *The Journal of Neuroscience*, 3833-3842.

De Martino, B., Camerer, C., F., & Adolphs, R. (2010). Amygdala damage eliminates monetary loss aversion. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 107(8), 3788–3792.

Descola, P. (2015). « *Par-delà nature et culture* ». Collection Folio essais.

DeWall, C. N., Chester, D. S., & White, D. S. (2015). Can Acetaminophen Reduce the Pain of Decision-Making? *Journal of Experimental Social Psychology*, 56, 117-120.

Djawa, R. (2011). « *Mie la monnaie kanak en Pays Ajië - Aro (région de Houailou-Bourail)* ». Agence de Développement de la Culture Kanak.

Dominguez, S. (2016). « *L'interaction vocale mère / nouveau-né : la communication à l'aube de la vie* ». Thèse soutenue le 24/02/17 à Paris 10. Ecole doctorale : connaissance, langage et modélisation (Nanterre).

Dommer, S.L. & Swaminathan, V. (2013). Explaining the Endowment Effect through Ownership: The Role of Identity, Gender and Self-Threat. *Journal of consumer research*, 39, 1034-1050.

Drayton, L.A., Brosnan, S.F., Carrigan, J. & Stroinski, T.S. (2013). Endowment Effects in Gorillas (*Gorilla gorilla*). *Journal of Comparative Psychology*, 127, 4, 365-369.

Dubois, N. (2005). Normes sociales de jugement et valeur : ancrage sur l'utilité et ancrage sur la désirabilité. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 18, 43-79.

Dubois, N. (2009). « *La norme d'internalité et le libéralisme* ». Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble (Édition complètement revue et augmentée de l'ouvrage de 1994).

Dumont, L. (1983). « *Essais sur l'individualisme : une perspective anthropologique sur l'idéologie moderne* ». Editions du Seuil.

Durkheim, E. (1893). « *De la division du travail social* ». Paris.

Durkheim, E. (1968). « *Les formes élémentaires de la vie religieuse. Le système totémique en Australie* » Paris : Les Presses universitaires de France, cinquième édition.

Eckel, C. & Grossman, P. (2001). Chivalry and Solidarity in Ultimatum Games. *Economic Inquiry*, 39, 171–188.

Eckel, C., Grossman, P.J., Johnson, C.A., de Oliveira, A.C.M., Rojas, C., Wilson, R. (2011). Social norms of sharing in high school: teen giving in the dictator game. *J. Econ. Behav. Organ.* 80 (3), 603–612.

Engel, C. (2010). « *Dictator Games: A Meta Study* ». Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods Bonn.

Engelmann, D & Hollard, G. (2010). Reconsidering the effect of market experience on the “endowment effect”. *Econometrica* 78: 2005–19

Ensminger, J. (1992). Market Integration and Fairness: Evidence from Ultimatum, Dictator, and Public Goods Experiments in East Africa. *Foundations of Human Sociality*, 1, 9., 356-382.

- Ensminger, J. & Henrich, J. (2014). « *Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective* ». The Russell Sage Foundation.
- Ehrenberg, A. (1998). « *La fatigue d'être soi. Dépression et société* ». Odile Jacob, Paris.
- Ericson, K.M.M. & Fuster, A. (2011). Expectations as Endowments: Evidence on Reference-Dependent Preferences from Exchange and Valuation Experiments. *Quarterly Journal of Economics*, 16, 1879-1907.
- Ericson, K.M.M. & Fuster, A. (2014). « *The Endowment Effect* ». The Annual Review of Economics.
- Faugère, E. (1998). « *L'Argent et la coutume, Maré, Nouvelle-Calédonie* ». Thèse de doctorat en ethnologie, soutenue à l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales. Marseille.
- Faugère, E. (2000). « *Transactions monétaires en pays Kanak* ». In. Genèses, 41, 41-62.
- Farrelly, D., Lazarus, J., & Roberts, G. (2007). Altruists attract. *Evolutionary Psychology*, 5(2), 313–329.
- Fehr, E. & Schmidt, K. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
- Flemming, T.E., Jones, O.D., Stoinski, T.S., Mayo, L., & Brosnan, S.F. (2012). The endowment effect in orangutans. *International Journal of Comparative Psychology*, 25(4), 285-298.
- Forsythe, R., Horowitz, J.L., Savin, N.E. & Sefton, M. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, 6, 347-369.
- Franke, N., Schreier, M., & Kaiser, U. (2010). The "I Designed It Myself" Effect in Mass Customization. *Management Science*, 56(1), 125-140.
- Fricaudet, X. (2014). « *Effet de dotation chez des enfants guyanais âgés de 6 à 11 ans* ». Mémoire de master 2, Université de Cergy-Pontoise.
- Frohlich, N., Oppenheimer, J. & Moore, J.B. (2001). Some doubts about measuring self-interest using dictator experiments: The costs of anonymity. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 46: 271-290.
- Frohlich, N., Oppenheimer, J. & Kurki, A. (2004). Modeling other-regarding preferences and an experimental test. *Public Choice*, 119: 91-117.
- Froud, I. (2017). « *Prise de décision : le choc des cultures* ». Mémoire de Master 2, Université de Cergy Pontoise.
- Gandhi, M. (1990). « *Tous les hommes sont frères* ». Ed. Folio Essais, 1990.
- Garza, B.P. (2007). Promoting helping behavior with framing in dictator games. *Journal of Economic Psychology*, 28: 477-486.

- Gelman, S.A., Manczack, E. M. & Noles, N.S. (2012). The nonobvious basis of ownership: preschool children trace the history and value of owned objects. *Child Development*, 83, 5, 1732-1747.
- Ghasarian, Ch. (2002). « *De l'ethnographie à l'anthropologie réflexive. Nouveaux terrains, nouvelles pratiques, nouveaux enjeux* ». Paris.
- Gill, D. & Prowse, V. (2012). A structural analysis of disappointment aversion in a real effort competition. *American Economic Review*, 102: 469–503.
- Glimcher, P. (2011). Understanding dopamine and reinforcement learning: the dopamine reward prediction error hypothesis. *Proc. Natl. Acad. Sci. U.S.A.*, 108 (3), 15647-15654
- Gobel, M.S., Ong, T. & Harris A.J.L. (2014). A culture-by-context analysis of endowment effects. In P. Bello, M. Guarini, M. McShane, & B. Scassellati (Eds.), “*Proceedings of the 36th Annual Conference of the Cognitive Science Society*”, 2269-2274. Austin, TX: Cognitive Science Society.
- Godelier, M. (1997). « *L'énigme du don* ». Editions Fayard.
- Godin, P. (2000). « Organisations sociales », in Orso, F. (Ed.), « *Chroniques du pays kanak* », Nouméa, Planet Mémo, 1, 168-188.
- Godin, P. (2015). “*Les échanges sont le souffle de la coutume : logiques sociales de la ‘vie’ et de la ‘puissance’ en pays hyeehen (Nouvelle-Calédonie, côté nord-est)* ». Université de la Nouvelle-Calédonie.
- Godin, P. (2018). La personne comme « don » en pays hyeehen. *L'Uomo*, 1, 87-101.
- Goessel-Le Bihan, V. (1998). « *La Nouvelle-Calédonie et l'accord de Nouméa, un processus inédit de décolonisation* ». Annuaire français de droit international, Vol. 44.
- Gottlieb, J., Oudeyer, P.-Y., Lopes, M. & Baranes, A. (2013). Information seeking, curiosity and attention: computational and neural mechanisms. *Trends Cogn. Sci.*, 17 (11), 585-596.
- Grossman, P. J., & Eckel, C. C. (2015). Giving versus taking for a cause. *Economics Letters*, 132, 28-30.
- Gruber, M.J., Gelman, B.D. & Ranganath, C. (2014). States of curiosity modulate hippocampus-dependent learning via the dopaminergic circuit. *Neuron*, 84 (2), 486-496.
- Guellaï, B. & Streri, A. (2011). Cues for early social skills: Direct gaze modulates newborns' recognition of talking faces. [doi.org/10.1371/journal.pone.0018610](https://doi.org/10.1371/journal.pone.0018610)
- Guillain, A. & Pry, R. (2012). « *Compétence et incompétence sociales chez l'enfant* ». Montpellier : Presses universitaires de la Méditerranée.

- Gummerum, M., Hanoch, Y., Keller, M., Parsons, K., & Hummel, A. (2010). Preschoolers' allocations in the dictator game: The role of moral emotions. *Journal of Economic Psychology*, 31, 25-34.
- Güth W., Sschemittberger, R. & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum. *Journal of Economic Behavior & Organization*, doi.org/10.1016/0167-2681(82)90011-7
- Halley, K.J. & Fessler, D.M.T. (2005). Nobody's watching? Subtle cues affect generosity in an economic game. *Evolution and Human Behavior*, 26, 245-256.
- Hamelin, J.K. & Wynn, K. (2007). Young infants prefer prosocial to antisocial others. *Cognitive Development*, 26, 30-39.
- Hamilton, W. (1963). The Evolution of Altruistic Behavior. *The American Naturalist*, 97/892, 354-356.
- Harbaugh, W.T & Krause, K. (2000). Children's altruism in public good and dictator experiments. *Economic Inquiry*, 38, 1, 95-109.
- Harbaugh, W.T., Krause & K. Vesterlund, L. (2001). Are adults better behaved than children? Age, experience, and endowment effect. *Economics letters*, 70, 175-181.
- Harbaugh, W.T., Krause, K. & Versterlund, L. (2002). Risk Attitudes of Children and Adults: Choices Over Small and Large Probability Gains and Losses. *Experimental Economics*, 5: 53-84.
- Harbaugh, W.T., Krause, K. & Liday, S. (2003a). Bargaining by Children. University of Oregon Economics Working Paper No. 2002-4.
- Hattori, I., Baratgin, J., Jamet, F. & Hattori, M. (2014). « Rethinkink the endowment effect: An experiment in Japan ». Congrès International de Psychologie Appliquée, 8-13 juillet 2014 : Paris-France.
- Haudricourt, A.- G. (1964). Nature et culture dans la civilisation de l'igname : l'origine des clones et des clans. *L'homme*, 4, 1, 93-104.
- Hegel, G. W. F. (2003). « *La raison dans l'histoire* ». Editeur 10/18.
- Heinich, N. (2012). Dialogue posthume avec Alfred Gell. *fupress.com/aisthesis*, 193-194.
- Heinich, N., Schaeffer, J-M. & Talon-Hugon, C. (2014). « *Par-delà le beau et le laid. Enquêtes sur les valeurs de l'art* ». Collection AEsthética.
- Heinich, N. (2017). « *Des valeurs* ». Editions Gallimard.
- Henrich, J. & Boyd, R., (1998). The Evolution of Conformist Transmission and the Emergence of Between-Group Differences. *Evolution and Human Behavior*, 19, 215-351

- Henrich, J. & Boyd, R. (2001). Why People Punish Defectors; Weak Conformist Transmission can Stabilize Costly Enforcement of Norms in Cooperative Dilemmas. *Journal of Theoretical Biology*, 208, 79-89.
- Henrich, J. & Boyd, R. (2002). On Modeling Cognition and Culture; Why Replicators are not Necessary for Cultural Evolution. *Journal of Cognition and Culture*, 2, 87-112.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S. & Camerer, C. (2004). *“Foundations of Human Sociality; Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies”*. Oxford: Oxford University Press
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., McElreath, R., Alvard, M., Barr, A., Ensminger, J., Smith Henrich, N., Hill, K., Gil-White, F., Gurven, M., Marlowe, F. W., Patton, J.Q. & Tracer, D. (2005). *Economic man” in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. Behavioral and Brain Sciences*, 28, 795–855.
- Henrich, J., McElreath, R., Ensminger, J., Barr, A., Barrett, C., Bolyanatz, A. & Cardenas, J. C. (2006). Costly Punishment Across Human Societies. *Science*, 312 (5781), 1767-1770.
- Henrich, J., Heine, S.J. & Norenzayan, A. (2009). *The weirdest people in the world? Behavioral and Brain Sciences*, 33, 61-135.
- Henrich, J., Ensminger, J., McElreath, R., Barr, A., Barrett, C., Bolyanatz, A., Cardenas, J. C. (2010). Market, religion, community size and the evolution of fairness and punishment. *Science*, 327 (5972), 1480-1484.
- Héritier, F. (1995). *“Masculin / Féminin, Tome 1 : la pensée de la différence”*. Editions Odile Jacob.
- Heyman, J.E., Orhun, Y. & Ariely, D. (2004). Auction fever: the effect of opponents and quasi-endowment on product valuations. *J. Interact. Market* 18(4): 7–21.
- Hoffman, E., McCabe, K., Shachat, K. & Smith, V. (1994). Preferences, property rights and anonymity in bargaining games. *Games and Economic Behavior*, 7, 346-380.
- Hoffman, E., McCabe, K. & Vernon, L. S. (1996). Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games. *American Economic Review*, 86: 653-660.
- Holm, H.J. & Danielson, A. (2005). Tropic Trust Versus Nordic Trust: Experimental Evidence From Tanzania And Sweden. *The Economic Journal*, 115, 503, 505-532.
- Hood, B., Weltzien, S., Marsh, L., Kanngiesser, P. (2016). Picture yourself: Self-focus and the endowment effect in preschool children. *Cognition*, 152, 70-77.
- Horowitz, J.K. & Mac Conell, K.E. (2002). A review of WTA-WTP studies. *Journal of Environmental Economics and Management*, 44, 426-447.

- Hossain, T. & Litz, J.A. (2012). The behavioralist visits the factory: increasing productivity using simple framing manipulations. *Management Science*, 58, 12, 2151-2167.
- Houellebecq, M. (1998). « *Les particules élémentaires* ». Paris, Flammarion.
- Howell, D.C. (2008). « *Méthodes statistiques en sciences humaines* ». Bruxelles, DeBoeck Université.
- Hubbard, J., Harbaugh, W.T., Srivastava, S., Degras, D. & Mayr, U. (2016). A General Benevolence Dimension That Links Neural, Psychological, Economic, and Life-Span Data on Altruistic Tendencies. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145, 10, 1351-1358.
- I.S.E.E. N.C. - Institut de la Statistique et des Etudes Economiques de la Nouvelle-Calédonie (2015). « *Recensement de la population 2014* ». Synthèse n°35.
- I.A.C. – C.I.R.A.D. (2013) « *L'agriculture en tribu* ».
- Isen, A.M. (1987). Positive affect, cognitive processes and social behavior. *Adv. Exp. Soc. Psychol.*, 20, 203-253.
- Isoni, A. (2011). The willingness-to-accept / willingness-to-pay disparity in repeated markets: loss aversion or « bad deal » aversion? *Theory and Decision*, 71 (3), 409-430.
- Isoni, A., Loomes, G., & Sugden, R. (2011). The Willingness to Pay - Willingness to Accept Gap, the “Endowment Effect”, Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations Comment. *The American Economic Review*, 101(2), 991-1011.
- Jamet, F (2014). « *Endowment effect; a new perspective* ». Cité Osaka University. 15 mars 2014, Shirahama: Japon.
- Jirout, J. (2011). « *A study of preschool children's exploratory curiosity and question asking behavior* ». Unpublished doctoral dissertation. Pittsburgh, PA: Carnegie Mellon University
- Jirout, J. & Klahr, D. (2012). Children's scientific curiosity: In search of an operational definition of an elusive concept. *Developmental Review*, 32, 125-160.
- John, K., Thomsen, S.L. (2015). School-track environment or endowment: what determines different other-regarding behavior across peer groups? *Games Econ. Behav.* 94, 122–141.
- Journal Officiel de la République Française (1998), n°121, p. 8039.
- Paul, J. (2004). « *Le christianisme occidental au Moyen âge, IVE-XVe siècle* ». Paris: A. Colin, coll. U.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47 (2), 263-291.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L. & R.H. Thaler (1986). *Fairness and the assumptions of economics*. *Journal of Business*, 59, 285-300.

- Kahneman, D., Knetsch, J.L. & Thaler, R.H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase Theorem. *The Journal of Political Economy*, 98, 6, 1325-1348.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L., & Thaler, R.H. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L., & Thaler, R.H. (2008). The Endowment Effect: Evidence of Losses Valued More than Gains. *Handbook of Experimental Economics Results*, 1 (7), 939-948.
- Kang, M.J., Hsu, M., Krajbich, I.M., Loewenstein, G., McClure, S.M., Wang, J.T. & Camerer C.F. (2009). The wick in the candle of learning: epistemic curiosity activates reward circuitry and enhances memory. *Psychological Science*, 963-973.
- Kant, E. (1785). « Fondements de la Métaphysique des mœurs ». Traduction par Victor Delbos, Ed. Le Livre de Poche, Coll. Les Classiques de la Philosophie (1993).
- Kaplan, F. & Oudeyer, J-Y. (2007). In Search of the Neural Circuits of Intrinsic Motivation. *Frontiers in Neurosciences* (1), pp.225-236.
- Karle, H., Kirchsteiger, G. & Peitz, M. (2013). Loss aversion and consumption choice: theory and experimental evidence. *American Economic Journal: Microeconomics*, 7(2):101-120.
- Kärtner, J., Crafa, D., Keller, H. & Chaudhary, N. (2016). Reactions to Receiving a Gift—Maternal Scaffolding and Cultural Learning in Berlin and Delhi. *Child Development*, 87, 712–722.
- Kärtner, J. (2015). The autonomous developmental pathway: The primacy of subjective mental states for human behavior and experience. *Child Development*, 86, 1298-1309.
- Kärtner, J., Keller, H. & Chaudhary, N. (2010). Cognitive and social influences on early prosocial behavior in two socio-cultural contexts. *Developmental Psychology*, 46, 905-914.
- Kärtner, J., Keller, H., Lamm, B., Abels, M., Yovsi, R. & Chaudhary, N. (2007). Manifestations of autonomy and relatedness in mothers' accounts of their ethnotheories regarding childcare across five cultural communities. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 38, 613-628.
- Kim, K. & Johnson, M.K. (2013). “Extended self: spontaneous activation of medial prefrontal cortex by objects that are “mine””. *Social Cognitive and Affective Neuroscience* (Impact Factor: 7.37).
- Kinzler, D.K., Dupoux, E. & Spelke, E.S. (2007). The native language of social cognition. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 104 (30), 12577-12580.
- Knetsch, J., Jack, L. & Sinden J.A. (1984). Willingness to Pay and Compensation Demanded. Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measures of Value. *Quarterly Journal of Economics*, 99, 507-521.

Knetsch, J. (1989). The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves. *American Economic Review*, 79, 1277-1284.

Knetsch, J.L. & Wong, W. W. (2009). The Endowment Effect and the Reference State : Evidence and Manipulations. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 71, 407-413.

Knetsch, J.L., Tang, FF. & Thaler, R.H. (2001). The Endowment Effect and Repeated Market Trials: Is the Vickrey Auction Demand Revealing? *Experimental Economics*, 4, 257-269.

Knutson, B., Wimmer, G.E., Rick, S., Hollon, N.G., Prelec, D. & Loewenstein, G. (2008). Neural antecedents of the endowment effect. *Neuron*, 58 (5), 814-822.

Kuhnen, C. & Knutson, B. (2005). The neural basis of financial risk taking. *Neuron*, 47 (5), 763-770.

Kosse, F. , Deckers, T. , Schildberg-Hörisch, H. , Falk, A. (2018). The formation of prosociality: causal evidence on the role of social environment. *J. Polit. Econ.*

Koszegi, B. & Rabin, M. (2006). A model of reference-dependent preferences. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXXI, 1333-1165.

Koszegi, B. & Rabin M. (2007). Reference-dependent risk attitudes. *American Economic Review*, 97: 1047-1073.

Koszegi, B. & Rabin M. (2009). Reference-dependent consumption plans. *American Economic Review*, 99: 909-936

Koth, W. & Wong, K.W. (2011). The endowment effect and the willingness to accept – the willingness to pay gap –subject misconceptions or reference dependence? *Work. Pap. National Singapore University*.

Kumaran, D. & Maguire, E. A. (2007). Which computational mechanisms operate in the hippocampus during novelty detection? *Hippocampus*, 17, 735-748.

Lahire, B. (2005). *"L'homme pluriel. Les ressorts de l'action"*. Armand Colin.

Lakshminaryanan, V., Chen, M.K. et Santos, L.R. (2008). Endowment effect in capuchin monkeys (*Cebus apella*). *Philosophical Transactions of the Royal Society Biological Sciences*, 363, 3837-3844.

Leblic, I. (2010). « *Les Kanak et les rêves ou comment redécouvrir ce que les ancêtres n'ont pas transmis (Nouvelle-Calédonie)*. » *Journal de la Société des Océaniers*.

Leenhardt, M. (1937). « *Gens de la Grande Terre* » Editions Gallimard.

Lerner, J.S., Small, D.A. & Loewenstein, G. (2004). Heart Strings and Purse Strings – Carryover Effects of Emotions on Economic Décisions. *American Psychological Society*, 15, 5, 337-341.

- Leroux, P. (1831). Religion. Aux philosophes. *Revue encyclopédique*, 499-516.
- Lévi-Strauss, C. (1949). « *Les structures élémentaires de la parenté* ». Paris, P.U.F.
- Levitt, S. D. & List, J.A. (2007). What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal about the Real World? *The Journal of Economic Perspectives* 21: 153–174.
- Lin, C. H., Chuang, S. C., Kao, D. T., & Kung, C. Y. (2006). The role of emotions in the endowment effect. *Journal of Economic Psychology*, 27(4), 589-597.
- List, J.A. (2003). Does market experience eliminate market anomalies? *Quarterly Journal of Economics*, 118: 41–71.
- List, J.A. (2004). Neoclassical theory versus prospect theory: evidence from the marketplace. *Econometrica*, 72: 615–625.
- List, J.A. (2011). Does market experience eliminate market anomalies? The case of exogenous market experience. *American Economic Review*, 101: 313–317.
- Livet, P. (2002). « *Emotions et rationalité morale* ». P.U.F.
- Locke, J., Lazzeri, C., Spitz, J.F. (1994). « *Le Second Traité du gouvernement* ». P.U.F. 384 p.
- Loewenstein, G. (1994). "The psychology of curiosity: A review and reinterpretation." *Psychological Bulletin*, 116:1, pp. 75-98.
- Lucas, M.M., Koff, E. & Skeath, S. (2007). Pilot study of relationship between fertility risk and bargaining. *Psychological Reports*, 101, 302-310.
- Lucas, M.M., Wagner, L. & Chow, C. (2008). Fair game: the intuitive economics of resource exchange in four-years olds. *Journal of Social, Evolutionary and Cultural Psychology*, 2(3), 74-88.
- MADDUX, W., Haiyang, Y., FALK, C., ADAM, H., ADAIR, W., ENDO, U, Ziv C & HEINE S. (2010). For whom is parting with possessions more painful? Cultural differences in the endowment effect. *Psychological Science*, 21, 1910-1917.
- Malinowski, B. (1971). « *La Sexualité et sa répression dans les sociétés primitives* ». Payot, Paris, réédition de 1927.
- Malinowski, B. (1989). « *Les Argonautes du Pacifique occidental* ». Editions Gallimard.
- Martin, G. B. & Clark, R. D. (1982). Distress crying in neonates: Species and peer specificity. *Developmental Psychology* 18: 3-9.
- Martin, Barrett & Rosser (2005). « *The girls who gave: A study of the endowment effect in children's donating behavior* ». Poster presented at the annual conference of the American Psychological Society, Los Angeles, C.A. 2005.

- Martinson, P., Nordblom, K., Rützler, D., & Sutter, M. (2011). Social preferences during childhood and the role of gender and age—An experiment in Austria and Sweden. *Economics Letters*, 110, 248-251.
- Mauss, M. (1950). « *Essai sur le don* ». *Sociologie et anthropologie*, Paris, P.U.F., coll. « Quadrige » (plusieurs éditions).
- Mead, M. (1928). « *Adolescence à Samoa* ». Paris : Plon, (Réédition de 1969), Collection : Terre humaine.
- Mereatu, B. (2005). « *Les cérémonies coutumières* ». Agence de Développement de la Culture Kanak.
- Meuvret, J. (1946). Les crises de subsistances et la démographie de la France d’Ancien Régime. *Population*, 4, 643-650.
- Meyer, R.J. & Kahn, B.E. (1991). « *Probabilistic Models of Consumers Choice Behavior* ». In Handbook of Consumer Behavior, Robertson, T.S. et Kassardjian, H.H. (eds), Prentice Hall.
- Monnerie, D. (2005). « La Parole de notre Maison. Discours et cérémonies kanak aujourd’hui (Nouvelle-Calédonie). » CNRS Editions, Paris.
- Montaigne, M. de (1595). « *Les essais* », Livre II.
- Moulin-Frier, C., Nguyen, M. & Oudeyer, P.-Y. (2014). Self-organization of early vocal development in infants and machines: the role of intrinsic motivation. *Front. Cogn. Sci.* 4, 1-20.
- Neyakankuppan, D. & Mishra, H. (2005). The endowment effect rose-tinted and dark-tinted glasses. *Journal Of Consumer Research*, Inc., 32, 390-395.
- Nicolas, H. (2012) – « *La fabrique des époux. Approche anthropologique et historique du mariage, de la conjugalité et du genre (Lifou, Nouvelle-Calédonie)* ». Thèse de doctorat en anthropologie sociale et culturelle, soutenue à l’Ecole Doctorale Espaces, Cultures et Sociétés. Aix-Marseille Université.
- Nuttin, J. M. Jr. (1985). Narcissism beyond Gestalt and awareness: The name letter effect. *European Journal of Social Psychology*, 15, 353-361.
- Nuttin, J. M. Jr. (1987). Affective consequences of mere ownership: The name letter effect in twelve European languages. *European Journal of Social Psychology*, 17, 381-402.
- Novemsky, N. & Kahneman, D. (2005). The boundaries of loss aversion. *Journal of Marketing Research*, Vol. XLII, 119–128.
- Oda, R., Niwa, Y., Honma, A. & Hiraishi, K. (2011). An eye-like painting enhances the expectation of a good reputation. *Evolution and Human Behavior*, 32, 166-171.

- Oudeyer, P.-Y. & Smith, L. (2016). How evolution can work through curiosity-driven developmental process. *Top. Cogn. Sci.*, 8 (2), 492-502.
- ORSTOM (1981). « *Atlas de la Nouvelle-Calédonie* », planche 27.
- Othily Bellance, A. (2014). « *Effet de dotation chez les enfants de 3 à 5 ans* ». Mémoire de master 2, Université de Cergy-Pontoise.
- Pareto V. (1909). « *Manuel d'économie politique* ». In Genève, Droz 1981.
- Parsons, T. (1949). « *Essays in Sociological Theory* ». Free Press.
- Parsons, T. (1951). « *The Social System* ». New York, The Free Press.
- Parsons, T. (1965). « *La configuration du système social* ». Presses de l'Université des sciences sociales de Toulouse.
- Patou-Mathis, M. (2011). « *Le Sauvage et le Préhistorique, miroir de l'homme occidental : de la malédiction de Cham à l'identité nationale* ». Editions Odile Jacob.
- Patou-Mathis, M. (2013). « *Préhistoire de la violence et de la guerre* ». Editions Odile Jacob.
- Peck, J. et Shu, S. B. (2009). The Effect of Mere Touch on Perceived Ownership. *Journal of Consumer Research*, 36(3), 434-447.
- Petit, E. (2009). « *Emotions et décision économique dans le jeu de l'ultimatum* ». Working Papers of GREThA n°3.
- Piaget, J. (1947). « *La psychologie de l'intelligence* ». Paris, Colin.
- Piaget, J. (1965). « *Etudes sociologiques* ». Genève, Droz.
- Piaget, J. & Inhelder, B. (1966). « *La psychologie de l'enfant* ». Paris, P.U.F..
- Pierce, J. L., Kostova, T., & Dirks, K. T. (2003). The state of psychological ownership: Integrating and extending a century of research. *Review of General Psychology*, 7(1), 84-107.
- Pillon, P. (1995). Parenté agnatique et par alliance, positions statutaires et circulation des offrandes : le déroulement contemporain d'une cérémonie des morts dans la vallée de la Kouaoua (Nouvelle-Calédonie). *Journal de la Société des Océanistes*, 165-190.
- Plott, C.R. & Zeiler, K. (2005). « *The willingness to pay / willingness to accept gap, the endowment effect, subject misconceptions and experimental procedures for eliciting valuations* ». *American Economic Review*
- Plott, C.R. & Zeiler, K. (2007). Exchange, asymmetries Incorrectly Interpreted as Evidence Endowment Effect Theory and Prospect Theory? *American Economic Review*, 97, 1449.

- Pope, D.G. & Schweitzer, M.E. (2011). Is Tiger Woods loss averse? Persistent bias in the face of experience, competition and high stakes. *American Economic Review*, 101:129–157.
- Popliger, M., Talwar, V. & Crossman, A. (2011). Predictors of children's prosocial lie-telling : motivation, socialization variables, and moral understanding. *Journal of Experimental Child Psychology*, 110, 373-392.
- Programme CRISP pour « *Coral Reef Initiative for the South Pacific* » (2016). « *Introduction à l'étude des pressions et des menaces sur les écosystèmes littoraux de la Nouvelle-Calédonie* » - Analyse éco régionale de Nouvelle-Calédonie.
- Province Nord (2008). « *Code de l'Environnement* ».
- Prou, J.P. (2015). “ *L'effet de dotation chez des enfants Kanak âgés de 3 à 5 ans scolarisés dans deux quartiers défavorisés de Nouméa* ». Mémoire de Master 2, Université de Cergy-Pontoise, 42 p.
- Proust, M. (1913). « *Du côté de chez Swann* ». Paris, Bernard Grasset.
- Raihani, N.J. & Bshary, R. (2012). A positive effect of flowers rather than eye images in a large-scale, cross-cultural dictator game. *Proceedings of the Royal Society – Biological Sciences*.
- Rallu, J.-L. (1989). Position de thèse. *Journal de la Société des Océanistes*, n<sup>os</sup> 88-89, 129-132.
- Ranganath, C. & Rainer, G. (2003). Neural mechanisms for detecting and remembering novel events. *Nat. Rev. Neurosci.* 4, 193–202
- Ratan A. (2013). Anticipated regret or Endowment effect? A Reconsideration of Exchange Asymmetry in Laboratory Experiments. *Monash Economics Working Papers*.
- Razzaque, S. (2009). The Ultimatum Game and Gender effect: Experimental Evidence from Pakistan. *The Pakistan Development Review*, 48: 1, 23–46
- Reb, J. & Connolly, T. (2007). Possession, feelings of ownership and the endowment effect. *Judgment and Decision Making*, 2, 2, 107-114.
- Régis, C. (2013). « *L'approche psychologique du droit : pour mieux comprendre les étincelles de folie et de sagesse* ». Communication dans « *Les cadres théoriques et le droit* » Actes de la « 2<sup>e</sup> Journée d'étude sur la méthodologie et l'épistémologie juridiques », Cowansville, Québec.
- Réunion des musées nationaux, Paris (1990). « *De jade et de nacre. Patrimoine artistique kanak* ».
- Ricard, M. (2013). « *Plaidoyer pour l'Altruisme : La force de la bienveillance* ». Ed. Nil.
- Richerson, P., Boyd, R. (2000). "Climate, Culture and the Evolution of Cognition", in C. HEYES *et al.* (éds.), *The Evolution of Cognition*, Cambridge: Massachusetts Institute of Technology Press, 329-346.

- Richerson, P., Boyd, R. & Henrich, J. (2003). "Cultural Evolution of Human Cooperation", in P. HAMMERSTEIN (éd.), « *Genetic and Cultural Evolution of Cooperation* », Cambridge: MIT Press, 357-388.
- Richerson, P. & Boyd, P. (2005). « *Not by Genes Alone; How Culture Transformed Human Evolution* ». Chicago, London: University of Chicago Press.
- Rochat, P., Dias, M.D.G., Liping, G., Broesch, T., Passos-Ferreira, C., Winning, A. & Berg, B. (2009). Fairness in Distributive Justice by 3- and 5-Year-Olds Across Seven Cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40, 3, 416-442.
- Rossiter, C. (2007). « *Cosntitutional dictatorship. Crisis gourvenement in the modern democraties* ». Reads Books Libri.
- Saïbou Dumont, M.S. (2014). « *Effet de dotation chez les enfants Saramaca en Guyane Française* ». Mémoire de master 2, Université de Cergy-Pontoise.
- Samuelson, W. & Zeckhauser, R. (1988). Statut Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1: 7-59.
- Sand, C. & Ouetcho, A. (1992). *Bwédé ko-trô-trèvâ varè-kè (Des rivières déviées par les ancêtres). Premier inventaire archéologique de la commune de Yaté, Province Sud de la Nouvelle-Calédonie*, Nouméa, Les Cahiers de l'archéologie en Nouvelle-Calédonie, vol. 1.
- 1993a. *Étude d'impact de la transversale Koné-Tiwaka sur le patrimoine archéologique*, Nouméa, Les Cahiers de l'archéologie en Nouvelle-Calédonie, vol. 2.
- 1993b. *Études archéologiques sur les îles Loyauté*, Nouméa, Les Cahiers de l'archéologie en Nouvelle-Calédonie, vol. 3.
- Sand, C., Bole, J. & Ouetcho, A. (1998). « *Traces : 3 000 ans de patrimoine archéologique calédonien* ». Numéro spécial des Cahiers de l'archéologie en Nouvelle-Calédonie, Vol. 8.
- Sand, C. (2010). « *Le Lapita calédonien. Archéologie d'un premier peuplement insulaire océanien* ». Publication de la Société des Océanistes, Paris.
- Saussol, A. (1969). La mission mariste et la colonisation européenne en Nouvelle-Calédonie. *Journal de la Société des Océanistes*, tome 25, 113-124.
- Schlottmann, A. & Anderson, N. H. (1994). *Children's judgments of expected value. Dev. Psychol.*, 30, 56–66.
- Schlottmann, A. (2000). Children's judgments of gambles: a disordinal violation of additive utility. *J. Behav.*, 13, 77-89.
- Schlottmann, A. (2001). Children's Probability Intuitions: Understanding the Expected Value of Complex Gambles. *Child Development*, 72, 103–122.

- Shineberg, D. (1983). Un nouveau regard sur la démographie historique de la Nouvelle-Calédonie. *Journal de la Société des Océanistes*, vol. XXXIX, 76, 33-43.
- Shurmer, P. (1971). The Gift Game. *New Society*, 18 (482): 1242-1244.
- Sen, S. & Johnson, E. J. (1997). Mere-possession effects without possession in consumer Choice. *Journal of Consumer Research*, 24(1), 105-117.
- Sénat coutumier de la Nouvelle-Calédonie (2014). “*Charte du Peuple Kanak – Socle Commun des Valeurs et des Principes Fondamentaux de la Civilisation Kanak*”.
- Sénat Coutumier de la Nouvelle-Calédonie (2009). « *La place du jeune Kanak dans la société contemporaine et les moyens de lutter contre la marginalisation de la jeunesse* ».
- Shao, J., Jamet, F. & Baratgin, J. (2014). « *Une étude sur l’effet de dotation en Chine* ». 28<sup>ème</sup> Congrès International de Psychologie Appliquée, 8-13 juillet 2014 : Paris-France.
- Shu, S. B., & Peck, J. (2011). Psychological ownership and affective reaction: Emotional attachment process variables and the endowment effect. *Journal of Consumer Psychology* 21, 439-452.
- Smith, A. (1776). « *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* ». Réédition chez GF - Flammarion, 1991.
- Spikins, P., Rutherford, H. & Needham, A. (2010). From homininity to humanity: Compassion from the earliest archaic to modern humans. *Time & Mind*, 3, 3.
- Spinoza, B. (1677). « *L’Ethique* ». Traduction par Roland Caillos, Ed. Gallimard, 1954.
- Stahl, A.E., Feigenson, L. (2015). Observing the unexpected enhances infants’ learning and exploration. *Science*, 348, 91-94.
- Stendhal (1830). “*Le rouge et le noir. Chronique du XIXème siècle*”. Editions Levasseur, Paris.
- Stereny, K. (2006). The Evolution and Evolvability of Culture. *Mind & Language*, 21/2, 2006, 137-165.
- Strauss, L. C. (1948). « *Les structures élémentaires de la parenté* ». Mouton & Cie/Maison des sciences de l’homme, 1971, 580 p. (Réédition de l’ouvrage de 1967, lui-même réédition, avec seconde préface de l’auteur, de l’ouvrage de 1948).
- Sutter, M. (2007). « *Are teams prone to myopic loss aversion? An experimental study on individual versus team investment behavior.* » *Economics Letters* 97.
- Sutter, M., Feri, F., Glätzle-Rützler, D., Kocher, M.G., Martinsson, P., Nordblom, K. (2018). Social preferences in childhood and adolescence. A large-scale experiment to estimate primary and secondary motivations. *J. Econ. Behav. Organ.* 146, 16–30
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1: 39-60.

- Tcherkézoff, S. (2011). La distinction de sexe, la sociologie holiste et les îles Samoa. *L'homme*, 198-199, 333-354.
- Tjibaou, J.M. & Missotte P. (1978). « *Kanaké – mélanésien de Nouvelle-Calédonie* ». Les Editions du Pacifique.
- Tjibaou, J.M. (1996) « *La présence Kanak* ». Editions Odile Jacob.
- Tocqueville, A. d. & Mayer, J-P. (1985). « *L'Ancien régime et la Révolution* ». Editions Gallimard.
- Tom, G., Lopez, S., & Demir, K. (2006). A comparison of the effect of retail purchase and direct marketing on the endowment effect. *Psychology & Marketing*, 23(1), 1-10.
- Trevarthen, C. (1978). Psychological Modes of Perceiving and Processing Information. *Hillsdale, NJ: Erlbaum*, 99-136.
- Trevarthen, C. (1980). The foundations of intersubjectivity: development of interpersonal and cooperative understanding of infants. In D. OLSON (Ed.), *The Social Foundations of Language and Thought: Essays in Honor of J.S. Bruner*, New York: W. W. Norton, 316-342.
- Trevarthen, C. (1982). « *The primary motives for cooperative understanding* ». In G. BUTTERWORTH and P. LIGHT (Eds.), *Social Cognition: Studies of the Development of Understanding*. Brighton: Harvester Press, 77-109.
- Trevarthen, C. (1987). « *Sharing makes sense: Intersubjectivity and the making of an infant's meaning* ». In R. STEELE, T. THREADGOLD (Eds.), *Language Topics: Essays in honour of Michael Halliday*, Vol. 1. Amsterdam and Philadelphia: John Benjamins, 177-199.
- Trevarthen, C. (1988). « *Universal cooperative motives: How infants begin to know language and skills of culture* ». In G. JAHODA, I.M. LEWIS (Eds.), *Acquiring Culture: Ethnographic Perspectives on Cognitive Development*. London: Croom Helm, 37-90.
- Trevarthen, C. (1990b). « *Growth and education of the hemispheres* ». In C. Trevarthen (Ed.), *Brain Circuits and Functions of the Mind: Essays in Honour of Roger W. Sperry*. New York: Cambridge University Press, 334-363.
- Trevarthen, C. & Aitken, K. (2003). « *Intersubjectivité chez le nourrisson : recherche, théorie et application clinique* ». In *Devenir*.
- Turpin Murata, H. & Pierrehumbert, B. (2015). La parentalité dans une perspective interculturelle. Le concept d'amae. *Enfance*, 3 (3), 393-407.
- Tversky, A & Kahneman, D. (1974). "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases". *Science*, 185, 1124-1131.
- Upa, M. (2006). « *La monnaie Kanak* ». Agence de Développement de la Culture Kanak.

- Ureguei, C. (2017). « *L'effet de dotation : approche développementale chez des enfants Kanak de 3 à 16 ans* ». Mémoire de Master 2, Université de Cergy Pontoise.
- Veil, S. (2009). “*Elles sont 300 000 chaque année, Discours de Simone Veil pour le droit à l'avortement, 26 novembre 1974*”. Editions du Point.
- Verley, P. (1997). “*La Révolution industrielle*”. Collection Folio histoire, Editions Gallimard.
- Vidal, G. (2008). Les débuts de l'évangélisation protestante de l'île d'Ouvéa (Nouvelle-Calédonie). *Histoire et missions chrétiennes*, 6, 91-106.
- Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944). « *Theory of Games and Economic Behavior*. » Princeton University Press.
- Votinov, M., Mima, T., Aso, T., Abe, M., Sawamoto, N., Shinozaki, J. & Fukuyama, H. (2010). The neural correlates of endowment effect without economic transaction. *Neuroscience research*, 68(1): 59-65.
- Waddell, E. (2015). “*Jean-Marie Tjibaou, une parole Kanak pour le monde*”. Éditions Au vent des Îles – Tahiti.
- Wanguene, M-L (2015). « *Effet de dotation chez des enfants Kanak de 9-10 ans de tribu*. » Mémoire de master 2, Université de Cergy-Pontoise.
- Warneken, F. & Tomasello, M. (2005). « *Young children and chimpanzees help others to achieve their goals* ». Poster presented at the Society for Research on Child Development Biennial Meeting, Atlanta, Georgia, April 7–10, 2005.
- Weaver, R. & Frederick, S. (2012). A Reference Price Theory of the Endowment Effect. *Journal of Marketing Research*, 49, 5, 696-707.
- Weber, M. (posthume, 1934). “*L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* ».
- Weber, B., Aholt, A., Neuhaus, C., Trautner, P., Elger, C.E. & Teichert, T. (2007). Neural evidence for Reference-dependence in real-market-transactions. *Neuroimage*, 35 (1), 441-447.
- Wenner, L.M. (2013). “*Expected prices as reference points—theory and experiments*”. Working Papers, University College London.
- Winnicott, D.W. (1969). The Use of an Object. *The International Journal of Psychoanalysis*, 50: 711-716.
- Wittersheim, E. (1999). Les chemins de l'authenticité. Les anthropologues et la Renaissance mélanésienne. *L'Homme*, tome 39 n°151, 181-205.
- Yama, H., Nishioka, M., Horishita, T, Yavoi, K., Junichi, T. (2007). A dual process model for cultural differences in thought. *Mind & Society* 6, 143–172.

## Références sitographiques

Carte des aires coutumières et des langues Kanak en Nouvelle-Calédonie

<http://www.alk.gouv.nc/portal/page/portal/alk/langues/presentation>

L'annuaire du Collège de France

<http://annuaire-cdf.revues.org/380?lang=en#tocfrom2n12>

Musée de la Nouvelle-Calédonie

<http://www.museenouvellecaledonie.nc>

Musée du quai Branly

[www.quaibranly.fr/](http://www.quaibranly.fr/)

PopulationData.net – Informations, cartes et statistiques sur les populations et les pays du Monde – Nouvelle-Calédonie – Vanuatu – topographie :

<http://www.populationdata.net/indexcarte.php?option=pays&pid=156&mid=3265&nom=nouvelle-caledonie-vanuatu-topographique>

Sébastien Lebègue – photographe et reporter graphique basé à Tokyo depuis 2008

<http://www.coutume-kanak.com>

**Site personnel de Sébastien Lebègue consacré aux reportages photographiques et dessinés :** <http://sebastienlebegue.photoshelter.com/image/I00001jOjrpQLbo8>

## Référence discographique

Sinatra, F. (1966). « *I've got you under my skin* ».

## Liste des cartes, figures, graphiques et tableaux

Carte 1 : « *Les aires coutumières et les langues kanak en Nouvelle-Calédonie* »

Carte 2 : « *La répartition par communauté d'appartenance de la population* » selon le recensement de 2014 (ISEE NC, 2014)

Carte 3 : « *La répartition des quarante langues Kanak en fonction des huit aires coutumières* » (ISEE NC, 2014)

Carte 4 : « *La Nouvelle-Calédonie et le Vanuatu* »

Carte 5 : « *Répartition des huit aires coutumières* » (ISEE, 2014)

Carte 6 : « *Répartition des quarante langues Kanak corrélée avec le nombre de locuteurs* » (ISEE, 2014)

Figure 1. « *La cosmologie d'une communauté Kanak de Hyeehen (Hienghène)* »

Figure 2. « *L'identité constitutive de l'enfant kanak* »

Figure 3. Graphique représentant la fonction d'utilité selon les pertes et les gains (Kahneman & Tversky, 1979).

Figure 4. Graphique représentant la « *Distribution des décisions des enfants Kanak âgés de 3 à 10 ans vivant en milieu urbain selon l'item doté et l'âge* »

Figure 5. Graphique sur la « *Distribution des décisions des enfants Kanak âgés de 3 à 10 ans vivant en milieu tribal selon l'item doté et l'âge* »

Figure 6. Graphique sur le « *Pourcentage moyen de bonbons ou d'autocollants attribués à l'expérimentateur ou à deux poupées par des enfants âgés de 3 à 5 ans* » (Rochat et al., 2010)

Figure 7. Graphique sur le « *Pourcentage moyen d'autocollants attribués aux autres enfants par des enfants de 5 à 10 ans originaires d'Afrique du sud, du Canada, de Chine, de Turquie et des U.S.A.* » (Cowell et al., 2015)

Figure 8. Graphique sur « *le pourcentage moyen des dons au jeu du dictateur dans différentes communautés de l'hémisphère Nord, de l'Afrique, de l'Amérique du Sud et du Pacifique Sud* » (Ensminger et Henrich, 2014)

Figure 9. Graphique « *Distribution des dons chez les enfants Kanak de 4-5 et 9-10 ans aux îles Loyauté avec le jeu du dictateur* »

Figure 10. Graphique « *Distribution des dons chez les enfants européens de 4-5 et 9-10 ans dans les quartiers Sud de Nouméa avec le jeu du dictateur* »

Figure 11. Graphique sur l'« *Estimation de l'effet du genre et de l'ethnie sur le nombre de stickers donnés, estimation obtenue à l'aide du modèle de Poisson* »

Figure 12. Graphique sur l'« *Appréciation de l'effet de la catégorie d'âge et de l'ethnie sur le nombre de stickers donnés, appréciation obtenue à l'aide du modèle de Poisson* »

Figure 13. Graphique sur l'« *Appréciation de l'effet du contraste adulte - enfant Kanak et du genre sur le nombre de stickers donnés* »

Figure 14. Graphique sur la « *Distribution des dons chez les adultes Kanak aux îles Loyauté et des européens à Nouméa avec le jeu du dictateur* »

Figure 15. « *Orientations socio-économiques des exploitations en fonction des provinces Nord, Sud et Îles, de la Nouvelle-Calédonie* »

Figure 16. « *Répartition des statuts fonciers sur la surface totale des exploitations par province* »

Tableau 1. « *La production agricole en tribu* » (IAC-CIRAD, 2013)

Tableau 2. « *La destination des productions agricoles* » (IAC-CIRAD, 2013)

Tableau 3. « *La distribution du choix des enfants au test de préférence en pourcentage* »

Tableau 4. « *La répartition des dons au jeu du dictateur selon la procédure mise en œuvre* »

Tableau 5. « *Les résultats obtenus à l'aide du jeu du dictateur auprès des enfants des pays W.E.I.R.D.* »

Tableau 6. « *Les principales études comparatives réalisées à partir du jeu du dictateur auprès des enfants en dehors des pays W.E.I.R.D.* »

Tableau 7 : « *Population des différentes communautés d'appartenance de Nouvelle-Calédonie entre 2009 et 2014* »

# Annexe 1 : Lettre adressée aux parents afin de solliciter leur accord pour mener l'expérimentation



École Pratique des Hautes Études

Jean-Pierre PROU – Professeur des écoles spécialisé exerçant à Nouméa –

Doctorant en psychologie cognitive à l'École Pratique des Hautes Études, située à Paris

Nouméa, le 24 février 2017

A l'attention de Madame et Monsieur les Parents d'élèves

Chère Madame, Cher Monsieur,

Je mène une recherche dans le cadre d'un doctorat en psychologie cognitive à l'École Pratique des Hautes Études sur l'effet de dotation chez les enfants, un biais de raisonnement défini comme le fait d'attribuer une plus grande valeur à un bien ou à un service vous appartenant déjà par rapport à un bien ou un service équivalent.

Pour cela, je souhaite pouvoir tester votre enfant lors d'une passation collective et individuelle qui pourrait se dérouler au sein de l'école en classe ... ceci afin de démontrer l'influence de la culture Kanak sur ce biais de raisonnement et notamment ses valeurs fondamentales que sont l'attention à l'Autre, l'altruisme, l'équité, la réciprocité et la générosité.

Toutes les informations demeureront confidentielles et pour toutes questions additionnelles, vous êtes invités à me contacter au 84.50.86.

Si vous êtes d'accord pour que votre enfant participe à cette recherche, je vous remercie de bien vouloir remettre à l'école le coupon ci-dessous afin que celle-ci puisse m'en informer.

Je vous remercie par avance pour votre précieuse collaboration à cette recherche et je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Jean-Pierre Prou.

---

Nom et prénom de l'élève : .....

Classe : .....

OUI, j'accepte.

NON, je n'accepte pas pour les raisons suivantes :

.....

**Annexe 2 : Accord des I.E.P. 1, 2, 3, 6 et 7, de la  
D.D.E.C.**

Nouméa, le 25 mai 2016

PROU Jean-Pierre  
Professeur des écoles spécialisé  
Secrétaire de la C.C.E.P. de l'I.E.P. 2  
A  
Monsieur l'Inspecteur  
De la 1<sup>ère</sup> circonscription  
S/c  
De Monsieur l'Inspecteur  
De la 2<sup>ème</sup> circonscription

  
Philippe GUAENERE

Objet : demande d'autorisation de pouvoir tester les élèves de 10 ans de l'école F. Griscelli.

Pièce jointe : la tâche de masquage et le test de préférence sur l'effet de dotation.

Monsieur l'Inspecteur,

Actuellement doctorant à l'E.P.H.E. (Ecole Pratique des Hautes Etudes, école doctorale située à Paris), le projet de thèse porte sur la recherche suivante :

L'effet de dotation est l'une des conduites de l'*homo economicus* les plus connues en économie et en psychologie cognitive (Ericson & Furster, 2015). Cette conduite est expliquée dans le cadre de la « *Prospect theory* » de Kahneman et Tversky (1979). Kahneman, psychologue a reçu le Prix Nobel d'Economie en 2002. Sa théorie remet en cause celle de « l'utilité espérée » de Von Neuman et Morgenstern (1944) ainsi que le théorème de Coase sur les coûts de transaction (prix Nobel d'Economie en 1991).

L'effet de dotation est une conduite étudiée par la psychologie cognitive, l'économie expérimentale, la neuroéconomie (Rick, 2011, Knutson, Wimmer, Rick, Hollon, Prelec & Lowenstein, 2008), et, très récemment, dans le cadre de l'approche culturelle comparative (Apicella, Azevedo, Christakis & Fowler, 2014 ; Hattori, Baratgin, Jamet & Hattori, 2014 ; Jamet & Baratgin, 2014 ; Shao, Jamet, & Baratgin, 2014).

**Deux axes de recherches sont privilégiés : l'axe développemental et l'axe différentialiste.**

1) **L'axe développemental** permettra d'une part, d'identifier si les enfants Kanak très jeunes (3-4 ans), vivant en tribu, présentent un effet de dotation validant ainsi l'idée d'une conduite héritée (approche évolutionniste) et, d'autre part, de connaître à quel âge le poids de la culture modifie cette conduite.

2) **L'axe différentialiste** nous permettra d'examiner le poids de l'environnement culturel en comparant les décisions prises entre les individus Kanak vivant en tribu et les Kanak acculturés.

**Les implications de l'effet de dotation se retrouvent en droit, en économie, dans le domaine des politiques publiques, dans l'éducation.**

Pour mener à bien cette recherche, je sollicite de votre haute bienveillance, **l'autorisation de pouvoir tester les élèves de l'école François Griscelli âgés de 10 ans sur l'effet de dotation.**

En vous remerciant par avance de l'attention que vous voudrez bien porter à cette demande d'autorisation, veuillez agréer, Monsieur l'Inspecteur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

  
Jean-Pierre Prou.

  
Philippe GUAENERE

Nouméa, le 25 mai 2016

PROU Jean-Pierre

Professeur des écoles spécialisé

Secrétaire de la C.C.E.P. de l'I.E.P. 2

A

Monsieur l'Inspecteur

De la 3<sup>ème</sup> circonscription

S/c

De Monsieur l'Inspecteur

De la 2<sup>ème</sup> circonscription

Objet : demande d'autorisation de pouvoir tester les élèves de 10 ans des écoles G. Mouchet et I. Noël.

Pièce jointe : la tâche de masquage et le test de préférence sur l'effet de dotation.

Monsieur l'Inspecteur,

Actuellement doctorant à l'E.P.H.E. (Ecole Pratique des Hautes Etudes, école doctorale située à Paris), le projet de thèse porte sur la recherche suivante :

L'effet de dotation est l'une des conduites de *l'homo economicus* les plus connues en économie et en psychologie cognitive (Ericson & Furster, 2015). Cette conduite est expliquée dans le cadre de la « *Prospect theory* » de Kahneman et Tversky (1979). Kahneman, psychologue a reçu le Prix Nobel d'Economie en 2002. Sa théorie remet en cause celle de « *l'utilité espérée* » de Von Neuman et Morgenstern (1944) ainsi que le théorème de Coase sur les coûts de transaction (prix Nobel d'Economie en 1991).

L'effet de dotation est une conduite étudiée par la psychologie cognitive, l'économie expérimentale, la neuroéconomie (Rick, 2011, Knutson, Wimmer, Rick, Hollon, Prelec & Lowenstein, 2008), et, très récemment, dans le cadre de l'approche culturelle comparative (Apicella, Azevedo, Christakis & Fowler, 2014 ; Hattori, Baratgin, Jamet & Hattori, 2014 ; Jamet & Baratgin, 2014 ; Shao, Jamet, & Baratgin, 2014).

**Deux axes de recherches sont privilégiés** : l'axe développemental et l'axe différentialiste.

1) **L'axe développemental** permettra d'une part, d'identifier si les enfants Kanak très jeunes (3-4 ans), vivant en tribu, présentent un effet de dotation validant ainsi l'idée d'une conduite héritée (approche évolutionniste) et, d'autre part, de connaître à quel âge le poids de la culture modifie cette conduite.

2) **L'axe différentialiste** nous permettra d'examiner le poids de l'environnement culturel en comparant les décisions prises entre les individus Kanak vivant en tribu et les Kanak acculturés.

**Les implications de l'effet de dotation se retrouvent en droit, en économie, dans le domaine des politiques publiques, dans l'éducation.**

Pour mener à bien cette recherche, je sollicite de votre haute bienveillance, l'autorisation de pouvoir tester les élèves des écoles Gustave Mouchet et Isidore Noël âgés de 10 ans sur l'effet de dotation.

En vous remerciant par avance de l'attention que vous voudrez bien porter à cette demande d'autorisation, veuillez agréer, Monsieur l'Inspecteur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Jean-Pierre Prou.

Inspection de la 3<sup>ème</sup> circonscription

la 2<sup>ème</sup> circonscription  
Avis des parents

Jean Villerot

Nouméa, le 7 février 2017  
spécialisé

PROU Jean-Pierre-Professeur des écoles  
Secrétaire de la C.C.E.P. de l'I.E.P. 2

A

Madame l'Inspectrice de la 6<sup>ème</sup> circonscription

S/c de Monsieur l'Inspecteur

De la 2<sup>ème</sup> circonscription

Objet : demande d'autorisation de pouvoir tester les élèves de 3, 4, 5 et 10 ans à Thio et à Sarraméa sur l'effet de dotation.

Pièces jointes : la tâche de masquage et le test de préférence sur l'effet de dotation, la demande d'autorisation parentale.

**Madame l'Inspectrice,**

Actuellement doctorant à l'E.P.H.E. (Ecole Pratique des Hautes Etudes, école doctorale située à Paris), le projet de thèse porte sur la recherche suivante :

L'effet de dotation est l'une des conduites de *l'homo economicus* les plus connues en économie et en psychologie cognitive (Ericson & Furster, 2015). Cette conduite est expliquée dans le cadre de la « *Prospect theory* » de Kahneman et Tversky (1979). Kahneman, psychologue a reçu le Prix Nobel d'Economie en 2002. Sa théorie remet en cause celle de « *l'utilité espérée* » de Von Neuman et Morgenstern (1944) ainsi que le théorème de Coase sur les coûts de transaction (prix Nobel d'Economie en 1991). L'effet de dotation est une conduite étudiée par la psychologie cognitive, l'économie expérimentale, la neuroéconomie (Rick, 2011, Knutson, Wimmer, Rick, Hollon, Prelec & Lowenstein, 2008), et, très récemment, dans le cadre de l'approche culturelle comparative (Apicella, Azevedo, Christakis & Fowler, 2014 ; Hattori, Baratgin, Jamet & Hattori, 2014 ; Jamet & Baratgin, 2014 ; Shao, Jamet, & Baratgin, 2014).

**Deux axes de recherches sont privilégiés** : l'axe développemental et l'axe différentialiste.

1) **L'axe développemental** permettra d'une part, d'identifier si les enfants Kanak (3, 4, 5 et 10 ans), vivant en tribu, présentent un effet de dotation validant ainsi l'idée d'une conduite héritée (approche évolutionniste) et, d'autre part, de connaître à quel âge le poids de la culture modifie cette conduite.

2) **L'axe différentialiste** nous permettra d'examiner le poids de l'environnement culturel en comparant les décisions prises entre les individus Kanak vivant en tribu et les Kanak vivant en milieu urbain.

**Les implications de l'effet de dotation se retrouvent en droit, en économie, dans le domaine des politiques publiques, dans l'éducation.**

Pour mener à bien cette recherche, je sollicite de votre haute bienveillance, **l'autorisation de pouvoir tester les élèves de 3, 4, 5 et 10 ans scolarisés dans les écoles publiques des communes de Thio et de Sarraméa sur l'effet de dotation.**

En vous remerciant par avance de l'attention que vous voudrez bien porter à cette demande d'autorisation, veuillez agréer, Madame l'Inspectrice, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Jean-Pierre Prou.

Nouméa, le 7 février 2017

Inspection de la 2<sup>ème</sup> circonscription

  
Vincent PREAL

PROU Jean-Pierre

Professeur des écoles spécialisé

Secrétaire de la C.C.E.P. de l'I.E.P. 2

A

Madame l'Inspectrice

De la 7<sup>ème</sup> circonscription

S/c de Monsieur l'Inspecteur

De la 2<sup>ème</sup> circonscription

Objet : demande d'autorisation de pouvoir tester les élèves de 4 et 9 ans à Lifou et à Maré sur l'effet de dotation.

Pièces jointes : le protocole de passation et la demande d'autorisation parentale.

**Madame l'Inspectrice,**

Actuellement doctorant à l'E.P.H.E. (Ecole Pratique des Hautes Etudes, école doctorale située à Paris), le projet de thèse porte sur la recherche suivante :

L'effet de dotation est l'une des conduites de *l'homo economicus* les plus connues en économie et en psychologie cognitive (Ericson & Furster, 2015). Cette conduite est expliquée dans le cadre de la « *Prospect theory* » de Kahneman et Tversky (1979). Kahneman, psychologue a reçu le Prix Nobel d'Economie en 2002. Sa théorie remet en cause celle de « *l'utilité espérée* » de Von Neuman et Morgenstern (1944) ainsi que le théorème de Coase sur les coûts de transaction (prix Nobel d'Economie en 1991).

L'effet de dotation est une conduite étudiée par la psychologie cognitive, l'économie expérimentale, la neuroéconomie (Rick, 2011, Knutson, Wimmer, Rick, Hollon, Prelec & Lowenstein, 2008), et, très récemment, dans le cadre de l'approche culturelle comparative (Apicella, Azevedo, Christakis & Fowler, 2014 ; Hattori, Baratgin, Jamet & Hattori, 2014 ; Jamet & Baratgin, 2014 ; Shao, Jamet, & Baratgin, 2014).

**Deux axes de recherches sont privilégiés** : l'axe développemental et l'axe différentialiste.

1) **L'axe développemental** permettra d'une part, d'identifier si les enfants Kanak (3, 4, 5 et 10 ans), vivant en tribu, présentent un effet de dotation validant ainsi l'idée d'une conduite héritée (approche évolutionniste) et, d'autre part, de connaître à quel âge le poids de la culture modifie cette conduite.

2) **L'axe différentialiste** nous permettra d'examiner le poids de l'environnement culturel en comparant les décisions prises entre les individus Kanak vivant en tribu et les Kanak vivant en milieu urbain.

**Les implications de l'effet de dotation se retrouvent en droit, en économie, dans le domaine des politiques publiques, dans l'éducation.**

Pour mener à bien cette recherche, je sollicite de votre haute bienveillance, **l'autorisation de pouvoir tester les élèves de 4 et 9 ans scolarisés dans les écoles publiques des communes de Lifou et de Maré sur l'effet de dotation par l'intermédiaire de M. Wamalo (directeur d'un groupe scolaire) et M. Waya (CPC).**

En vous remerciant par avance de l'attention que vous voudrez bien porter à cette demande d'autorisation, veuillez agréer, Monsieur l'Inspecteur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

  
Jean-Pierre Prou.

Suite à la demande d'autorisa... X

https://webnotes.gouv.nc/final/dwa/text/grounsPOpenDatabase

Rechercher

Les plus visités Annuaire OPT Débuter avec Firefox HRAccès Les Nouvelles Calédo... Météo France Météo.nc Site du Gouvernement Webnotes Lotus

Firefox a empêché ce site d'ouvrir une fenêtre popup.

Options X

IBM iNotes

Jean-Pierre PROU

Courrier

Courrier-Co... X consultation... X Suite à la de... X

Jean-Pierre PROU  
blecbass71NC

Courrier en arrivée (4)  
Brouillons  
Envoyés  
Suivi  
Tous documents  
Courrier indésirable  
Corbeille  
Vues  
Dossiers  
Archiver  
Outils  
Autre messagerie

Répondre Répondre à tous Faire suivre Options

Nouveau Afficher

**Suite à la demande d'autorisation de pouvoir tester les élèves de 3, 4, 5 et 10 ans scolarisés à Thio dans l'école de la DDEC sur l'effet de dotation**

KEVIN PAILLANDI\_DDEC

Dimanche 19 Février 2017 06:06  
[Afficher les détails](#)

A : jean-pierre.prou@gouv.nc  
Cc : CAZEAU Karen, TELLIEZ Raphaël, AYAWA Jean-Marc- Ecole Saint-François

Sécurité : Dans un souci de confidentialité, les images des sites distants n'ont pas été téléchargées. [Afficher images](#)

Pièces jointes (5)

Bonjour Monsieur PROU,  
Suite à votre demande d'autorisation pour la réalisation d'une étude auprès de nos élèves scolarisés sur la commune de Thio, je vous informe que la Directrice diocésaine a donné son accord.  
Madame CAZEAU vous invite dès à présent à prendre l'attache du chef d'établissement et des parents d'élèves pour les informer de vos démarches.

Vous souhaitant une pleine réussite à votre projet.

 **KEVIN PAILLANDI**  
Bureau de la Directrice Diocésaine  
Assistant de Direction  
3, Rue Frédéric Surleau  
B.P. 15  
98851 Nouméa Cedex  
Téléphone : (687) 23.24.20  
Télécopie : (687) 23.24.10

 Avant d'imprimer pensez à l'environnement

De : jean-pierre.prou@gouv.nc [mailto:jean-pierre.prou@gouv.nc]  
Envoyé : lundi 13 février 2017 15:27  
À : KEVIN PAILLANDI\_DDEC <kevin.paillandi@ddec.nc>  
Objet : Demande d'autorisation de pouvoir tester les élèves de 3, 4, 5 et 10 ans scolarisés à Thio dans l'école de la DDEC sur l'effet de dotation ....  
Importance : Haute

**Bonjour Monsieur Paillandi,**

**Je sollicite à nouveau votre autorisation afin de pouvoir tester les élèves de Thio sur un biais de raisonnement et mesurer ainsi l'impact de la culture Kanak sur ce biais.**

**Dans l'attente d'un avis favorable, je vous souhaite une excellente rentrée et vous prie d'agréer, Monsieur Paillandi, mes sentiments les meilleurs, Jean-Pierre Prou.**

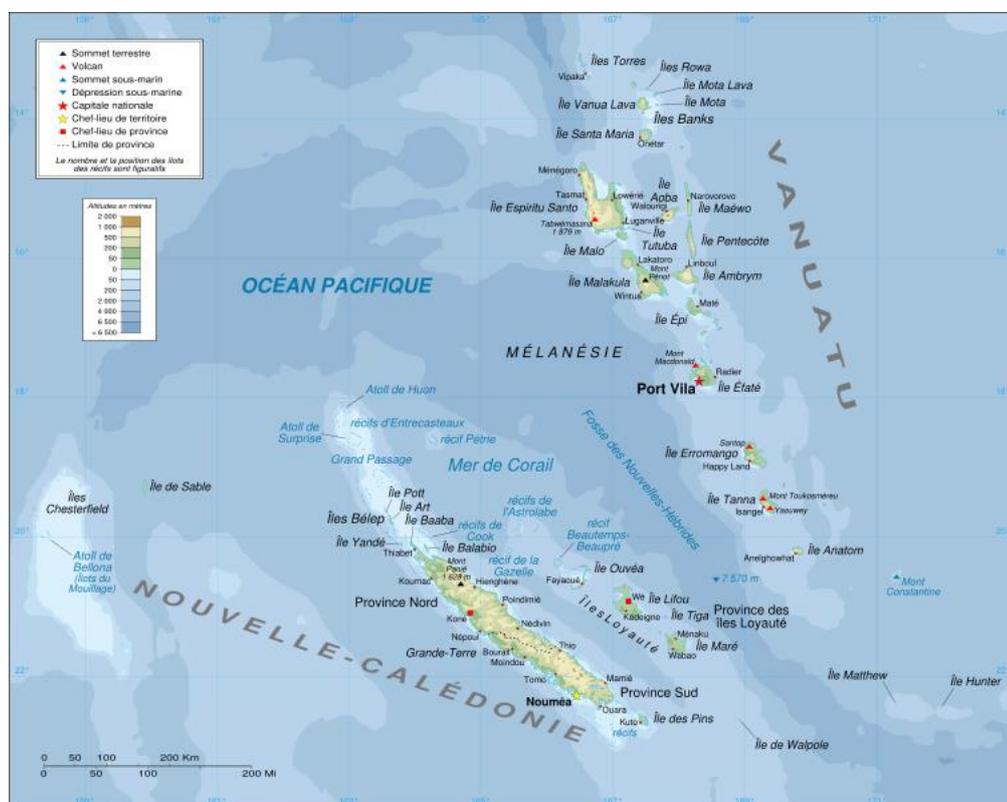
Démarrer 07:28 20/02/2017

## Annexe 3 Présentation géographique, historique et politique, religieuse, démographique, économique et sociale de la Nouvelle-Calédonie

### Géographie

Située dans le Pacifique Sud-Ouest, à 1.450 kilomètres à l'est des côtes australiennes, la Nouvelle-Calédonie a pour île principale, la Grande Terre. Elle est bordée au Nord par les îles Belep, au Sud par l'île des Pins et à l'Est par les îles Loyauté.

La Nouvelle-Calédonie est la terre la plus au Sud de l'arc mélanésien.



Carte n° 4 : « La Nouvelle-Calédonie et le Vanuatu »

### Histoire politique

Les plus anciennes traces de la présence de l'homme sur cet archipel sont datées d'environ 1.100 ans avant J.C., avec l'arrivée des populations austronésiennes fabriquant de la céramique, des poteries décorées de motifs divers, dites Lapita (Sand, 2010). Ces populations austronésiennes proviennent de l'Asie du Sud Est et de la Papouasie Nouvelle-

Guinée. Ces navigateurs, ces marins, s'installent en bord de mer sur les côtes Est et Ouest de la Grande Terre, à l'île des Pins et aux îles Loyauté.

Durant les deux cent cinquante premières années de présence en Nouvelle-Calédonie, des processus d'enracinement commencent à apparaître et conduisent à une diversification des langues (Sand et al., 1998).

En un millénaire, les traditions culturelles développées sont spécifiques aux autochtones de la Nouvelle-Calédonie.

La multiplication des brûlis pour pouvoir cultiver la terre, l'érosion des sols, les conditions climatiques difficiles (avec des épisodes de sécheresse parfois importants) et l'augmentation démographique amènent des tensions sur le foncier (Sand et al., 1998).

Entre 100 et 200 ans après J.C., ces tensions vont aboutir à une césure des relations entre les habitants de la Grande Terre et ceux des îles Loyauté (Sand, 1993).

Entre 200 et 1.800 après J.C., sur la Grande Terre, les clans migrent en partie dans les vallées, aménagent collines et montagnes pour y faire des jardins horticoles, puis des tarodières irriguées sur le flanc des montagnes.

Les tarodières et les billons des ignames nécessitent une main d'œuvre nombreuse, une main d'œuvre élargie bien au-delà du cercle familial. Ce processus de création de ces structures agricoles nécessite une transformation de l'organisation des relations sociales.

Les clans et les chefferies émergent ainsi.

Une partie de la production agricole sert pour les grands rassemblements de sujets, pour les mariages, pour les alliances, pour la construction de relations sociales apaisées.

Les chefferies, attribuées généralement aux étrangers au groupe social, permettent d'éviter les conflits. Les clans de la terre, en lien avec les ancêtres, font le culte des magies. Le pouvoir visible est ainsi détenu par les chefferies, et le pouvoir invisible, lié au culte des ancêtres, aux magies, appartient aux clans terriens (Sand et al, 1998).

Dans ce contexte vont naître de nouvelles traditions, tout un ensemble culturel Kanak.

Toute une organisation sociale, politique et culturelle se développe au sein de chaque chefferie Kanak. Une grande diversité linguistique se perpétue encore de nos jours à travers vingt-huit langues, onze dialectes et un créole toujours en usage.

A partir de mille ans après J.C., des liens sont noués à nouveau entre les îles Loyauté et le Sud de la Grande Terre avec comme support de la relation des monnaies Kanak, des haches ostensives, des pendentifs, des personnes (Sand, 1993). Des échanges s'opèrent

également entre les clans du bord de mer et les clans des contreforts de la chaîne (avec comme support des échanges du sel, des poissons fumés, des tarots, des ignames, des notous, des roussettes, ...).

C'est dans ce contexte dynamique, aux relations sociales Kanak multiples et denses, qu'arrivent du grand large des navires européens, apportant avec eux des maladies contagieuses (la grippe, les oreillons, la rougeole, la tuberculose et la syphilis). Ces maladies vont impacter lourdement les populations touchées par ces premiers contacts, déstabiliser l'organisation sociale.

Le 4 septembre 1774, le capitaine britannique James Cook découvre cette île et l'appelle « New Caledonia ». La population Kanak est estimée à cette époque entre 40.000 (Shineberg, 1983) et 80.000 personnes (Rallu, 1989).

Le 24 septembre 1853, le contre-amiral Febvrier Despointes prend possession de la Nouvelle-Calédonie au nom de la France de façon unilatérale, en présence des missionnaires et des chefs locaux à Balade, lors d'une cérémonie officielle.

En 1863, la Nouvelle-Calédonie est désignée comme colonie pénitentiaire pour les condamnés aux travaux forcés. Cette Terre devient une terre de bagne pour les déportés, les transportés et les relégués à partir de la loi de 1854 « *sur la transportation des condamnés aux travaux forcé hors de France* ».

En 1864, Jules Garnier y découvre du nickel, l'exploitation du minerai débutant une dizaine d'années plus tard (Decker, 1994). Cette exploitation créa une dynamique d'émigration libre à partir des concessions minières.

A partir de 1894, la Métropole projeta d'en faire essentiellement une colonie de peuplement agricole ce qui eut pour conséquence une accélération des spoliations foncières menées depuis la seconde moitié du XIXème siècle. La politique de ségrégation spatiale entraîna une forte ségrégation sociale et une brutalisation généralisée des rapports sociaux entre l'administration coloniale et les Kanak, la population colonisée subissant en outre un processus de christianisation et d'occidentalisation forcée.

En 1878, la pression foncière imposée par les colons et l'administration pénitentiaire sur les clans Kanak devint insupportable.

L'insurrection de Kanak contre des colons établis principalement sur la côte Ouest fut réprimée dans le sang. Plus d'un millier de Kanak et deux cents colons furent tués lors de ces événements tragiques.

Le « code de l'Indigénat<sup>122</sup> » soumet les Kanak à partir de 1887 avec des limitations répressives et des restrictions très importantes des libertés privées : ainsi s'établit la ségrégation des Kanak dans « *les réserves indigènes* ». Le « code de l'indigénat » sera aboli en 1946.

En 1917, une deuxième grande insurrection Kanak dans le Centre et le Nord de la Grande Terre se produit pour lutter contre la campagne de recrutement des hommes Kanak sur « proposition » des chefferies et des hommes d'église afin de servir la France durant la première guerre mondiale.

En 1957, la Nouvelle-Calédonie devient Territoire d'Outre-Mer.

A partir des années 1960-1970, l'histoire politique de ce territoire est marquée par l'émergence du mouvement indépendantiste kanak, par le « *réveil culturel et politique kanak* » (Chappell, 2017).

En 1984, la création du F.L.N.K.S. (Front de Libération National de la Kanaky Socialiste) marque le passage d'une phase de revendications à une phase de combats pour l'obtention de l'indépendance Kanak et socialiste.

Les accords de Matignon (1988-1998) établissent un nouveau statut qui institue trois provinces dotées de compétences leur conférant une certaine autonomie et introduisant la notion de rééquilibrage entre les Kanak et les autres communautés d'une part, entre les trois provinces d'autre part, enfin, entre Nouméa et le reste de l'archipel.

En 1989, J.M. Tjibaou et Yéweiné Yéwiené, leaders indépendantistes, sont assassinés à Ouvéa le 4 mai.

Depuis 1999, l'accord de Nouméa, signé le 5 mai 1998, confère un nouveau statut à la Nouvelle-Calédonie.

---

<sup>122</sup> Ce code de l'indigénat distinguait ainsi deux catégories de citoyens :

- Les citoyens français d'origine métropolitaine,
- Et les sujets français, c'est-à-dire les Kanak et les travailleurs immigrés. Les Kanak étaient donc soumis à la loi française, mais sans en avoir la citoyenneté. Ce code de l'indigénat permettait aux administrations et aux colons de réquisitionner les Kanak pour des périodes de travail obligatoire. Les Kanak, sujets français, étaient également privés de la majeure partie de leurs libertés et de leurs droits politiques. Ils ne conservaient au plan civil que leur statut personnel, d'origine religieuse ou coutumière.

Elle n'est plus un territoire d'outre-mer mais une collectivité spécifique de la République Française dotée d'une autonomie s'élargissant au fur et à mesure du transfert irréversible des compétences de l'Etat à la Nouvelle-Calédonie.

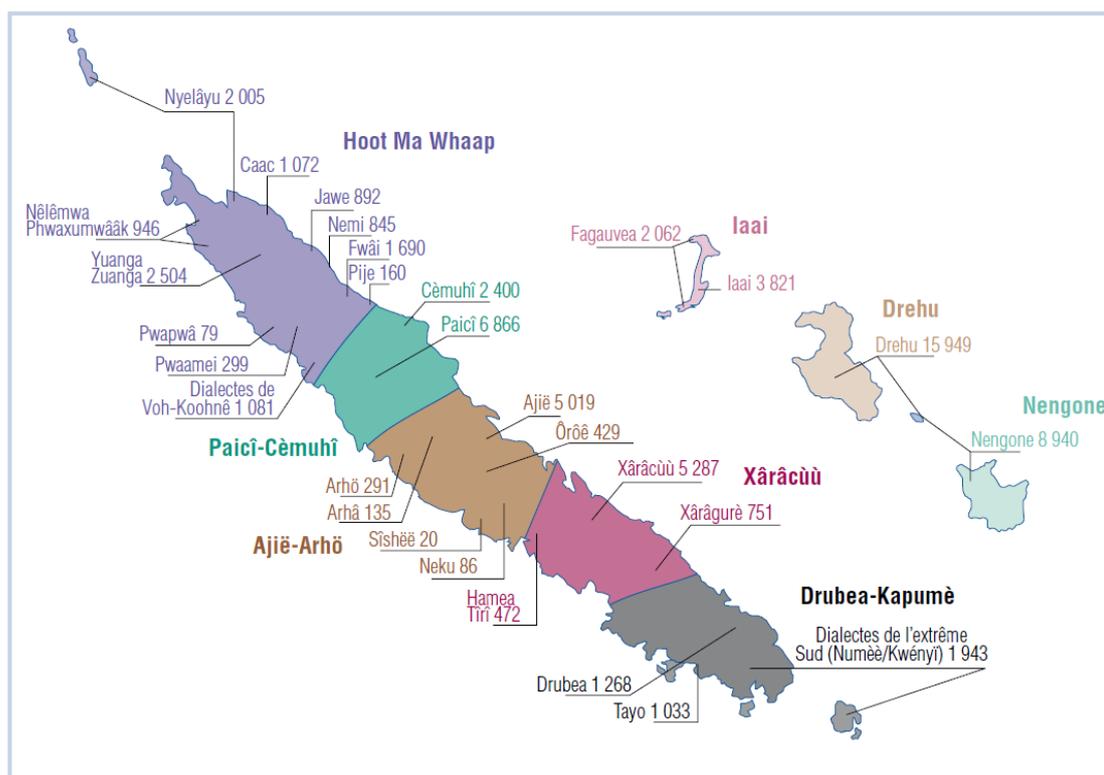
Il faut par ailleurs noter qu'en 2014, la part des terres coutumières représente 96 % de la province des îles Loyauté, 25 % de la province Nord et 9 % de celle du Sud (Isee, 2014).

Huit aires coutumières organisent socialement les quarante communautés Kanak. Ci-dessous, la répartition des aires coutumières en pays Kanak :



Carte n°5 : « Répartition des huit aires coutumières », source : Isee, 2014

Les quarante langues Kanak se répartissent ainsi :



Carte n°6 : « Répartition des quarante langues Kanak corrélée avec le nombre de locuteurs », source : Isee, 2014

Par la loi de pays du 18 août 2010, la Nouvelle-Calédonie a adopté ses trois premiers signes identitaires :

- La devise « Terre de parole, Terre de partage »,
- L'hymne « Soyons unis, devenons frères »,
- Et le graphisme des billets de banque.

Le 4 novembre 2018, lors du premier référendum, les électeurs se sont prononcés sur la question posée : « Voulez-vous que la Nouvelle-Calédonie accède à la pleine souveraineté et devienne indépendante ? ». Le « non » l'a emporté à 56,7%<sup>123</sup>.

<sup>123</sup> JORF du 7 novembre 2018. Art. 1er. – Les résultats du scrutin pour la consultation sur l'accèsion à la pleine souveraineté de la Nouvelle-Calédonie, auquel il a été procédé le 4 novembre 2018, sont les suivants :

- Votants : 141 099,
  - Bulletins blancs : 1 023,
  - Bulletins nuls : 1 143,
- Suffrages exprimés : 138 933.

## Religion

Les sociétés missionnaires protestantes - la Société des Missions de Londres et la Mission Mélanésienne anglicane (Vidal, 2008) et les frères maristes (De Santinis, 1892) évangélisent et participent à l'entreprise de colonisation de l'île des Pins, des Îles Loyauté et de la Grande-Terre de la Nouvelle-Calédonie (Saussol, 1969) :

- 1840 : arrivée des premiers « teachers<sup>124</sup> » à l'île des Pins,
- 1841 : arrivée des premiers « teachers » à Maré,
- 1842 : arrivée du « teacher » Fao à Lifou,
- 1843 : arrivée des missionnaires maristes à Balade,
- 1848 : conversion du grand chef Naisseline à Maré, conversion du grand chef Boula à Lifou, fondation de la mission à l'île des Pins,
- 1851 : fondation de la mission de Pouébo,
- 1853 : fondation de la mission de Touho,
- 1854 : fondation de la mission de Wagap,
- 1855 : fondation de la mission de la Conception,
- 1856 : fondation de la mission à Saint-Louis,
- 1875 : fondation de la Congrégation des Petites Filles de Marie à Saint-Louis,
- 1890 : bénédiction liturgique de la Cathédrale de Nouméa,
- 1903 : installation à Do-Neva à Houailou du Pasteur ethnologue Maurice Leenhardt,
- 1946 : ordination de deux prêtres Kanak – les Pères Luc Amoura et Michel Kohu,
- 1966 : le Vicariat Apostolique de Nouvelle-Calédonie devient Archidiocèse de Nouméa.

L'évangélisation par les frères maristes sur la Grande-Terre est retracée de la façon suivante par De Salinis (1892) :

---

<sup>124</sup> Le mot « teacher » sert à désigner les Océaniens ayant eu pour mission d'évangéliser d'autres Océaniens.

Mgr Douarre descendit sur le rivage le jour même de son arrivée. « C'est le 21 décembre 1843, écrit-il, que je me prosternai sur cette terre tant désirée et que j'invoquai sur elle les grâces d'en haut<sup>1</sup>. »

Date mémorable qui commence pour ces régions barbares une ère nouvelle, celle du salut par la prédication de l'Évangile. Ces pauvres sauvages devront une reconnaissance éternelle aux apôtres qui ont tout bravé et tout sacrifié pour leur apporter la vraie foi. Ils ne sauraient oublier non plus sans ingratitude la France et ses marins qui ont si bien servi le zèle des missionnaires. C'est le souvenir du dévouement de la marine française à la cause des missions qui met sous la plume du P. Rougeyron ces mots inspirés par une profonde gratitude : « Nous devons une grande reconnaissance à M. l'amiral Dupetit-Thouars, à M. le gouverneur Bruat et à tous les officiers du *Bucéphale*, particulièrement à M. le commandant de la Ferrière. Ils ont été admirables de générosité envers nous et envers les néophytes de toutes les missions que nous avons visitées. Je puis dire sans exagération que M. de la Ferrière a constamment déployé le zèle d'un missionnaire<sup>2</sup>. »

1. Lettre de Mgr Douarre à MM. les membres des conseils centraux de Lyon et de Paris. En rade de Balade, 1<sup>er</sup> janvier 1844.

2. Lettre du P. Rougeyron au P. Favier, déjà citée.

125

Selon l'Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer (1981), cent-cinquante ans après les débuts de l'évangélisation, la pratique religieuse par communautés d'appartenance se répartissait de la façon suivante :

	Océaniens				Européens et assimilés	Asiatiques		Divers	Totaux
	Mélanésiens calédoniens	Mélanésiens hébridais	Wallisiens et Futuniens	Tahitiens et autres Polynésiens		Indonésiens	Vietnamiens		
Catholiques	28 500	150	10 000	2 100	46 700	300	1 800	1 450	91 000 *
Protestants	28 900	400	-	3 200	1 000	100	-	400	34 000
Musulmans	-	-	-	-	100	4 000	-	150	4 250
Pentecôtistes	200	100	10	60	120	130	15	45	680 **
Adventistes	80	150	5	125	130	-	-	160	650
T. Jéhovah	50	5	20	80	380	20	40	25	620
Mormons	25	-	5	375	100	-	10	15	530
Bahá'is	235	-	60	-	15	-	-	10	320
Sanitos	-	-	-	225	25	10	-	-	260
Divers (dont athées)	410	295	-	235	2 930	540	135	145	4 690
<b>Totaux</b>	<b>58 400</b>	<b>1 100</b>	<b>10 100</b>	<b>6 400</b>	<b>51 500</b>	<b>5 100</b>	<b>2 000</b>	<b>2 400</b>	<b>137 000 *</b>

Tableau I. - La composition ethnique des Eglises

\* Chiffres arrondis à 50 et multiples  
\*\* Chiffres arrondis à 5 et multiples

126

<sup>125</sup> In « Marins et Missionnaires », De Salinis, S.J. (1892), p. 14.

<sup>126</sup> In ORSTOM (1981). « Atlas de la Nouvelle-Calédonie », planche 27.

Lors du dernier recensement, aucune question ne fut posée à la population concernant la confession religieuse (ISEE NC, 2014).

### Démographie

Les résultats du recensement de la population effectué en 2014 attestent d'une population totale de 268.767 habitants. 74 % vivent en province Sud, 19 % dans le Nord et 17 % aux Îles Loyauté. Respectivement, la province Sud compte 199.983 personnes, la province Nord 50.487 et la province des Îles Loyauté 18.297.

A Nouméa résident 37 % de la population totale, soit 99.926 habitants, toujours en 2014. 39 % de l'ensemble de la population se déclarent Kanak et 22 % vivent en milieu tribal, soit plus d'une personne Kanak sur deux (59.000 sur 105.000).

La répartition par communauté d'appartenance est ainsi définie :

Communauté d'appartenance	2009		2014	
	Effectif	%	Effectif	%
Européenne	71 721	29,2	73 199	27,1
Indonésienne	3 985	1,6	3 859	1,4
Kanak	99 078	40,3	104 958	39,1
Ni-Vanuatu	2 327	0,9	2 568	1,0
Tahitienne	4 985	2,0	5 608	2,1
Vietnamienne	2 357	1,0	2 506	0,9
Wallisienne et Futunienne	21 262	8,7	21 926	8,2
Autre : asiatique	1 857	0,8	1 177	0,4
Autre	2 566	1,0	3 428	1,3
Plusieurs communautés	20 398	8,3	23 007	8,6
"Calédonienne"	12 177	5,0	19 927	7,4
Non déclarée	2 867	1,2	6 604	2,5
<b>Ensemble</b>	<b>245 580</b>	<b>100,0</b>	<b>268 767</b>	<b>100,0</b>

Tableau n° 7 : « Population des différentes communautés d'appartenance de Nouvelle-Calédonie entre 2009 et 2014 »<sup>127</sup>.

<sup>127</sup> Source : Insee-Isee (2014), recensements de la population.

Cette proportion est restée relativement stable entre 2009 et 2014. Les Kanak représentent la communauté d'appartenance la plus importante de la Nouvelle-Calédonie.

### **Economie**

La provincialisation, depuis 1989, avec la clé de répartition des ressources financières nettement favorable à la province Nord et à la province des Îles Loyauté, les contrats de développements pluriannuels (entre l'Etat, la Nouvelle-Calédonie, les provinces et les communes), les dispositifs de défiscalisation, les Fonds Européens pour le Développement (FED), l'Agence de Développement Rural et d'Aménagement du Foncier (ADRAF), le Fond d'Electrification Rurale (FER), le dispositif « Continuité pays » et le Syndicat Mixte de Transport Interurbain (SMTI : le réseau de bus RAIL) ont favorisé le rééquilibrage économique entre les trois provinces instituées.

Selon l'IEOM (2018) :

*« La Nouvelle-Calédonie dispose de richesses naturelles importantes et de fortes potentialités de développement.*

*Le tissu industriel de la Nouvelle-Calédonie est composé essentiellement de petites et moyennes industries. L'activité de ces PMI se concentre essentiellement dans les secteurs de la construction, de l'agro-alimentaire et des biens industriels en substitution des importations. La plupart de ces PMI sont situées à Nouméa ou dans les environs proches. Parallèlement, l'industrie calédonienne est orientée vers l'exploitation et la commercialisation du nickel, la Nouvelle-Calédonie se situe en effet au 2ème rang des réserves mondiales estimées de nickel (11%) après l'Australie (23%). Aujourd'hui, trois usines sont en activité : SLN et Vale au sud, KNS au nord. Traité sur place ou exporté vers les pays industrialisés, le nickel (minerai et métallurgie) représente les 9/10 des exportations de la Nouvelle-Calédonie. Les richesses minières comportent également du chrome, du cobalt, du fer, du cuivre, de l'or et du manganèse, mais dans des proportions moins importantes que le nickel.*

*Le BTP est un secteur dynamique qui bénéficie du niveau soutenu des commandes publiques et privées.*

*Le secteur du commerce, actif et diversifié, se caractérise notamment par un réseau de grande distribution performant.*

*L'agriculture occupe une place traditionnelle et centrale dans la société néo-calédonienne avec des cultures vivrières en tribus et de grands élevages extensifs sur la côte Ouest (bovins, cerfs et volailles essentiellement).*

*Il existe trois types de pêche en Nouvelle-Calédonie, la pêche en lagon, la pêche côtière et la pêche hauturière. Cette dernière tend à se développer, notamment la pêche au thon dont 80 % des prises sont exportées vers le Japon.*

*L'aquaculture, qui produit essentiellement des crevettes, suscite un intérêt grandissant en Nouvelle-Calédonie. La filière de la crevette tropicale s'est imposée comme la seconde activité exportatrice de la collectivité.*

*Les atouts naturels de premier plan de la Nouvelle-Calédonie font de la collectivité une destination privilégiée. Le secteur du tourisme apparaît aujourd'hui comme un axe de développement prioritaire et un moyen supplémentaire d'ouvrir la Nouvelle-Calédonie sur son environnement régional, »<sup>128</sup>*

Pour autant, la réalité économique est beaucoup moins enchantée que ne le laisse supposer l'Institut Emission d'Outre-Mer :

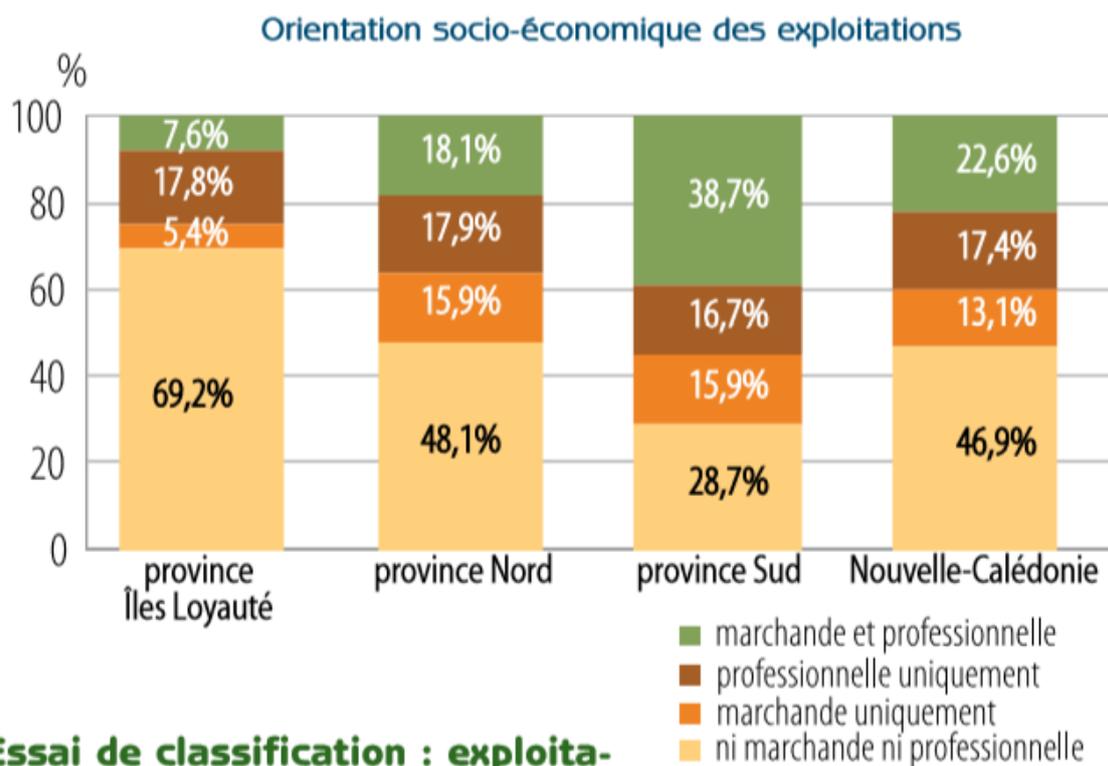
*« L'économie de la Nouvelle-Calédonie est fondée sur l'exploitation du nickel et sur un commerce d'importation rendu possible par les importants transferts financiers (jusqu'à 50 % du budget) consentis par la France, les productions locales (agriculture, élevage, pêche) n'excédant pas 3 % du produit intérieur brut.*

*A côté d'une commercialisation assez faible du café, se maintient en milieu mélanésien une production vivrière d'autosubsistance qui compense tant bien que mal la pauvreté des réserves ; le revenu moyen des Kanak est de sept fois inférieur à celui des Européens du territoire », (Bensa et Leblic, 2000).*

Près d'un quart des exploitations agricoles (ISEE NC, 2012) n'ont aucune activité commerciale. Les productions sont réservées soit à l'autoconsommation, soit aux dons et aux échanges. Les terres coutumières concentrent le plus d'exploitations sans vocation marchande ni professionnelle : ce qui est le cas de près de 70 % des exploitations aux Îles Loyauté (ISEE NC, 2012).

---

<sup>128</sup> Source: IEOM, 2018.



### Essai de classification : exploita-

129

Figure 15 : « Orientations socio-économiques des exploitations en fonction des provinces Nord, Sud et Îles, de la Nouvelle-Calédonie »

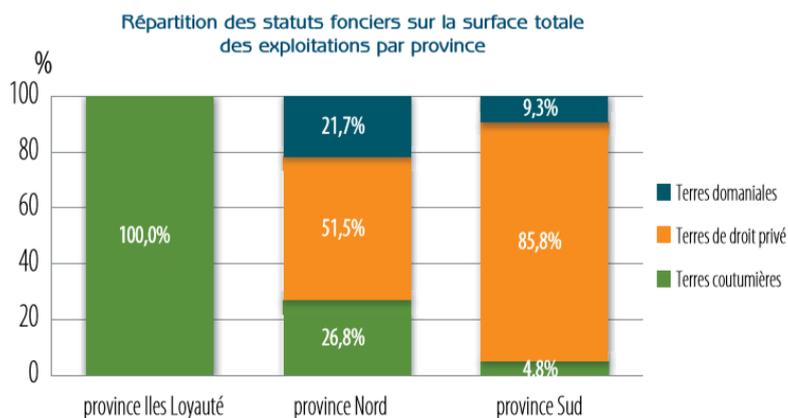
Le régime foncier suivant les provinces présente de grandes disparités (ISEE NC, 2012).

Aux Îles Loyauté, la totalité des terres est de droit coutumier.

En province Nord, la moitié des terres est soumise au droit privé, l'autre moitié est répartie entre terres coutumières et terres domaniales.

Et enfin, en province Sud, la quasi-totalité des terres est soumise au droit privé.

<sup>129</sup> Source: ISEE NC, 2012



130

Figure 16 : « Répartition des statuts fonciers sur la surface totale des exploitations par province »

Au niveau de l'emploi, « l'accès des Kanak au marché du travail est largement formalisé par un emploi effectif ou des démarches officielles de recherches. Leur taux d'activité reste certes en retrait de 6 points par rapport au taux moyen. Cependant l'écart avec le taux d'activité féminin est limité à 4 points pour les femmes Kanak.

Les situations de chômage sont plus fréquentes (+7 points) que dans l'ensemble de la population. Le taux de chômage des hommes Kanak en particulier est supérieur de 6 points au taux de chômage masculin pour atteindre 16 % (+8 points pour les femmes). » (ISEE NC, 2017).<sup>131</sup>

### **Sur le chemin de la décolonisation, du partage des responsabilités, du rééquilibrage, de l'émancipation et du droit calédonien à l'autodétermination**

Historiquement, la colonisation fondée sur la spoliation des terres à partir de 1853 et sur le régime de l'indigénat de 1887 à 1946 a engendré un profond déséquilibre entre la société Kanak et les autres communautés venues s'enraciner, de gré ou de force, en Nouvelle-Calédonie.

Des inégalités politiques, des inégalités de droit se sont ainsi créées dans tous les secteurs du développement humain, culturel, social, éducatif, territorial, minier, économique et juridique.

<sup>130</sup> Source : ISEE NC, 2012

<sup>131</sup> Source : ISEE NC, 2017. « Enquête sur les Forces de Travail en Nouvelle-Calédonie : résultats 2017 », p. 4.

Les Accords de Matignon, puis de Nouméa, ont permis la prise en compte de ces inégalités politiques et sociales par une politique de rééquilibrage entre le Nord et le Sud, entre la côte Est et la côte Ouest, entre les îles Loyauté et la Grande Terre, entre les Kanak et les non Kanak (avec les opérations « 400 cadres » et « Cadres Avenir<sup>132</sup> ») ; dans le secteur minier avec la construction de l'usine du Nord (KNS); dans les instances politiques nouvellement créées et dans les politiques publiques menées par les différentes collectivités : le Gouvernement collégial de la Nouvelle-Calédonie, les provinces Nord, Sud et Îles, les communes, le Sénat coutumier, les Conseils d'aires et le Haussariat.

Après la séance du 10 août 2018, le « Groupe de dialogue sur le chemin de l'avenir de la Nouvelle-Calédonie<sup>133</sup> » a dressé le bilan politique suivant de l'Accord de Nouméa :

*« Par les Accords de Matignon-Oudinot des 26 juin et 19 août 1988 et l'Accord de Nouméa du 5 mai 1998, la Nouvelle-Calédonie s'est engagée dans un processus négocié et constitutionnalisé ensuite, de décolonisation et d'émancipation, qui a permis aux Calédoniens « de tourner la page de la violence et du mépris pour écrire ensemble des pages de paix, de solidarité et de prospérité ». Le droit à l'autodétermination, la pleine reconnaissance de l'identité kanak et de la légitimité des autres communautés, le principe de rééquilibrage, l'exercice partagé des responsabilités institutionnelles, la création d'une citoyenneté calédonienne, l'insertion du territoire dans son environnement régional, le transfert progressif des compétences de l'État à la Nouvelle-Calédonie et l'affirmation d'un destin commun pour les Calédoniens de toutes les communautés en constituent les principaux fondements.*

*Trente ans après la signature de ces accords refondateurs, à la veille du scrutin d'autodétermination prévu par le processus, les responsables politiques, membres du groupe de dialogue « sur le Chemin de l'avenir » mis en place par le Premier ministre Edouard Philippe, proposent un bilan politique concerté de mise en œuvre de l'Accord.*

*Sur l'émancipation, la décolonisation et le droit à l'autodétermination*

*Le passage de la revendication d'un droit autochtone à l'autodétermination à la fin des années 70 à l'exercice d'un droit calédonien à l'autodétermination est un élément*

---

<sup>132</sup> Accord de Nouméa (1998). Article 4.1.2 : « Un programme spécifique qui prendra la suite du Programme « 400 Cadres » et concernera les enseignements secondaire, supérieur, et professionnel tendra à la poursuite du rééquilibrage et à l'accession des Kanak aux responsabilités dans tous les secteurs d'activités ».

<sup>133</sup> Groupe de dialogue composé de représentants du FLNKS, de Calédonie ensemble et de Gaël Yanno.

*fondamental issu des accords de Matignon et de Nouméa. Il est le fruit d'une histoire commune et d'une reconnaissance mutuelle, avec en toile de fond le choix d'une véritable « communauté de destin ». Le droit à l'autodétermination de « la population intéressée » continuera à s'exercer jusqu'à ce qu'il soit opté de manière définitive pour l'une des voies prévues par l'ONU dans ses résolutions relatives au droit des peuples à disposer d'eux-mêmes.*

*Le retrait de la Nouvelle-Calédonie de la liste des territoires à décoloniser relève de l'ONU.*

*L'Accord de Nouméa ouvre la possibilité d'organiser une 2ème et une 3ème consultation. Dans cette hypothèse « l'irréversibilité » de l'organisation politique du pays est « constitutionnellement garantie » et « restera en vigueur, à son dernier stade d'évolution, sans possibilité de retour en arrière ».*

*Sur la gouvernance. Le partage des responsabilités s'articule selon une double déclinaison : entre l'Etat et la Nouvelle-Calédonie dans le cadre de la « souveraineté partagée », d'une part, entre indépendantistes et non indépendantistes, d'autre part.*

*L'accord de Nouméa a doté la Nouvelle-Calédonie de compétences et d'institutions uniques au sein de la République (gouvernement, congrès, provinces, sénat coutumier et conseils d'aires). Malgré les difficultés, les profondes divergences et les rivalités inhérentes à la vie démocratique, les responsables politiques calédoniens ont su trouver les consensus ou les compromis nécessaires sur les sujets essentiels. Le gouvernement collégial a dû faire face à plusieurs crises mais a finalement toujours assuré son rôle d'exécutif, transcendant souvent le clivage indépendantistes / non indépendantistes. L'architecture institutionnelle de la Nouvelle-Calédonie, fondée sur le principe de rééquilibrage et le partage des responsabilités, a permis la mise en œuvre des politiques publiques au plus près des réalités du pays. Certains de ses aspects ont pu poser des difficultés de financement (clé de répartition, compétence fiscale), de cohérence dans la répartition des compétences et d'effectivité de l'exercice des compétences transférées. La recherche d'un modèle calédonien a toujours été privilégiée. Le travail de préparation du transfert des compétences de l'article 27 et de l'ADRAF a été mené à terme même si ces transferts n'ont pas été effectués. La Nouvelle-Calédonie est associée à l'exercice de la compétence régaliennne des relations étrangères. Désormais, membre à part entière d'organisations régionales et*

*internationales (Forum des Îles du Pacifique - FIP), ou membre associé (UNESCO, Organisation Internationale de la Francophonie), la Nouvelle-Calédonie dispose de ses propres délégués dans des pays de la zone Pacifique.*

*Sur le vivre ensemble, la citoyenneté calédonienne fonde les restrictions apportées au corps électoral et la priorité d'accès à l'emploi. Elle a contribué à l'émergence d'une identité calédonienne. Ses conditions d'accès, qui font débat, sont par définition transitoires et devront être redéfinies dans le cadre de la sortie de l'Accord de Nouméa. Face à la montée de la délinquance qui menace le vivre ensemble, les collectivités calédoniennes se sont mobilisées, aux côtés de l'Etat, sur des politiques publiques de prévention et d'accompagnement de la jeunesse. Les actions conduites durant la période de mise en œuvre de l'Accord de Nouméa ont été particulièrement volontaristes dans la prise en compte de l'identité kanak. Cette démarche doit être poursuivie pour permettre aux institutions coutumières de jouer pleinement leur rôle. De nombreuses initiatives ont été prises pour mettre en lumière l'histoire et l'identité des autres communautés qui peuvent parfois se sentir moins considérées. Le travail d'alliance des mémoires qui a été engagé doit être approfondi pour permettre la transmission d'une histoire partagée aux jeunes générations, condition nécessaire à l'affirmation d'une identité commune. Dans cette perspective, le 26 juin, date de la signature des Accords de Matignon, pourrait être retenue comme date anniversaire de cette nouvelle étape de l'histoire calédonienne contemporaine.*

*Sur le rééquilibrage. Le niveau d'éducation de la population s'est considérablement amélioré : parcours adaptés en primaire et secondaire, forte progression de la réussite au bac, montée en puissance des formations supérieures, partenariats pour favoriser l'accès à la haute fonction publique. Néanmoins de fortes inégalités territoriales demeurent et l'insertion économique des jeunes générations doit être mieux préparée. La formation des élites, dont la Nouvelle-Calédonie a besoin, s'inscrit dans le long terme.*

*L'autonomie économique est en progression, soutenue par d'importants investissements extérieurs. A ce titre l'usine de KNS a constitué le fer de lance du rééquilibrage et a permis le développement d'un véritable pôle urbain en province Nord. Pour autant, hors financement des compétences régaliennes, les dotations de l'Etat représentent encore 30% des dépenses publiques, notamment en matière de logement social et d'éducation.*

*En 20 ans, l'écart de développement humain entre la province Sud et les provinces Nord et Îles Loyauté a été considérablement réduit. Les écarts d'équipements collectifs entre les provinces se sont fortement atténués. Le développement économique en provinces Nord et Îles reste à consolider pour maintenir cette dynamique.*

*La réforme foncière, au titre du lien à la terre, a été poursuivie. Elle doit être approfondie vers la sécurisation des périmètres fonciers, la valorisation économique et sociale des terres coutumières ainsi que l'amélioration des conditions d'accès à la terre des jeunes générations.*

*La répartition des ressources a efficacement accompagné les politiques de rééquilibrage en faveur des provinces en retard de développement, même si la question de leur réajustement en fonction des écarts de richesse et de l'évolution démographique reste posée.*

*Le rééquilibrage s'est également opéré par la participation des institutions calédoniennes au capital de leurs principaux outils de développement, notamment dans le secteur de l'énergie et du nickel. La création d'une redevance d'extraction minière et l'instauration d'un fonds pour les générations futures, prévues par le schéma de mise en valeur des richesses minières, doivent compléter cette stratégie ».*

**Terre de colonisation, de souffrances et de violence, la Nouvelle-Calédonie apprend depuis une trentaine d'années à s'émanciper, à vivre dans la réconciliation et dans la paix, à partager et à se forger un destin commun.**

## RÉSUMÉ

---

L'objectif de cette recherche, réalisée en Nouvelle-Calédonie, est d'étudier l'influence des normes sociales Kanak sur un biais cognitif *l'effet de dotation* et sur une conduite prosociale qualifiée d'*altruiste* dans le monde occidental. Nous soutenons un nouveau mécanisme explicatif non exclusif à *l'effet de dotation*. *L'effet de dotation* traduit l'application de normes sociales et se manifeste notamment chez les enfants de culture Kanak âgés de 3 à 5 ans par *un effet de dotation inversé* et à 10 ans *par un effet de dotation*, ces résultats étant complètement liés au statut de l'expérimentateur, au milieu de vie (urbain et tribal) et conformes aux normes sociales en vigueur dans la culture Kanak. Conformément aux valeurs prônées par la culture Kanak, le partage fut la norme retenue par les participants des îles Loyauté au jeu économique expérimental dit du « *dictateur* ». Ces résultats témoignent d'une conduite *altruiste* très prononcée dès le plus jeune âge, très largement ancrée à l'âge adulte. Les normes sociales Kanak visant à privilégier le renforcement des liens sociaux, le concept même d'*altruisme* ayant été pensé en Occident par Comte en 1851, dans une société où l'individualisme primait alors et prime toujours aujourd'hui, l'« *altruisme* » a-t-il un sens dans la culture Kanak ? Les résultats obtenus tendent à mettre en évidence la force des liens sociaux qui unit chaque sujet à sa communauté d'appartenance ... et non pas l'*altruisme*, *altruisme* qui peut exister par ailleurs, notamment du fait de la christianisation, mais qui n'explique effectivement pas la réalité sociale.

## MOTS CLÉS

---

Nouvelle-Calédonie, normes sociales Kanak, effet de dotation inversé, conduite *altruiste*, partage, lien social, milieu urbain, milieu tribal.

## ABSTRACT

---

This research, carried out in New-Caledonia, aims at studying the influence of Kanak social norms on a cognitive bias, the *endowment effect*, and on a prosocial behavior that the western world labels *altruistic*. We support a new explanatory mechanism which does not exclude the *endowment effect*. *The endowment effect* expresses the enforcement of social norms and manifests itself particularly in 3-to-5-year-old Kanak children by a *reverse endowment effect*. These results are entirely linked to the experimenter's status and the urban or tribal living environment; they are in line with the social norms prevailing in the Kanak culture. In accordance with the values advocated by the Kanak culture, the norm that the Loyalty Islands participants in the experimental economic game called "*the dictator's*" was *sharing*. The results reflect a marked *altruistic* behavior in very young children which becomes very widely rooted in adults. Considering the fact that in the West, Comte designed the very concept of *altruism* in 1851 in a society in which individualism prevailed (and is still prevailing), on the one hand, and that the Kanak social norms are directed at reinforcing social links, on the other hand, we wondered if *altruism* has a meaning in the Kanak culture. The results achieved tend to highlight the strength of social links which unites each subject to the community he belongs to... and not altruism. *Altruism* may exist in other respects, due, in particular, to Christianization, but it does not effectively explain social reality.

## KEYWORDS

---

New-Caledonia, Kanak social norms, reverse endowment effect, *altruistic* behavior, sharing, social link, urban living environment, tribal living environment.

