

Cet article est disponible en ligne à l'adresse :

http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=CEP&ID_NUMPUBLIE=CEP_048&ID_ARTICLE=CEP_048_0051

Sympathie, désir d'améliorer sa condition et penchant à l'échange

par Jean DELLEMOTTE

| Éditions L'Harmattan | Cahiers d'économie politique

2005/1 - n° 48

ISSN 0154-8344 | ISBN 2-7475-8143-8 | pages 51 à 78

Pour citer cet article :

— Dellemotte J., *Sympathie, désir d'améliorer sa condition et penchant à l'échange*, Cahiers d'économie politique 2005/1, n° 48, p. 51-78.

Distribution électronique Cairn pour les Éditions L'Harmattan.

© Éditions L'Harmattan. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

SYMPATHIE, DESIR D'AMÉLIORER SA CONDITION ET PENCHANT À L'ÉCHANGE¹

Jean DELLEMOTTE²

Résumé :

L'objectif de cet article est de démontrer que les deux ressorts anthropologiques de l'accumulation mis en évidence par Smith dans la *Richesse des nations*, le "désir d'améliorer sa condition" et le "penchant à échanger", ne doivent pas être considérés comme des propensions innées de la nature humaine mais au contraire comme produits par la pratique sociale, plus précisément par l'action de la sympathie. Cet article constitue par conséquent une contribution supplémentaire aux travaux qui, depuis un quart de siècle, tentent de restaurer la cohérence de la pensée de l'auteur, en soulignant la grande complémentarité des différentes parties de son œuvre.

Abstract: Sympathy, desire of bettering our condition and propensity to barter

The aim of this paper is to demonstrate that the two anthropological forces of accumulation brought to the fore by Adam Smith in the *Wealth of Nation* (the "desire of bettering our condition" and the "propensity to barter, truck and exchange") should not be considered as innate propensities of human nature but, on the contrary, as products of social interaction, more precisely of the action of sympathy. This article therefore presents itself as a contribution to the works that have been attempting, for about 25 years, to restore the consistency of the author's thought, by stressing the great complementarity of the different parts of his works.

Classification JEL : B12

Introduction

A bien des égards, l'ordre économique décrit par Smith dans la *Richesse des nations* (*WN* désormais) repose sur deux ressorts anthropologiques fondamentaux³ :

1. Je tiens d'abord à dédier cet article à la mémoire de Michel Rosier, qui fut un lecteur passionné d'Adam Smith, ainsi qu'un interlocuteur attentif, disponible et fructueux pour le jeune doctorant que j'étais il y a peu de temps.

Je tiens également à remercier Françoise Dubœuf, André Hervier, et Francisco Vergara pour leur disponibilité et leurs conseils, ainsi que les rapporteurs anonymes pour leurs judicieuses remarques. Les erreurs subsistant dans le texte me sont entièrement imputables.

2. Maître de conférence, Université Paris 1, PIARE, Maison des Sciences Économiques (bureau 325), 106-112 Bd de l'Hôpital, 75013 Paris. Email : deljean@univ-paris1.fr. Coordonnées personnelles : 119-121 rue Darnémont, 75018 Paris, 01.44.92.06.68.

la *propension à échanger*, dont découle la division du travail, source de "cette opulence universelle qui s'étend jusqu'aux rangs les plus bas du peuple" (*WN*, I, 1, p. 12) ; le *désir d'améliorer sa condition*, principal motif de l'épargne.

En dépit du regain d'intérêt observé depuis plus de deux décennies envers la philosophie morale de Smith, peu d'efforts ont été déployés par les commentateurs afin de relier "propension à échanger" et "désir d'améliorer sa condition" à celle-ci, et plus précisément à son système de la sympathie. Certains, dans le pire des cas, se contentent de présenter ces deux dispositions comme des propensions innées, contribuant à diffuser l'idée reçue selon laquelle l'ordre marchand serait, chez l'auteur, inscrit dans la nature humaine de façon intemporelle⁴, d'autres se contentent de rappeler leur importance vis à vis de son analyse économique, sans rechercher dans les autres parties de son œuvre quelques éléments d'explication sur leur éventuelle genèse.

Dans cette perspective, la réflexion menée ici consistera à démontrer que les textes de Smith révèlent en eux-mêmes que penchant à l'échange et désir d'améliorer sa condition ne doivent nullement être considérés comme des dispositions innées, au sens où elles seraient envisageables en dehors de toute référence à la société, mais au contraire comme produits par la pratique sociale, plus précisément par l'action de la sympathie.

Notre démonstration s'appuie sur les trois éléments du grand triptyque de philosophie sociale projeté par Smith⁵, ainsi que sur d'autres textes généralement considérés comme mineurs, à l'instar de ses *Lectures on Rhetoric* (*LRBL* désormais). Cet article constitue par conséquent une contribution supplémentaire aux travaux qui, depuis un quart de siècle, tentent de restaurer la cohérence de la pensée de l'auteur, en soulignant la grande complémentarité des différentes parties de son œuvre⁶.

Quoiqu'en toute logique, la propriété privée et l'échange constituent le soubassement du désir d'accumuler, et malgré le fait que l'échange, soit, chronologiquement, introduit par Smith avant l'accumulation dans la *WN*, nous traiterons en premier lieu du "désir d'améliorer sa condition" (section 1), dont le lien avec l'action

3. Pour reprendre les termes d'Euvrard (2000, p. 476).

4. L'article classique de Spiegel (1976) est sans doute l'un des plus représentatifs de cette manière de faire.

5. C'est-à-dire la *Théorie des sentiments moraux* (*TMS* désormais), les *Lectures on jurisprudence* (*LJ* désormais), et la *WN*. Voir à ce propos l'avertissement de l'auteur à la sixième et dernière édition de la *TMS* ("Avertissement", pp. 19-20). Un tel projet de système de philosophie sociale est à notre sens (cf. Dellemotte 2002) implicitement annoncé par Smith dans l'un de ses tous premiers écrits, *l'Histoire de l'astronomie* (in Smith 1795, pp. 33-105).

6. Pour un point de vue divergent, voir l'introduction de l'ouvrage, désormais classique, de V. Brown (1994).

de la sympathie est plus direct que celui entretenu par la propension à échanger. Smith lie en effet implicitement, dans ses *LJ*, sympathie et penchant à échanger par l'intermédiaire du concept de persuasion (section 2).

1. De la sympathie au désir d'améliorer sa condition

Le rôle crucial rempli par le "désir d'améliorer sa condition" au sein du système de création de richesses exposé dans la *WN* a été souvent, et à juste titre, mis en valeur. Smith fait en effet de cette disposition psychologique le principal motif de l'épargne :

"Mais le principe qui porte à épargner, est le désir d'améliorer notre condition, désir qui, quoique généralement calme et sans passion, naît avec nous au monde, et ne nous lâche plus jusqu'à la tombe. Dans tout l'intervalle qui sépare ces deux moments, il n'y a peut-être presque pas d'instant où un homme soit si parfaitement et si complètement heureux de son sort qu'il ne souhaite aucune modification ou amélioration que ce soit. Une augmentation de fortune est le moyen par lequel la plupart des hommes se proposent et veulent améliorer leur condition. C'est le moyen le plus répandu et le plus évident ; et la façon la plus susceptible d'augmenter leur fortune, est d'épargner et d'accumuler quelque partie de ce qu'ils ont acquis, soit régulièrement et annuellement, soit en quelques circonstances extraordinaires." (*WN*, II, 3, p. 392)

Plusieurs travaux ont déjà mis en évidence une analogie indéniable entre les discussions de Smith sur la prudence dans la *TMS*, et la description de l'homme frugal de la *WN*, qui épargne continuellement afin d'améliorer son sort (Young 1997, p. 45 ; Leloup 2002). Au-delà, malgré l'affirmation trompeuse selon laquelle il "naît avec nous au monde, et ne nous lâche plus jusqu'à la tombe"⁷, il est possible de rapporter l'origine du "désir d'améliorer sa condition" à l'exercice de la sympathie⁸, ou

7. Affirmation qui a visiblement trompé Hirschman (1981, p. 288 : "By the latter part of that century, the passions were collapsed into interests by Adam Smith who pronounced "the great mob of mankind" to be safely programmed : from the cradle to the grave it's member were to be exclusively concerned with "bettering their conditions""") ou encore Thomson (1965, p. 334 : "the desire for betterment is a propensity or an instinct that is part of human nature, having been implanted within man as an artifice of nature").

Skinner (1988, p. 3) est plus clairvoyant : "readers of the *Moral sentiments* would be aware that the drive to better our condition had a social reference".

8. On doit absolument, afin d'éviter toute confusion (en particulier l'amalgame courant et fâcheux entre sympathie et bienveillance), garder à l'esprit que la sympathie n'est, en elle-même, ni une passion ni un sentiment.

La sympathie se présente fondamentalement, chez Smith, comme la *faculté* grâce à laquelle l'individu peut percevoir - en imagination - les sentiments d'autrui et, selon le cas, les approuver ou les désapprouver. On peut également présenter la sympathie comme un *opérateur* ou le principal rouage d'un "mécanisme", grâce auquel un individu (le spectateur) peut, en s'identifiant à un autre (l'acteur) et en

plus exactement à un défaut de cet exercice. Ce thème est en effet introduit par Smith dans la *TMS*, à l'occasion d'un chapitre consacré à l'origine de l'ambition et de la distinction des rangs⁹.

L'analyse de Smith part d'un constat simple : l'auteur observe d'abord que la distance entre "l'état naturel¹⁰ et ordinaire du genre humain" et "le niveau le plus élevé de la prospérité humaine" est relativement infime, en comparaison de celle, "immense et prodigieuse", qui sépare ce même "état naturel" et "la plus profonde des misères". Par conséquent, le spectateur éprouve généralement plus de difficulté à sympathiser entièrement avec la misère, dans la mesure où il doit s'éloigner davantage de l'état naturel et ordinaire de son esprit (*TMS*, I, iii, 1, p. 86).

Ceci revient à dire qu'il est généralement plus aisé de sympathiser parfaitement avec la joie qu'avec la peine d'autrui¹¹. Par extension, les richesses et la grandeur attirent généralement plus de sympathie que la pauvreté et la misère. En effet, l'observation démontre selon l'auteur que si l'homme riche se glorifie de ses richesses, c'est principalement parce que "il sent qu'elles attirent naturellement sur lui l'attention du monde, et que le genre humain est disposé à l'accompagner dans toutes ces émotions agréables que les avantages de sa situation lui inspirent si aisément" (*TMS*, I, iii, 2, p. 93.). La condition de l'homme riche sera donc généralement approuvée et enviée. A l'inverse, la pauvreté, avec laquelle il n'est possible de sympathiser que très imparfaitement, se présente comme la situation la plus redoutable pour un individu smithien qui ne saurait vivre sans le regard et la compréhension des autres¹².

imaginant ce qu'il ressentirait dans sa situation, partager ses sentiments et en être affecté. Lorsqu'une telle opération est réussie (elle peut échouer, si le spectateur ne parvient pas à partager les sentiments qu'il prête à l'acteur) le spectateur éprouve une "copie" sympathique du sentiment originel éprouvé par l'acteur. Pour dire les choses rapidement, si l'on peut parler de *sentiment sympathique*, pour qualifier le sentiment que le spectateur partage avec l'acteur, le concept de "sentiment de sympathie" est, chez Smith, vide de sens.

9. *TMS*, I, iii, 2, "De l'origine de l'ambition et de la distinction des rangs", pp. 90-102.

10. Pack (1995) rappelle à juste titre que l'emploi fait par Smith des termes "naturel" et "nature" n'est pas toujours univoque. Dans le cas présent il nous semble qu'il faille entendre par "naturel" un état d'esprit normal, habituel, correspondant au type le plus fréquent. Schumpeter (1954, vol. 1, p. 186) note d'ailleurs que le "naturel" n'est pas plus, dans la philosophie morale de Smith, que ce qui est "psychologiquement normal".

11. "Notre affinité avec les émotions agréables approche de bien plus près la vivacité de ce qui est naturellement senti par les personnes principalement concernées, ce que nous ne concevons pas dans le cas d'une émotion douloureuse" (*TMS*, I, iii, 1, p. 85)

12. "L'homme pauvre, au contraire, est honteux de sa pauvreté. Il sent qu'elle le place hors de la vue des hommes, ou que s'ils le remarquent ils n'ont, quoiqu'il en soit, presque pas de compassion pour la misère et la détresse dont il souffre. Il est mortifié pour ces deux raisons. Quoique être négligé et être désapprouvé sont des choses entièrement différentes, cependant, comme l'obscurité nous prive de la lumière de l'honneur et de l'approbation, sentir que nous ne sommes pas remarqués émousse nécessairement l'espoir le plus doux et déçoit le désir le plus ardent de la nature humaine. L'homme pauvre va et vient sans être aperçu et, quand il est au milieu de la foule, il est dans la même obscurité que s'il était resté enfermé dans son propre taudis." (*TMS*, I, iii, 2, p. 93)

C'est pourquoi en définitive, nous ne désirons pas, dans l'esprit de Smith, les richesses pour elles-mêmes, mais en vertu du statut social que celles-ci nous confèrent¹³, plus exactement de la sympathie et des regards qu'elles attirent sur nous ("l'homme de rang et de distinction est observé par tout le monde", *ibid.*). Améliorer sa condition par une augmentation de fortune est en effet pour l'individu smithien le moyen le plus simple de se rapprocher de la condition des riches, enviée par tous car elle suscite la sympathie de chacun.

"C'est parce que le genre humain est disposé à sympathiser plus entièrement avec notre joie qu'avec notre chagrin que nous faisons montre de nos richesses et que nous dissimulons notre pauvreté. Rien n'est plus mortifiant qu'être obligé d'exposer notre détresse à la vue du public et de sentir que, quoique notre situation s'offre à la vue de tous les hommes, aucun mortel ne conçoit pour nous la moitié de ce que nous souffrons. C'est principalement par souci de ces sentiments du genre humain que nous recherchons les richesses et que nous fuyons la pauvreté." (*TMS*, I, iii, 2, p. 90)

De cette relative imperfection de l'exercice de la sympathie proviennent selon Smith l'ambition, la vanité, et cette volonté inaltérable d'*améliorer sa condition* et de s'élever dans la société.

"Quelle est le but de tout le labeur et de tout le remue-ménage de ce monde ? Quelle est la fin de l'avarice et de l'ambition, de la recherche de la richesse, du pouvoir et de la prééminence ? Est-ce pour répondre aux nécessités de la nature ? Le salaire du moindre travailleur peut y répondre. (...) D'où naît alors cette émulation qui court à travers les différents rangs de la société ? Et quels sont les avantages que nous nous proposons au moyen de ce grand dessein de la vie humaine que nous appelons *amélioration de notre condition* ? *Être observés, être remarqués, être considérés avec sympathie, contentement et approbation* sont tous les avantages que nous pouvons nous proposer d'en retirer¹⁴." (*TMS*, I, iii, 2, pp. 91-92, nos italiques)

L'origine du désir d'améliorer son sort, dont Smith fait grand cas dans la *WN*¹⁵, est donc incontestablement à placer dans l'exercice, en l'occurrence imparfait¹⁶, de la sympathie.

13. L'argument est bien compris et signalé par Anspach (1976, p. 504).

14. Curieusement, Raphael (1961), qui cite cet extrait (p. 304) et admet que dans la *TMS* doivent être trouvées les doctrines fondamentales de la *WN* relatives à la liberté naturelle et aux motivations économiques (p. 297), ne tire pas explicitement la conclusion qui s'impose, *i.e.* le fait que le "désir d'améliorer sa condition" dérive de l'action de la sympathie.

15. Cf., par exemple, *WN*, II, 3, pp. 393-394 ; II, 3, p. 397 ; IV, 5, p. 612.

Pour l'individu de la *WN*, l'un des moyens d'améliorer son sort sera, en dehors de l'épargne, d'échanger le surplus du produit de son travail contre des biens produits par autrui. Ceci nous amène à traiter de l'origine du *penchant à l'échange* qui, en tant que principe occasionnant la division du travail, constitue la clé de voûte du système de création de richesses exposé dans la *WN*¹⁷.

2. De la sympathie au penchant à l'échange

Il est bien connu que l'une des principales singularités de Smith est de faire découler la division du travail d'un "penchant à troquer et à échanger" :

"Cette division du travail, d'où proviennent tant d'avantages, n'est à l'origine l'effet d'aucune sagesse humaine, prévoyant et projetant l'opulence générale à laquelle elle donne lieu. C'est la conséquence nécessaire, quoique très lente et graduelle, d'une certaine propension de la nature humaine¹⁸ qui n'a point en vue une utilité aussi considérable : la propension à changer, troquer et échanger une chose contre une autre." (*WN*, I, 2, p. 15)

Or, Smith affirme immédiatement dans la suite du texte qu'il n'entre pas dans son propos de déterminer l'origine du penchant à échanger :

"Il n'entre pas dans notre présent propos de rechercher si cette propension est un des principes innés de la nature humaine, dont on ne peut rendre davantage compte ; ou si, comme cela semble plus probable, elle est la conséquence nécessaire des facultés de raison et de parole." (*ibid.*)

Le peu d'indices fournis par Smith dans la *WN* a parfois conduit les commentateurs à considérer que le "penchant à troquer" serait constitutif de la nature hu-

16. Imparfait au sens où il est selon Smith généralement impossible, comme nous venons de le constater, de partager véritablement la situation des pauvres. La prise de conscience de l'imperfection de son propre système conduira Smith à ajouter un chapitre consacré à la corruption des sentiments moraux dans la sixième édition de la *TMS* (1790). Cf. *TMS*, I, iii, 3, "De la corruption de nos sentiments moraux, occasionnée par cette disposition à admirer les riches et les grands, et à mépriser ou négliger les personnes pauvres et d'humble condition."

17. "Avec Adam Smith c'est [*la division du travail*] pratiquement le seul facteur du progrès économique", Schumpeter 1954, vol. 1, p. 266. "La *Richesse des nations* débute par l'étude célèbre de la division du travail que Smith considérait comme le principal, sinon le seul, véhicule du progrès", Pribram 1983, p. 128.

18. *A certain propensity in human nature.*

On peut sentir une contradiction entre la définition du penchant à échanger comme "propension de la nature humaine", et l'idée, exprimée plus loin par l'auteur, selon laquelle ce même penchant n'est probablement pas un principe inné de la nature humaine. Afin de lever la contradiction, il faut entendre ici nature humaine "socialisée" : le penchant à l'échange n'est, au même titre que le désir d'améliorer son sort, constitutif de la nature humaine qu'au sens où il est le fruit nécessaire de l'interaction sociale, et par conséquent, à notre sens, de l'action de la sympathie.

maine. Pourtant, dans la mesure où l'auteur sous-entend qu'un tel penchant *n'est probablement pas* un principe inné de la nature humaine¹⁹, son affirmation ne signifie nullement qu'il est impossible d'en faire la genèse. A notre sens, Smith estime simplement qu'il est inutile de rendre compte *ici*, c'est-à-dire dans la *WN*, de l'origine de cette propension. Simplement parce qu'il a déjà abordé un tel sujet *ailleurs*.

2.1. La persuasion à l'origine du penchant à échanger

En effet, dans la section jurisprudentielle de son cours de philosophie morale²⁰, l'auteur se montre plus précis et présente la propension à échanger comme une conséquence de l'inclination "naturelle" de tout homme à vouloir persuader ses semblables. Ainsi, dans l'extrait des *LJ(B)* ci-dessous, Smith situe explicitement l'origine du penchant à troquer dans un "principe de persuasion" qui "prédomine dans la nature humaine" :

"Le fondement réel de [*cette disposition à troquer*] est ce principe de persuasion qui prédomine tant dans la nature humaine. Quand quelques arguments s'offrent à notre volonté de persuasion, nous espérons toujours qu'ils devraient produire leurs effets. Si quelqu'un affirme quoi que ce soit à propos de la lune, bien que cela ne puisse être vrai, il se sentira mal à l'aise s'il est contredit, et sera très heureux que la personne qu'il s'efforce de persuader pense de la même manière que lui. Nous devons alors cultiver notre pouvoir de persuasion, et nous le faisons en effet sans en avoir l'intention. Lorsque toute une vie est dépensée dans cet exercice, une méthode éprouvée de négociation [*bargaining*] avec chacun d'entre nous doit indubitablement être atteinte."²¹ (*LJ(B)*, 221-222, pp. 493-494)

19. Ce que Pribram (1983, p. 128) a, semble-t-il, mal compris : "[Smith] se réfère une "propension à troquer et à échanger" innée chez l'homme, comme au facteur de base de l'organisation d'une économie d'échange". Même confusion chez Wilson (1976, p. 79). Voir également Spiegel (1976 : "Smith believed that man was born with these characteristics, specifically with the propensity to truck, barter and exchange", p. 481 ; "Smith goes on his way to underline that the propensity to truck, barter and exchange is *the* distinctive characteristic of human beings", p. 479, italiques de Spiegel). On doit noter que Spiegel consacre cinq pages à définir la conception smithienne de la nature humaine sans faire la moindre référence à la *TMS*.

20. L'intitulé du volume V des œuvres complètes de Smith aux éditions de Glasgow (*Lectures on Jurisprudence*) ne doit pas masquer le fait que ce dernier ne se rapporte pas à un cours spécifique de jurisprudence qu'aurait professé Smith, mais à la section jurisprudentielle et "économique" du cours de philosophie morale de l'auteur. Sur le plan du cours de philosophie morale de Smith, voir le témoignage de John Millar, professeur de droit civil à l'université de Glasgow à la fin du 18^e siècle et ancien élève de Smith, rapporté par Dugald Stewart (1793, pp. 274-275).

21. *The real foundation of it [this disposition to barter, which is the cause of the division of labour] is that principle to persuade which so much prevails in human nature. When any arguments are offered to persuade, it is always expected that they should have their proper effect. If a person asserts any thing about the moon, tho'it should not be true, he will feel a kind of uneasiness in being contradicted, and would be very glad that the person he is endeavouring to persuade should be of the same way of thinking with himself. We ought then mainly to cultivate the power of persuasion, and indeed we do so*

Notre inclination naturelle à vouloir persuader nos semblables nous entraîne donc selon l'auteur à acquérir, au gré de la pratique sociale, un certain pouvoir de négociation sur autrui. Toutefois, malgré l'emploi du terme *bargaining*, le lien avec l'échange n'apparaît pas de façon évidente dans l'extrait ci-dessus. Le cours du 30 mars 1763 apporte à cet égard plus de précision :

"Si nous devons examiner le principe de l'esprit humain sur lequel cette disposition à troquer est fondée, ce serait *évidemment* l'inclination naturelle de chacun à persuader. L'offre d'un shilling, qui paraît avoir une signification si simple et univoque, contribue en réalité à offrir un argument afin de *persuader quelqu'un de faire telle ou telle chose comme s'il en était de son intérêt*. Les hommes s'efforcent toujours de persuader les autres d'être de leur opinion, même quand l'affaire n'est d'aucune conséquence pour eux. Si quelqu'un avance quelque chose concernant la Chine ou la lune la plus lointaine qui contredise ce que vous imaginez être vrai, vous essayez aussitôt de le persuader de modifier son opinion. *Et de cette façon chacun de nous exerce sa rhétorique sur les autres durant toute sa vie*. Vous êtes mal à l'aise chaque fois que quelqu'un diffère de vous, et vous essayez de (le ?) persuader d'être de votre avis, ou si vous ne le faites pas vous faites preuve d'un degré certain de maîtrise de soi, et tous les hommes sont élevés de la sorte durant leur vie entière. *De cette façon ils acquièrent une dextérité et une adresse certaine dans la gestion de leurs affaires, ou autrement dit dans la gestion des hommes ; et c'est somme toute la pratique de chaque homme dans les affaires les plus courantes. C'est le commerce ou l'emploi constant de chaque homme : de la même façon que les artisans inventent des méthodes simples pour effectuer leur travail, les hommes s'efforcent ici de gérer leurs affaires de la façon la plus simple. C'est-à-dire en échangeant, moyen par lequel ils s'adressent à l'intérêt personnel de la personne et manquent rarement d'atteindre immédiatement leur but.*"²² (LJ(A), vi. 56-57, p. 352, nos italiques)

without intending it. Since a whole life is spent in the exercise of it, a ready method of bargaining with each other must undoubtedly be attained.

22. *If we should enquire into the principle in the human mind on which this disposition of trucking is founded, it is clearly the naturall inclination every one has to persuade. The offering of a shilling, which to us appears to have so plain and simple a meaning, is in reality offering an argument to persuade one to do so and so as it is for his interest. Men always endeavour to persuade others to be of their opinion even when the matter is of no consequence to them. If one advances any thing concerning China or the more distant moon which contradicts what you imagine to be true, you immediately try to persuade him to alter his opinion. And in this manner every one is practising oratory on others thro the whole of his life. You are uneasy whenever one differs from you, and you endeavour to persuade (him?) to be of your mind : or if you do not it is a certain degree of self-command, and to this every one is breeding thro their whole lives. In this manner they acquire a certain dexterity and adress in managing their affairs, or in other words in managing of men ; and this is altogether the practice of every man in the most ordinary affairs. This being the constant employment or trade of every man , in the same manner as the artizans invent simple methods of doing their work, so will each one here en-*

L'extrait ci-dessus, qui relie plus clairement l'échange au désir de persuasion, entraîne plusieurs commentaires.

1. En premier lieu, Smith considère, comme dans l'extrait des *LJ(B)*, que le désir de persuader ses semblables est une disposition normale, ou "naturelle"²³, de l'homme. Dans la mesure où une telle inclination semble très probablement liée à l'exercice du langage, il n'y a pas lieu de penser que le compte-rendu de l'origine du "penchant à troquer" donné par Smith dans les *LJ* entre en contradiction avec le propos de la *WN*.
2. Smith remarque que l'exercice de la persuasion peut être totalement désintéressé ("Les hommes s'efforcent toujours de persuader les autres d'être de leur opinion même quand l'affaire n'est d'aucune conséquence pour eux").
3. Ce n'est, cependant, pas toujours le cas. Smith précise ainsi, à l'aide de l'exemple du shilling, que l'une des modalités de l'exercice de la persuasion consiste à donner à autrui *l'impression* que telle façon d'agir ou de penser serait bénéfique à son intérêt. On est ici très proche du célèbre extrait de la *WN* relatif au *self-love* du boucher, du brasseur et du boulanger, sur lequel nous allons bientôt revenir.
4. La pratique sociale permettant à l'homme d'exercer en permanence son pouvoir de négociation sur autrui ("de cette façon chacun de nous exerce sa rhétorique sur les autres durant toute sa vie"), celui-ci sera rapidement conduit à user de la persuasion comme d'un moyen simple et efficace afin d'atteindre ses objectifs. Selon Smith en effet, notre succès dans la gestion de nos affaires courantes dépend largement de la plus ou moins bonne gestion de nos rapports avec nos semblables. Plus radicalement d'ailleurs, la satisfaction de nos besoins élémentaires passe par la médiation d'autrui²⁴.

Dans une association de large envergure, l'individu se trouve donc dans la nécessité constante d'en appeler à ses semblables pour satisfaire ses besoins les plus élémentaires, mais ne peut s'en remettre *uniquement* à leur amitié ou à leur bienveillance. Dès lors, il doit nécessairement faire usage de son pouvoir de persuasion afin de conduire autrui à lui porter secours. Deux alternatives sont alors possibles : soit s'adresser directement à *l'amour-propre*²⁵ (en d'autres termes la vanité) d'autrui en l'amadouant ou en le flattant²⁶, soit s'adresser à son intérêt personnel (ou son *amour*

deavour to do this work in the simplest manner. That is bartering, by which they address themselves to the self interest of the person and seldom fail immediately to gain their end.

23. Voir notre note 10 plus haut.

24. Il s'agit là d'un thème bien connu de la *WN* (I, 1, p. 14 ; I, 2, p. 16).

25. Rappelons que Smith, qui traduisit quelques extraits du second discours de Rousseau pour l'*Edinburgh Review* (cf. *EPS*, pp. 242-256), devait selon toute probabilité connaître la distinction entre amour de soi et amour-propre établie par ce dernier.

26. "Quand un animal veut obtenir quelque chose d'un homme ou d'un autre animal, il n'a pas d'autres moyens de persuasion que de gagner la faveur de ceux dont il a besoin. Un chiot cajole sa mère, et un épagneul tâche par mille séductions d'attirer l'attention de son maître qui dîne, quand il veut qu'il le

de soi) en lui proposant un marché *qui lui paraisse avantageux*. Ainsi, dans le célèbre extrait de la *WN* :

"Il aura plus de chance de l'emporter, s'il peut intéresser leur *amour de soi*²⁷ [*self-love*] en sa faveur, et leur montrer qu'il est de leur avantage de faire pour lui ce qu'il exige d'eux. C'est ce que propose quiconque offre à autrui un marché. Donne moi ce dont j'ai besoin et tu auras ce dont tu as besoin, est le sens de chaque offre de ce genre ; et c'est de cette façon que nous obtenons mutuellement la plupart des bons offices dont nous avons besoin. Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur, ou du boulanger, que nous attendons notre dîner, mais du souci qu'ils ont de leur propre intérêt. Nous ne nous adressons pas à leur humanité, mais à leur *amour de soi* [*self-love*], et nous ne leur parlons jamais de nos propres besoins, mais de leurs avantages." (*WN*, I, 2, p. 16, nos italiques)

Il peut être utile de comparer cet extrait avec celui du cours de 1763, relatif au même sujet :

"Les autres animaux vivent tout à fait indépendamment les uns des autres. (...) L'homme ayant continuellement besoin de l'assistance des autres, doit trouver quelques moyens de se procurer leur aide. Il ne le fait simplement en amadouant et courtisant : *il n'attend pas votre aide, à moins qu'il puisse la tourner à votre avantage ou vous la faire apparaître comme telle*. Le simple amour n'est pas suffisant pour cela, tant qu'il ne s'applique dans une certaine mesure à votre amour de soi. [*Proposer*] un marché fait cela de la façon la plus naturelle. Quand vous vous adressez à un brasseur ou un boucher pour de la bière ou du bœuf, vous ne lui expliquez pas combien vous en avez besoin, mais combien il serait de [*son*] intérêt de vous permettre de les obtenir pour un certain prix. Vous ne vous adressez pas à son humanité, mais à son amour de soi.²⁸" (*LJ(A)*, vi. 45-46, pp. 347-348, nos italiques)

nourrisse. L'homme fait parfois usage des mêmes arts avec ses frères, et, *quand il n'a pas d'autres moyens de les engager à agir selon ses inclinations*, il tâche par toute attention servile et flatteuse d'obtenir leur bon vouloir.", *WN*, I, 2, pp. 15-16, nos italiques.

27. Nous préférons traduire *self-love* par "amour de soi", plutôt que par "amour-propre" ou "égoïsme". Au terme égoïsme correspond plus volontiers *selfishness*. Quant à l'amour-propre, nous ne voyons pas très bien en quoi il interviendrait dans une transaction passée avec le boucher ou le boulanger.

28. *The other animalls live entirely independant of others. (...) Man continually standing in the need of the assistance of others, must fall upon some means to procure their help. This he does not merely by coaxing and courting ; he does not expect it unless he can turn it to your advantage or make it appear to be so. Mere love is not sufficient for it, till he applies in some way to your self-love. A bargain does this in the easiest manner. When you apply to a brewer or butcher for beer or for beef you do not explain to him how much you stand in need of these, but how much it would be [his] interest to allow you to have them for a certain price. You do not adress to his humanity, but this self-love.*

Le lien entre persuasion et échange apparaît désormais de façon plus explicite. Lors d'une relation d'échange, chaque protagoniste use de son pouvoir de persuasion afin de convaincre son interlocuteur de lui céder la marchandise qu'il possède à un certain prix. "Donne moi ce dont j'ai besoin et tu auras ce dont tu as besoin". Donne moi ce que je veux et tu obtiendras quelques shillings. Le marché que je te propose est avantageux *pour toi*. Dans la pensée de Smith, tout échange nécessite de la sorte l'exercice de la persuasion. Le but de chaque coéchangiste étant de conduire son vis-à-vis à procéder à un acte déterminé (se délivrer de sa marchandise), *comme s'il en était de son intérêt*. Peu importe finalement que le marché proposé à autrui lui soit, de fait, avantageux ; *l'essentiel est qu'il lui apparaisse comme tel*. L'illusion de l'avantage suffit pour cela, et celle-ci n'est pas difficile à donner à autrui. En effet, selon Smith, les hommes sont généralement disposés à être crédules les uns envers les autres :

"Les jeunes enfants semblent avoir une disposition instinctive à croire ce qu'on leur dit (...) leur crédulité est excessive, et il leur faut une expérience longue et fournie de la fausseté du genre humain pour les amener à un degré raisonnable de méfiance et de suspicion. Chez les adultes, les degrés de crédulité sont, sans aucun doute, très différents. Les plus sages et les plus expérimentés sont généralement les moins crédules. *Mais il n'y a presque pas d'homme qui ne soit pas plus crédule qu'il le devrait* ; qui ne prête pas foi dans de nombreuses occasions à des fables qui, non seulement sont parfaitement fausses, mais encore qu'un degré très modéré de réflexion et d'attention aurait suffi à récuser. *Notre disposition naturelle est toujours de croire*. C'est seulement la sagesse et l'expérience acquises qui nous enseignent l'incrédulité, et leurs leçons sont rarement suffisantes. Le plus sage et le plus prudent d'entre nous prête souvent foi à des histoires qu'il est ensuite honteux et stupéfait d'avoir pu croire." (TMS, VII, iv, pp. 446-447, nos italiques)

La disposition à croire répondant à celle à persuader, les ingrédients nécessaires pour atteindre un accord sont potentiellement présents.

En définitive, on peut supposer que Smith fait reposer le penchant à l'échange sur l'exercice de la persuasion parce qu'il conçoit fondamentalement l'échange sur le modèle du marchandage bilatéral²⁹. L'échange, à cet égard, suppose une rencontre³⁰.

29. On trouvera un essai de formalisation d'un tel processus de marchandage inspiré de Smith chez Rosier (2001).

30. Aussi, la représentation smithienne des relations marchandes tiendrait plus du "marché-rencontre" que du "marché mécanique". Voir la distinction de Berthoud (1992 ; cf. pp. 171-173 en particulier sur les parallèles entre "marché-rencontre" et l'échange chez Smith).

On est donc, comme le remarque P. Fontaine³¹, on ne peut plus éloigné d'une représentation de l'échange comme procédure abstraite permettant de mettre en rapport des individus anonymes, sous le couvert d'un rapport entre choses. En ramenant le "penchant à troquer" à la persuasion, c'est bien la dimension pratique et sociale de l'échange que l'auteur met en valeur.

2.2. Sympathie et volonté de persuasion

Reste à relier sympathie et désir de persuasion. Il existe notamment deux entrées dans l'œuvre de Smith qui permettent d'effectuer un tel rapprochement : la sympathie mutuelle (1) et le désir d'approbation (2).

1. Il est d'abord possible de rapporter l'origine du désir de persuasion à l'axiome smithien du caractère agréable de la sympathie mutuelle³². En témoigne l'analogie manifeste entre les deux extraits suivants :

"Si quelqu'un affirme quoi que ce soit (...) il se sentira *mal à l'aise* s'il est contredit, et sera *très heureux* que la personne qu'il s'efforce de persuader pense de la même manière que lui." (*LJ(B)*, 221-222, p. 493-494, nos italiques)

"Quelle que puisse être la cause de la sympathie ou de quelque manière qu'elle puisse être excitée, *rien ne nous plaît tant* que d'observer chez les

31. "It may be submitted, however, that in order for one to make one's offer attractive, one needs to have enough information about someone else's preferences. Without this preliminary information, it would be very difficult for one to make an offer appealing (...) The way Smith described the appeal to each others' self-love in the exchange relation suggests that he often thought of exchangers as having some idea about each others preferences patterns, *which amounts to saying that a certain number of transactions described in WN involve people who know each other.*", Fontaine 1997, p. 270, nos italiques.

32. Le système de Smith incorpore une innovation théorique conséquente par rapport à celui de Hume : l'axiome du plaisir de la sympathie mutuelle – ou réciproque – selon lequel tout accord sympathique est plaisant en soi, quelle que soit la nature, agréable ou désagréable, des sentiments sur lesquels il repose (cf. *TMS*, I, ii, pp. 32-36). Cette assertion contre intuitive suscitera l'incrédulité de Hume, dont les objections, formulées dans une lettre datée du 28 juillet 1759 (Lettre 36, in *Correspondence*, p. 43 : "I wish you had more particularly and fully prov'd, that all kinds of sympathy are necessarily agreeable. This is the hinge of your system, and yet you only mention the matter cursorily in p. 20. Now it woud appear that there is a disagreeable sympathy, as well as an agreeable. And indeed, as the sympathetic passion is a reflex image of the principal, it must partake of its qualities, and be painful where that is so."), pousseront Smith à préciser sa pensée dans la seconde édition de la *TMS* (1761) : en cas de sympathie avec un sentiment pénible ou désagréable tel que le malheur ou la douleur éprouvé par autrui, on doit distinguer la passion sympathique du spectateur, qui se présente comme la copie de la passion désagréable éprouvée par l'acteur, de l'émotion, toujours agréable, procédant de l'observation d'une parfaite coïncidence entre la passion sympathique et la passion originelle de la personne concernée (*TMS*, I, iii, 1, note de Smith, p. 86). Cet axiome du plaisir de la sympathie mutuelle vaut aussi bien pour l'acteur que pour le spectateur ("La sympathie avive la joie et atténue la peine.", *TMS*, I, i, 2, p. 34). Pour une analyse détaillée de cette propriété de la sympathie smithienne, voir Biziou 2000, pp. 457-462.

autres hommes une affinité avec toutes les émotions de notre âme et *rien ne nous choque plus* que l'apparence du contraire." (*TMS*, I, i, 2, p. 32, nos italiques)

De la même manière qu'il existe un plaisir propre à amener les autres à partager complètement nos sentiments, il existe donc un plaisir propre à amener autrui à partager complètement nos opinions. Inversement, le mal à l'aise ressenti par celui dont les propos sont contredits fait écho au sentiment désagréable éprouvé par tout individu en cas "d'échec de sympathie". Le processus de persuasion, lorsqu'il est réussi, conduit en effet à un accord agréable en lui-même, qui produit en retour la concordance des sentiments à laquelle Smith fait référence lorsqu'il évoque le plaisir de la sympathie réciproque (*cf.* Young 1997, p. 60). Smith assimile d'ailleurs explicitement correspondance des opinions et des sentiments dans l'extrait suivant :

"Le grand plaisir de la conversation et de la société naît d'une certaine correspondance *de sentiment et d'opinion*, d'une certaine harmonie entre les esprits qui, comme autant d'instruments de musique, s'accordent et partagent tous le même rythme." (*TMS*, VII, iv, p. 448, nos italiques)

Par ailleurs, si l'on admet avec Myers (1983, p. 113) que, chez Smith, l'essence de l'interaction sociale consiste, dans une certaine mesure, à convaincre les autres d'accompagner nos sentiments, on peut considérer que l'exercice de la sympathie contribue en lui-même à développer chez l'individu un penchant à persuader ses semblables.

A cet égard, l'échange constitue l'occasion pratique d'exercer quotidiennement un tel penchant (*cf.* Myers 1983, p. 113). A travers l'échange finalement, l'homme ne cherche pas seulement son dîner, il recherche *aussi* le plaisir propre consistant à conclure un accord avec le boucher et le boulanger en les persuadant de lui fournir de la nourriture (*cf.* Young 1997, p. 61). Cette dimension de l'acte de persuasion est donc orientée sur le caractère agréable de tout accord de sentiment et d'opinion avec autrui.

2. On peut d'autre part rapporter la volonté de persuasion au désir d'approbation, qui peut être considéré comme l'un des principales conséquences de l'intervention permanente de la sympathie dans la vie sociale de l'individu. Smith semble en effet avoir jugé utile de multiplier, dans la *TMS*, les parallèles entre approbation/désapprobation morale ou sentimentale et approbation/désapprobation intellectuelle. Il est intéressant, dans cette perspective, de remarquer que si la référence au concept de persuasion n'apparaît pas dans la *WN*, l'un des ajouts opérés par Smith à la sixième et dernière édition de la *TMS* (1790) consiste en cinq paragraphes consacrés à la crédulité et à la persuasion, dont les deux suivants :

"Lorsque nous croyons un homme, celui-ci est nécessairement pour nous un guide et un directeur relativement aux choses sur lesquelles nous le croyons, et *nous le regardons avec un certain degré d'estime et de respect*. Or, de même qu'en admirant autrui, nous en venons à souhaiter être nous-mêmes admirés ; de même, en étant guidés et dirigés par autrui, nous apprenons à souhaiter devenir nous-mêmes guide et directeur. Et, de même que nous ne pouvons pas toujours nous satisfaire d'être simplement admirés, si nous ne pouvons en même temps nous persuader que nous sommes dignes en quelque degré de cette admiration ; de même, nous ne pouvons pas toujours nous satisfaire d'être simplement cru, si nous ne sommes pas en même temps conscients que nous sommes réellement dignes d'être cru. De même que le désir d'éloge et le désir d'être digne d'éloge, quoique très similaires, sont distincts et séparés ; de même le désir d'être cru et le désir d'être digne d'être cru, quoique très similaires aussi, sont tout autant distincts et séparés. (...)

Nous sommes toujours mortifiés de ne pas être cru, et nous le sommes doublement si nous suspectons qu'on nous pense indignes d'être crus et capables de fausseté véritable et volontaire. Dire à un homme qu'il ment est le plus mortel des affronts. Mais quiconque s'est rendu coupable de fausseté véritable et volontaire est nécessairement conscient qu'il mérite cet affront, qu'il ne mérite pas d'être cru, et qu'il perd tout titre à ce crédit duquel il peut dériver quelque bien-être, quelque réconfort ou quelque satisfaction à la société de ses égaux. Un homme qui aurait l'infortune d'imaginer que personne ne croit une seule de ses paroles se sentirait rejeté de la société humaine, frémirait de terreur à la seule pensée d'y entrer ou de se présenter devant elle, et pourrait difficilement manquer, je pense, de mourir de désespoir." (*TMS*, VII, iv, pp. 447-448, nos italiques)

À la lecture de cet extrait, il est possible d'établir, entre approbation intellectuelle et morale, les parallèles suivants :

- Nous venons d'observer que selon Smith, il existe un plaisir propre à la correspondance des opinions, de la même manière qu'il existe un plaisir propre à la correspondance des sentiments (sympathie mutuelle ou réciproque).
- Une telle correspondance est dans les deux cas posée par Smith comme base de l'approbation : la correspondance des opinions est en effet présentée par l'auteur comme une condition nécessaire et suffisante de l'approbation intellectuelle, tout comme celle des sentiments est la condition nécessaire et suffisante de l'approbation morale³³. Le processus qui conduit à l'approba-

33. "Si les arguments qui vous convainquent me convainquent également, je dois nécessairement approuver votre conviction ; et s'ils n'y parviennent pas, je dois nécessairement la désapprouver. Je ne peux pas concevoir que je puisse faire l'un sans l'autre. Donc chacun reconnaît qu'approuver ou désapprouver les opinions d'autrui ne signifie pas autre chose qu'observer leur accord ou leur désaccord avec

tion intellectuelle serait donc d'une nature similaire à celui conduisant à l'approbation morale.

- Dans le premier paragraphe de l'extrait ci-dessus, Smith fait dériver notre désir de crédibilité de l'observation de la même qualité chez les autres, exactement de la même manière qu'il ramène, dans la troisième partie de la *TMS*, notre désir d'être admiré (et par conséquent approuvé) à notre admiration (approbation) préalable envers autrui³⁴.
- Smith distingue désir d'être cru et d'être digne d'être cru tout comme il distingue longuement, toujours dans la troisième partie de la *TMS* (III, 2, pp. 176-196), amour de l'éloge et désir d'en être digne. La distinction suppose, dans les deux cas, l'idée d'un jugement réflexif porté par l'individu sur lui-même, par conséquent l'intervention du spectateur impartial. A cet égard, la deuxième partie du second paragraphe, à travers une discussion qui rappelle celle de Smith sur le remords³⁵ et l'origine du sens de justice, évoque l'intervention du spectateur impartial dans la constitution du jugement porté par l'individu sur lui-même.
- Le second paragraphe met l'accent sur le désagrément consistant à ne pas être cru ("Nous sommes toujours mortifiés *etc.*"), et rappelle étroitement le désagrément subi par l'individu en cas désapprobation morale. L'homme ne cherche donc pas à persuader ses semblables uniquement dans le but d'atteindre un accord agréable en lui-même, mais aussi afin d'éviter un malaise moral. Le désir de persuader est ainsi doublement enraciné dans les passions, car motivé à la fois par un appétit - la recherche du plaisir propre à la correspondance des opinions - et par une aversion - envers le désagrément moral provoqué par l'incrédulité d'autrui.

Au total donc, le parallèle établi par Smith entre approbation morale et intellectuelle est saisissant. Quelles conclusions est-il possible d'en tirer par rapport à notre propos, c'est-à-dire dans le but de lier sympathie et persuasion par le biais du désir d'approbation ?

Aussi bien l'affirmation selon laquelle être cru confère généralement estime et respect, que la mise en évidence d'un désagrément moral lié au fait de ne pas être cru, témoignent à notre sens du fait que Smith concevait l'approbation intellectuelle comme une des composantes, plus ou moins essentielle selon les circonstances³⁶, de

les siennes. Or, il en est de même en ce qui concerne notre approbation ou notre désapprobation pour les sentiments et les passions des autres." (*TMS*, I, i, 3, p. 38)

34. "L'amour et l'admiration que nous concevons naturellement pour ceux dont nous approuvons le caractère et la conduite nous incitent nécessairement à désirer être nous-mêmes l'objet de tels sentiments agréables, être aussi aimables et admirables que ceux que nous aimons et admirons le plus." (*TMS*, III, 2, p. 176)

35. Cf. *TMS*, II, ii, 2, pp. 137-138.

36. C'est-à-dire, selon que l'individu soit jugé sur ses paroles ou sur ses actes.

l'approbation morale. En effet, les propos tenus par un individu sont évidemment un élément de sa conduite, soumis autant que tout autre aux jugements d'autrui. A cet égard, le fait, dans une discussion, d'être ou de ne pas être cru peut constituer pour l'individu un indice tangible de la bonne ou mauvaise opinion que les autres ont de lui. Or, l'opinion forgée par l'individu sur lui-même dépend étroitement, dans l'idée de Smith, de celle qu'il perçoit chez les autres. Être cru nous conforte ainsi dans la bonne opinion que nous avons de nous, et ne pas l'être est, dans cette perspective, nécessairement mortifiant. De ce point de vue, chercher à persuader autrui revient à rechercher une approbation qui dépasse la stricte approbation intellectuelle : lorsque je réussis à persuader son interlocuteur, celui-ci n'en est-il pas venu, dans une certaine mesure, à sympathiser avec mon point de vue ? Ce succès ne confirme-t-il pas, dans le regard de mon interlocuteur et par conséquent dans le mien, la valeur que j'accordais à mon propre jugement, et, dans une mesure certaine, à ma propre personne ?

Le désir de persuader les autres, d'être guide et directeur de leur jugement et d'être considéré avec estime et respect est ainsi selon nous à rapprocher du besoin perpétuel d'approbation, l'une des principales conséquences du jeu sympathique qui sous-tend la grande majorité des relations sociales chez Smith.

L'auteur peut alors, en accord avec le cadre général de sa réflexion, présenter le désir d'être cru et de persuader comme l'un des plus forts désirs de l'homme, et aller jusqu'à estimer que la parole est probablement fondée sur un tel désir³⁷.

2.3. *La sympathie au secours de la rhétorique*

37. "Le désir d'être cru, le désir de persuader, de guider et de diriger les autres personnes, semble être l'un des plus forts de nos désirs naturels. *C'est peut-être sur cet instinct que se fonde la faculté de la parole*, qui est la faculté caractéristique de la nature humaine. Aucun autre animal ne possède cette faculté, et nous ne pouvons découvrir chez aucun autre animal le désir de guider et de diriger le jugement et la conduite de ses semblables", *TMS*, VII, iv, pp. 447, nos italiques.

Les traducteurs de la *TMS* remarquent que cette thèse sur l'origine de la parole n'est pas propre à Smith (cf. *TMS*, VII, iv, note des traducteurs, p. 447), car formulée auparavant par Mandeville ("Je crois que la première destination de la parole fut de persuader les autres", Mandeville 1714, p. 238) et Rousseau ("Le premier langage de l'homme, le langage le plus universel, le plus énergique, et le seul dont il eut besoin, avant qu'il fallût persuader les hommes assemblés, est le cri de la nature", Rousseau 1755, p. 205).

On peut par ailleurs estimer que ce désir de diriger le jugement et la conduite d'autrui n'est pas sans rapport avec l'admiration du public envers la condition des puissants, qui attirent le regard et la sympathie de toute la société.

Dans le même ordre d'idée, l'essai de l'auteur sur la formation des langues débute par le récit de la rencontre de deux sauvages élevés en dehors de la société et n'ayant pas appris à parler, qui tentent naturellement de communiquer afin de rendre leurs besoins intelligibles l'un à l'autre (cf. *LRBL*, *Languages*, p. 203). Dans cet essai, Smith fait donc également précéder l'art de la parole par la volonté de s'assurer le concours d'autrui et de diriger sa conduite. On remarquera qu'en tout état de cause, un tel récit sous-entend que deux individus n'ayant jamais eu de contacts avec la société supposent immédiatement la similitude de leur être.

Les traducteurs de la *TMS* (Biziou, Gauthier et Pradeau) remarquent à juste titre qu'en fondant de la sorte la parole sur la persuasion, Smith valorise la fonction rhétorique du langage, par opposition à sa fonction informative³⁸. Or, il est intéressant de noter que, dans cette perspective, l'auteur envisage dans ses *Lectures on rhetoric and belles lettres* un emploi *stratégique* de la sympathie.

Smith juge en effet que la communication des sentiments favorisant celle des opinions, l'orateur à la possibilité de manipuler délibérément les sentiments de son auditoire afin de le convertir à son point de vue. Cette appréciation de l'auteur regarde fondamentalement le discours rhétorique³⁹, dont l'objectif prioritaire est selon lui de persuader "par tous les moyens", notamment en exagérant les arguments favorables et en minimisant, voire en dissimulant, les arguments contraires à la proposition que l'orateur veut prouver (*LRBL*, i. 149 et ii. 13). L'essentiel par rapport à notre propos est que l'emploi de tous les moyens laisse la place, dans la pensée de Smith, à l'exploitation des sentiments de l'auditeur. L'auteur remarque notamment que dans sa volonté de "persuader à tous prix", le rhétoricien peut tenter d'influer sur les passions de son auditoire afin d'arracher sa conviction⁴⁰.

Plus fondamentalement, Smith soutient qu'une communication sentimentale entre un orateur et son auditoire est susceptible de donner force et beauté à son expression, et, partant, de rendre son propos plus persuasif. Le point de départ de la réflexion de l'auteur est que l'argumentation mise en œuvre dans tout discours doit se plier à un impératif de simplicité. Dans la mesure où l'auditeur moyen est généralement beaucoup moins instruit que le lecteur type, les argumentations complexes et les subtilités théoriques propres à l'écrit sont souvent hors de propos dans un discours⁴¹. Smith en tire la conclusion que l'art du discours, que celui-ci soit didactique

38. Cf. *TMS*, VII, iv, note des traducteurs, p. 447.

39. Smith envisage en fait trois types de discours (historique, didactique et rhétorique), dans les *LRBL*, et affirme à deux reprises que tout discours se propose soit de relater un fait, soit de prouver une proposition (*LRBL*, i. 149, p. 62 et ii. 13, p. 89). Le premier type de discours correspond précisément au style historique, le second englobe à la fois styles didactique et rhétorique. La distinction entre discours didactique et rhétorique repose sur le fait que la persuasion, objectif prioritaire du second, ne constitue qu'un objectif secondaire du premier, dont le but principal est d'instruire (i. 149) en présentant avec neutralité chaque argument favorable ou contraire à la proposition à démontrer (i. 149, ii. 12).

40. "The didactic and the oratoricall compositions consist of two parts, the proposition which we lay down and the proof that is brought to confirm this ; whether this proof be a strict one applyed to our reason and sound judgement, or one adapted to affect our passions and by that means persuade us at any rate", *LRBL*, ii. 14, p. 89, nos italiques.

41. "The arguments that are to be used before a people cannot be very intricate; the proposition generally requires no proof at all and when it does the arguments are of themselves so evident as not to require any elaborate explanation. There must be in this case no nicety nor refinement, no metaphysical arguments, these would both be altogether superfluous in the circumstances on orator is generally in and can very seldom be in any shape applicable", *LRBL*, ii. 138-139, p. 148.

ou rhétorique, se concentre principalement dans le style et dans l'expression, plutôt que l'argumentation à proprement parler⁴².

Reste à déterminer quelles peuvent être les règles essentielles de l'expression discursive. On pourrait être tenté d'imaginer, comme le faisaient les auteurs antiques, que la beauté et la force de l'expression orale résident principalement dans l'emploi de tropes et d'artifices de langage. Smith s'oppose vigoureusement à un tel point de vue dans une leçon datée du 29 novembre 1762, précisément consacrée aux figures de rhétorique. L'auteur en minore en effet sensiblement l'importance, estimant qu'elles ne constituent aucunement le critère essentiel de la beauté d'un discours. Cette dernière serait, à ses dires, principalement fondée sur la clarté et l'habileté avec lesquelles l'orateur exprime les sentiments qui l'animent et qu'il cherche à transmettre à son auditoire :

"Quand les sentiments de l'orateur sont exprimés de façon nette, claire et habile, et que la passion [*ou l'affection*] qui l'affecte et qu'il a l'intention de communiquer, *par sympathie*, à son auditeur, est clairement et adroitement dépeinte, alors et alors seulement l'expression a toute la force et la beauté que le langage peut lui donner. Que des figures de rhétorique soient employées ou non n'est d'aucune importance. {Quand votre langage exprime clairement et soigneusement ce que vous voulez dire et ce que vous exprimeriez, ainsi que le sentiment ou l'affection que ce sujet vous inspire, et quand ce sentiment est plus noble ou plus beau que ce que l'on rencontre communément, alors votre langage a toute la beauté qu'il peut avoir, et les figures de rhétorique n'y contribuent ou ne peuvent y contribuer qu'en tant qu'elles se trouvent être les formes justes et naturelles d'expression de ce sentiment}⁴³" (*LRBL*, i.56, pp. 25-26, italiques dans le texte)

Les figures de rhétorique ne sauraient par conséquent constituer un objectif en soi et n'ont d'utilité qu'en tant qu'elles contribuent à exprimer de façon claire et élégante les sentiments de l'orateur (*cf. LRBL*, i.73, p. 33) et favorisent leur transmis-

42. "In general in every sort of eloquence the choice of the argument and the proper arrangement of them is the least difficult matter. The Expression and Style is what requires most skill and is alone capable of any particular directions", *LRBL*, ii, 139, p. 148.

43. *When the sentiment of the speaker is expressed in a neat, clear, plain and clever manner and the passion of affection he is possessed of and intends, by sympathy, to communicate to his hearer, is plainly and cleverly hit off, then and then only the expression has all the force and beauty that language can give it. It matters not the least whether figures of speech are introduced or not. {When your Language expresses perspicuously and neatly your meaning and what you would express, together with the Sentiment or affection this matter inspires you with, and when this Sentiment is nobler or more beautiful than such are commonly met with, then your Language has all the Beauty it can have, and the figures of speech contribute or can contribute towards it only so far as they happen to be the just and natural forms of Expressing that Sentiment}*

sion vers le destinataire : "c'est quand l'expression s'accorde au sentiment et à l'affection de l'orateur que nous l'admirons"⁴⁴ (LRBL, i.76, p. 34). La beauté et la force de l'expression seraient donc en définitive tributaires de l'identification sympathique produite chez l'auditeur. Cette "théorie" mettant en relation agrément sympathique produit chez le destinataire et force de l'expression est à n'en pas douter l'un des grands axes du cours de Smith⁴⁵, qui la rappelle encore en introduction de sa leçon du 3 décembre 1762 :

"Dans la leçon précédente (...) J'ai montré ce qui donnait réellement de la beauté au style : que quand les mots expriment clairement et de façon appropriée ce qui doit être décrit, et *transmettent le sentiment qu'en éprouve l'auteur et qu'il désire communiquer par sympathie à ses auditeurs* ; alors l'expression a toute la beauté que le langage est capable de lui donner"⁴⁶. (LRBL, i. 96, p. 40, nos italiques)

Dans un cours ultérieur, Smith juge avoir établi de la sorte une règle relative à la perfection du style et de l'expression, applicable aussi bien au discours qu'à l'écrit⁴⁷ :

"Dans quelques-unes de nos leçons précédentes nous avons donné la marque distinctive de quelques-uns des meilleurs écrivains anglais, et fait des comparaisons entre leurs différentes manières de faire. Le résultat de tout cela aussi bien que les [*la ?*] règles que nous avons établies est que la perfection du style [*littéraire*] consiste à exprimer de la façon la plus concise, précise et appropriée, la pensée de l'auteur et *ceci de la manière qui transmet le mieux le sentiment, l'affection ou la passion qui l'affecte ou dont il prétend être affecté, et qu'il a le dessein de communiquer au lecteur*. Tout ceci direz-vous n'est rien de plus que du bon sens, et en effet ce n'est pas plus"⁴⁸. (LRBL, i. 133, p. 55, nos italiques)

44. "Upon the whole then, figures of speech give no beauty to style : it is when the expression is agreeable to the sense of the speaker and his affection that we admire it."

45. "Smith took pains to state and repeat that discourses have communication as their main function and plainness of style as their chief means.", Howell 1969, pp. 21-22.

46. *In the foregoing lecture (...) I pointed out what it was that really gave beauty to style : That when the words neatly and properly expressed the thing to be described, and conveyed the sentiments the author entertained of it and desired to communicate by sympathy to his hearers ; then the expression had all the beauty language was capable of bestowing on it.*

47. La règle de Smith peut en effet s'appliquer au cas de figure où narrateur et auteur sont confondus dans un roman.

48. *In some of our former Lectures we have given a character of some of the best English Prose writers, and made comparisons betwixt their different manners. The result of all of which as well as the rules we have laid down is, that the perfection of style consists in Express<ing> in the most concise, proper and precise manner the thought of the author, and that in the manner which best conveys the sentiment, passion or affection with which it affects or he pretends it does affect him and which he de-*

Au total, on peut estimer, à l'instar de Samuel Howell (1969, pp. 21-22) et Vivienne Brown (1994, p. 10), que Smith présente la communication sentimentale, entre l'auteur et son lecteur et plus essentiellement entre l'orateur et son auditoire, comme l'objectif général de tout écrit ou discours. Et à cet égard, le concept de sympathie, en assurant la transmission des sentiments de l'auteur/orateur vers le destinataire, se présente bien comme la base du modèle de communication réussie présenté dans les *Lectures on rhetoric*. (Brown 1994, p. 14).

Notons cependant qu'en ce qui concerne le cas particulier de la rhétorique, la communication ne saurait constituer un but en soi : derrière l'accent porté par Smith sur la communication entre orateur et auditeur, c'est bien la question de la *persuasion*, de l'art de convaincre, qui est posée. Smith juge en effet que la communication des sentiments favorise la communication des opinions, et que la sympathie peut à ce titre favoriser la persuasion. L'auteur ouvre ainsi la voie à une possibilité d'*emploi stratégique* de la sympathie : l'orateur a la possibilité d'utiliser à son profit une faculté inhérente de la nature humaine, la sympathie, en manipulant délibérément les sentiments du public pour le plier à son opinion. Smith explique ainsi qu'un orateur déclamant un panégyrique, non seulement magnifierait chaque trait de caractère du personnage susceptible d'exciter les plus fortes émotions de l'auditoire, mais feindrait être lui-même profondément affecté par les sentiments qu'il cherche à communiquer (*LRBL*, ii. 37-38, p. 101), ou encore que tout bon rhétoricien adapte généralement son discours à la composition de son auditoire, en se forgeant un "caractère" en lequel le public puisse se reconnaître (*cf.* ii. 221, p. 185).

Cette dernière remarque démontre que dans la pensée de Smith, en tant que processus rhétorique, l'acte de persuasion se présente, en lui-même, comme un processus sympathique. En effet, on peut estimer que, pour amener autrui à me croire, je sois contraint à sortir de moi-même et à sympathiser avec son point de vue, afin de découvrir les arguments susceptibles d'emporter sa conviction. Ce dernier point nous permet de revenir à l'acte échange, tel que Smith le représente. Comment pourrais-je parler au boucher de ses avantages, et le convaincre qu'il est de *son* intérêt de procéder à l'échange avec moi, sans me mettre, dans une certaine mesure, à *sa* place⁴⁹? Je ne peux m'adresser au *self-love* du boucher, du marchand de bière et du boulanger qu'à condition d'avoir identifié de quoi celui-ci est constitué⁵⁰ ; et je ne peux identifier les intérêts d'autrui qu'en adoptant son point de vue. Davantage,

signs to communicate to his reader. This you'll say is no more than common sense, and indeed it is no more.

49. "The imaginary change of circumstances, alluded to in *TMS*, seems of some relevance to the understanding of the way individuals may persuade one another of the benefit of a transaction.", Fontaine 1997, p. 269.

50. "This idea of Smith [*each agent addresses himself to the interest of others*] signify that each agent seeks, of course, to satisfy his own interest, but also to please the interest of the other. But, as already said, this idea implies another one: *every agent must have a representation of the interest of the other*", Rosier 2001, p. 5, nos italiques.

c'est, fondamentalement, parce que je peux me mettre à la place du boucher, que je sais d'avance qu'il est inutile d'attendre mon repas de sa bienveillance. C'est donc, en quelque sorte, *par sympathie avec lui* que je m'adresse à son amour de soi plutôt qu'à son humanité.

Au total, deux emplois stratégiques de la sympathie sont donc envisageables par rapport à un objectif de persuasion :

- communiquer à autrui, par sympathie, certains sentiments, feints ou sincèrement ressentis, afin d'emporter sa conviction. L'exploitation de la sympathie d'autrui constituerait de la sorte un instrument rhétorique particulièrement efficace.
- sympathiser avec la situation et les sentiments d'autrui afin d'identifier ses intérêts et les arguments susceptibles de le persuader.

Ces deux possibilités d'emploi stratégique de la sympathie témoignent à notre sens de liens évidents entre sympathie, persuasion et échange : la sympathie agit non seulement en amont de la relation d'échange par l'intermédiaire du désir de persuader, mais la relation d'échange elle-même peut être considérée comme mettant en œuvre de façon inhérente la sympathie. Par ailleurs, l'idée d'un emploi stratégique de la sympathie démontre, si besoin est, qu'il n'y pas lieu d'extrapoler à partir de l'extrait de la *WN* relatif au *self-love* du boucher, du brasseur et du boulanger, une opposition factice entre sympathie et intérêt.

Au regard des ces différents arguments, le détour par le concept de persuasion, opéré par Smith dans les *LJ*, est donc de nature à permettre de relier échange et sympathie⁵¹. Rappelons enfin que l'échange repose sur la sympathie pour une raison plus immédiate : c'est une modalité de satisfaction des besoins qui rencontre l'approbation du spectateur impartial, dans la mesure où elle répond aux préceptes généraux de convenance. Outre le fait qu'il nécessite le respect de la liberté de chacun, dont on peut supposer - à l'instar de Wilson⁵² (1976) - qu'il est favorisé par la sym-

51. Dans un autre ordre d'idée, F. Dubœuf (1985) nous rappelle qu'il existe une remarquable correspondance entre le rôle joué par l'échange dans la *WN* et celui assuré par le principe de sympathie dans la *TMS*. En effet, ces deux principes traduisent d'abord la dimension sociale et relationnelle de l'individu smithien. Ils ramènent également à un même problème de mesure, valeur d'échange des biens en termes de travail commandé (*WN*) et évaluation morale des actes (*TMS*) : "la lecture de ces deux textes montre une parenté étroite entre ces deux mesures, parenté qui s'explique, nous semble-t-il, par le fait que *Les Sentiments Moraux* comme *la Richesse des Nations* traitent en fait, sous deux aspects différents, d'un problème unique, celui de la vie de l'homme en société" (Dubœuf 1985, p. 74).

52. "The interpretation of sympathy as an imaginative act, the emphasis on fellow-feeling and the imagery of the impartial spectator could be expected to lead to moral judgements in favour of liberty. If we succeed in sharing by imagination in the feelings of another person, it is only to be expected that we shall respect his attitude and his preferences more fully (...) sympathy requires that there should be a bias in favour of liberty", Wilson 1976, p. 93.

pathic, l'échange est fondamentalement un acte qui respecte les points de vues réciproques des participants, puisqu'il est censé satisfaire chaque partie, et s'effectuer en fonction d'une valeur commune et réciproquement admise.

Conclusion : sur l'encastrement de l'économie chez Smith

Notre propos explicite était de démontrer que les deux ressorts anthropologiques de l'accumulation mis en évidence par Smith dans la *WN* prennent racine dans l'action de la sympathie, principe explicatif majeur de la pensée sociale de l'auteur. Au-delà, il nous semble qu'une telle démonstration peut servir d'argument en faveur de la thèse de l'encastrement de la réflexion de Smith dans le cadre plus général de sa philosophie sociale, et donc contester l'idée, encore largement répandue de nos jours, selon laquelle la pensée économique de l'auteur pourrait être envisagée indépendamment du reste de ses travaux, de son œuvre de philosophie morale⁵³ en particulier.

Le domaine des activités économiques et marchandes a en effet longtemps été jugé immunisé contre l'action de la sympathie, comme un domaine spécifique des activités humaines répondant à une logique propre. Nonobstant, si comme nous le supposons le mécanisme de la sympathie sous-tend l'ensemble des rapports sociaux chez Smith, dans la mesure où toute relation interindividuelle suppose implicitement sa mise en action, on doit faire l'hypothèse que les relations marchandes n'échappent pas à son influence⁵⁴. Ainsi, outre le fait que la sympathie assure la régulation politico-morale globale de la société, préalable indispensable pour penser la société commerçante, nous avons montré dans ces lignes que la sympathie est à l'origine des deux principales dispositions anthropologiques mises en évidence par Smith dans la *WN*, le "désir d'améliorer sa condition", principal motif de l'enrichissement et de l'épargne, et le "penchant à troquer, trafiquer et échanger", point de départ de la division du travail et de l'opulence.

53. Entendue, chez des auteurs comme Hume (le sous-titre de son *Traité de la nature humaine - Essai pour introduire la méthode expérimentale dans les sujets moraux* - est à cet égard tout à fait explicite) et Smith ("Il faut remarquer également que la présente enquête ne porte pas sur une question de droit mais, si je peux dire, sur une question de fait.", *TMS*, II, i, 4, note de l'auteur, p. 125), au sens de théorie explicative, et par conséquent positive, des comportements moraux et sociaux, et non à celui, normatif, que l'on associe à la morale dans le langage courant.

54. Nous nous opposons donc à l'interprétation de D.D. Raphael (1975, p. 96) selon laquelle le mécanisme de sympathie est inopérant dans la *WN* ("Of course he wrote in the *WN* about a natural harmony of individual and social interests, but there he was abstracting economic activity from the whole of social life, and in any event this harmony owed nothing to sympathy"). Il est vrai que Raphael et Macfie (1976, pp. 21-22) ont une conception plus étroite de la sympathie que la notre : "Sympathy is the core of Smith's explanation of moral judgement. The motive to action is an *entirely* different matter". Il nous paraît impossible d'exclure *a priori* le jugement moral des motifs de l'action à l'instar de MacFie & Raphael.

D'autres rapprochements entre le système de la sympathie et l'analyse économique développée par Smith dans la *WN* sont envisageables, et ont fait l'objet de divers travaux : dans une perspective rétrospective, Dimand & Dimand (1991, pp. 62-67), montrent par exemple que l'action de la sympathie n'est pas sans conséquence sur l'équilibre économique, dans la mesure où l'on doit reconnaître, à la lecture de la *TMS*, que la sympathie exerce une influence sur les préférences des agents, donc sur la fonction de demande globale de l'économie ; Young (1986 ; 1997), essaye de démontrer que chacune des composantes du prix naturel (*i.e.* les revenus respectifs des trois classes sociales) est justifiée du point de vue du spectateur impartial ; Wilson (1976, p. 77 & 90) juge que dans le jargon économique contemporain, l'interdépendance des fonctions d'utilité traduit dans une certaine mesure le concept smithien de sympathie, et remarque à juste titre que ce dernier, loin d'entrer en contradiction avec le principe⁵⁵ de la liberté individuelle mis en avant par Smith dans la *WN*, tend au contraire à le justifier (Wilson 1976, pp. 93-94).

La conjonction de notre propre analyse et de ces différents travaux témoigne des relations multiples entretenues entre philosophie morale et économie dans l'œuvre de Smith. Notons pour conclure sur ce point, et là n'est pas le moindre des arguments, que *supposer que la sympathie n'interfère pas sur les activités marchandes et économiques reviendrait à penser que Smith aurait conçu la vie économique comme une sphère totalement hermétique aux sentiments humains*, ce qui évidemment ne correspond nullement à la substance de son propos⁵⁶.

Par voie de conséquence, notre interprétation nous conduit à rejeter par fin de non recevoir l'idée selon laquelle l'œuvre de Smith aurait coïncidé avec l'émancipation de la discipline économique. Nous pensons au contraire, à l'instar de Biziou (2001, p. 16), que le projet de Smith fut d'intégrer étroitement l'économie politique dans une "philosophie morale élargie", qui jouirait ainsi, à l'instar du politique chez Aristote, du statut de discipline reine dans l'architecture globale du projet smithien de "science sociale unifiée".

55. Entendu au sens de principe *normatif*, et non de principe *explicatif*.

56. Pour un avis convergent avec le nôtre, voir Rothschild 2001, pp. 8-9 : "Economic life is at the same time a matter of sentiment. "It is chiefly from this regard to the sentiments of mankind, that we pursue riches and avoid poverty", Smith wrote in the *Theory of moral sentiments*, of the desire to be attended to, and taken notice of, which is in his description the great object of worldly toil and bustle. Sentiments are the objective of economic striving, and they are also the adjunct of economic exchange. The judgements of individuals, in the relationships of commercial life, are judgements, often, about one's own and other people's sentiments. All individuals, in their economic relationships as in the rest of their lives, are interested in what Smith describes as "the characters, designs, and actions of one another." They feel shame, and seek respect, and think about esteem (...) The traffic or commerce of modern life was at the same time a traffic of opinions and sentiments".

Brèves réflexions sur la WN

Le sujet central de la *WN* est à notre sens contenu dans son titre. Smith y cherche avant tout à déterminer quelles peuvent être les conditions de l'accumulation capitaliste et de l'opulence, et comment les favoriser. Et le fameux chapitre consacré par l'auteur à la gravitation des prix de marché vers les prix naturels (*WN*, I, 7), souvent évoqué afin de justifier la thèse selon laquelle la pensée économique gagnerait son autonomie à partir de la publication de la *WN*, n'a de sens que par rapport à ce questionnement. Nous entendons par-là que la gravitation du prix de marché vers le prix naturel assurée par la concurrence n'a d'intérêt dans la perspective de Smith que dans la mesure où le système des prix naturels participe à la reproduction de l'ordre le plus favorable à l'enrichissement de la nation : la concurrence assure la convergence des valeurs marchandes vers une norme idéale de prix qui assure la reproduction technique et sociale du système et dégage un surplus, et favorise la reproduction des classes, de la hiérarchie qui, quoique inégalitaire, coïncide avec la production maximale de richesse.

On voit par-là que ce n'est pas tant le problème statique - et contemporain - de la compatibilité, en un temps donné, des plans individuels, que celui, dynamique, de la pérennité d'une hiérarchie particulière censée coïncider avec l'enrichissement optimal de la nation qui intéresse Smith à travers le phénomène de gravitation du prix.

On pourrait être tenté de penser qu'une telle observation contredit notre propos et conforte la thèse de l'autonomie de l'économique chez l'auteur de la *WN*. La concurrence ne remplit-elle pas ici une fonction régulatrice et ne supplante-t-elle pas à la fois le politique et la morale en participant à la reproduction d'un *certain* ordre social, et l'exemple de la gravitation des prix ne démontre-t-il pas que l'économie obéit bien chez Smith à ses propres lois en assurant de manière interne la perpétuation des conditions les plus favorables à ce qui constitue, d'un point de vue normatif, l'objectif fondamental de son savoir (l'opulence générale) ? Deux précisions élémentaires permettent au contraire, à notre sens, de minorer le caractère autonome et autorégulateur des "lois économiques" dont Smith est censé avoir été le principal diffuseur :

- d'une part, la gravitation autour des taux naturels suppose en amont l'échange, donc l'action de la sympathie si l'on suppose comme nous que la sympathie est à l'œuvre dans l'échange.
- d'autre part et surtout, à travers la gravitation des prix de marché vers les prix naturels, la concurrence favorise certes la reproduction d'un ordre socio-économique particulier, mais rien n'assure que cet ordre coïncide avec la paix sociale. La marche vers l'opulence et les inégalités de richesse qu'elle génère peut au contraire être facteur de conflit, de dérégulation aussi bien que de régulation. L'envie des pauvres envers les riches peut tout à fait être facteur de désordre, même si le paysan laborieux est toutes choses éga-

les mieux loti que le roi sauvage. Or de ce point de vue Smith est très explicite, c'est bien l'action de la sympathie qui régule à ce niveau et empêche l'extension des inégalités de menacer la paix sociale⁵⁷.

Au total, peut-on alors parler de discours économique totalement autonome ou purifié ?

Notre opinion est donc que la vie économique n'est nullement conçue par Smith comme une sphère d'activité anonyme, dépersonnalisée et déshumanisée, mais au contraire comme une sphère où les sentiments, et parmi lesquels les sentiments moraux (qui relèvent de la société), continuent à peser de tout leur poids. A cet égard, la vie économique n'échappe pas chez l'auteur aux règles qui régissent les mœurs en général. C'est pourquoi, quoique notre intention ne soit nullement de nier qu'il existe une "pensée économique" chez Smith, ce qui paraît évident, il nous semble qu'il est particulièrement ardu d'extraire cette pensée de sa philosophie sociale générale, et par conséquent qu'il ne se trouve rien de tel chez l'auteur qu'une "théorie économique pure", au sens d'un discours totalement autonome et trouvant en lui-même l'intégralité de son intelligibilité.

57. Reprenant l'analyse de Hume (1739, II, ii, 5), Smith place notamment l'action de la sympathie à l'origine de notre estime envers les riches et les puissants. Selon l'auteur en effet, nous admirons le luxe et les richesses en vertu du sentiment de commodité que ceux-ci nous inspirent. Le principe de sympathie nous entraîne à nous mettre à la place de ceux qui profitent de ces jouissances, à en jouir par procuration et, par conséquent, à applaudir et approuver leur état. Cette disposition à sympathiser avec les riches et les puissants est selon Smith au fondement de la distinction des rangs et de l'ordre dans la société : "notre obséquiosité à l'égard de ceux qui nous sont supérieurs naît plus fréquemment de notre admiration pour les avantages de leur situation que d'une secrète espérance d'un bienfait provenant de leur bon vouloir." (*TMS*, I, iii, 2, p.95). Cette déférence *désintéressée* entretient en effet la hiérarchie sociale, productrice d'ordre, dans la mesure où l'homme élevé par le rang et/ou la fortune est regardé et respecté par tout le monde.

BIBLIOGRAPHIE

Avertissement sur les renvois bibliographiques (i) et les traductions (ii) :

- (i) Pour les renvois bibliographiques aux œuvres de Smith, nous employons les abréviations canoniques de l'édition de Glasgow (*TMS*, *WN*, etc.). Pour les autres renvois, nous employons le système standard « Harvard ».
- (ii) Pour les citations extraites de la *Théorie des sentiments moraux* et de l'*Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*, nous employons les excellentes traductions de Biziou, Gautier et Pradeau pour le premier ouvrage, et Taïeb pour le second. Les citations extraites des autres ouvrages de Smith (*Lectures on Jurisprudence*, *Lectures on rhetoric and belles lettres*) employées dans le corps du texte sont traduites par nos soins.

- Anspach R. (1976), "Smith's growth paradigm", *History of political economy*, 8, 4, pp. 494-514.
- Berthoud A. (1992), "Marché-rencontre et marché mécanique", *Cahiers d'Economie Politique*, n° 20-21, Paris, L'Harmattan, pp. 167-186.
- Bizio M. (2000), "Kant et Smith, critiques de la philosophie morale de Hume", *Revue philosophique*, CLXXX, 4, pp. 449-464.
- Bizio M. (2001), "Commerce et caractère chez La Bruyère et Adam Smith : la préhistoire de l'*homo œconomicus*", *Revue d'histoire des sciences humaines*, 5, pp. 11-36.
- Brown V. (1994), *Adam Smith's discourse: canonicity, commerce and conscience*, Londres, Routledge.
- Dellemotte J. (2002), "Gravitation et sympathie. La tentative smithienne d'application du système newtonien à la sphère sociale", *Cahiers d'économie politique*, 42, pp. 49-74.
- Dimand M.A., Dimand R.W. (1991), "Moral sentiments and the marketplace: the consistency of the *Theory of moral sentiments* and the *Wealth of nations*", *Perspectives on the History of the Economic Thought*, V, Edward Elgar, pp. 61-72.
- Dubœuf F. (1985), "Adam Smith: Mesure et socialité", *Economies et Sociétés, Oeconomia*, série PE n°3, pp. 73-107.
- Euvrard J.-L. (2000), "La justice entre morale et économie ou les avatars de la justice distributive", *Revue Philosophique*, CLXXX, 4, pp. 465-487.
- Fontaine Ph. (1997), "Identification and economic behavior. Sympathy and empathy in historical perspective", *Economics and philosophy*, 13, Cambridge University Press, pp. 261-280.

- Hirschman A.O. (1977), *Les passions et les intérêts. Les justifications politiques du libéralisme avant son apogée*, Paris, Presses Universitaires de France., 1980.
- Hirschman A.O. (1981), *Essays in trespassing*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Howell W.S. (1969), "Adam Smith's *Lectures on rhetoric*: an historical assessment", *Speech monographs*, xxxvi, reprinted in Skinner & Wilson ed. (1975), pp. 11-43.
- Hume D. (1739), *Traité de la nature humaine. Essai pour introduire la méthode expérimentale dans les sujets moraux*, deux tomes, trad. A. Leroy, Paris, Aubier, 1973.
- Leloup S. (2002), "Les entrepreneurs smithiens : le fils de l'homme pauvre, l'homme prudent et le faiseur de projet", *Cahiers d'économie politique*, 42, pp. 75-87.
- Locke J. (1690), *Traité du gouvernement civil*, Paris, trad. D. Mazel, Garnier-Flammarion, 1992.
- Macfie A.L., Raphael D.D. (1976), "Introduction", in Smith A. (1759-1790b), pp. 1-51.
- Mandeville B. (1714), *La fable des abeilles*, trad. L. & P. Carrive, Paris, Vrin, 1974.
- Myers M. (1983), *The soul of the modern economic man. Ideas of self-interest from Thomas Hobbes to Adam Smith*, Chicago, University of Chicago Press.
- Pack S. J. (1995), "Adam Smith's unnaturally natural (yet naturally unnatural) use of the word 'natural'", *Perspectives on the History of the Economic Thought*, XI, Edward Elgar, pp. 31-42.
- Pribram K. (1983), *Les fondements de la pensée économique*, trad. H. P. Bernard, Paris, Economica, 1986.
- Raphael D.D. (1961), "Adam Smith's Theory of moral sentiments", in Wood ed. (1984), vol. 1, pp. 297-309.
- Raphael D.D. (1975), "The impartial spectator", in Skinner A.S. & Wilson T. ed. (1975), pp. 83-99.
- Rosier M. (2001), "Bargaining as a discovery procedure: A. Smith's conjecture", document de travail, 14 pages.
- Rothschild E. (2001), *Economic sentiments. Adam Smith, Condorcet and the Enlightenment*, Cambridge, Harvard University Press.
- Rousseau J.-J. (1755), *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes*, Paris, Garnier-Flammarion, 1995.
- Schumpeter J.A. (1954), *Histoire de l'analyse économique*, vol. 1, Trad. J.-C. Casanova, Paris, Gallimard, 1983.
- Skinner A.S. (1988), *Adam Smith and economic liberalism*, Edinburgh, The David Hume Institute.
- Skinner A.S., Wilson T. ed. (1975), *Essays on Adam Smith*, Oxford, Clarendon Press.
- Skinner A.S., Wilson T. ed. (1976), *The market and the state. Essays in honour of Adam Smith*, Oxford, Oxford University Press.

- Smith A. (1759-1790a), *Théorie des sentiments moraux*, traduction de M. Biziou, C. Gautier, J.-F. Pradeau, Paris, Presses Universitaires de France, 1999.
- Smith A. (1759-1790b), *The theory of moral sentiments*, Oxford, Oxford University Press, 1976.
- Smith A. (1761), "Considerations concerning the first formation of languages", in Smith 1983, pp. 203-226.
- Smith A. (1776a), *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*, trad. P. Taïeb, Paris, Presses Universitaires de France., 1995.
- Smith A. (1776b), *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Oxford, Oxford University Press, 1976.
- Smith A. (1795), *Essays on philosophical subjects*, Oxford, Oxford University Press, 1980.
- Smith A. (1978), *Lectures on jurisprudence*, Oxford, Oxford University Press, 1978.
- Smith A. (1983), *Lectures on rhetoric and belles lettres*, Oxford, Oxford University Press.
- Spiegel H.W. (1976), "Adam Smith's heavenly city", *History of political economy*, 8, 4, pp. 478-493.
- Stewart D. (1793), *Account of the life and writings of Adam Smith*, in Smith (1795), pp. 269-351.
- Thomson H.F. (1965), "Adam Smith's philosophy of science", in Wood ed. (1984), vol. 1, pp. 323-341.
- Young J.T. (1986), "The impartial spectator and natural jurisprudence: an interpretation of Adam Smith's theory of the natural price", *History of Political Economy*, 18, 3, pp. 365-382.
- Young J.T. (1997), *Economics as a moral science. The political economy of Adam Smith*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Wilson T. (1976), "Sympathy and self-interest", in Skinner & Wilson (1976), pp. 73-99.
- Wood J.C. ed. (1984), *Adam Smith: critical assessments*, 4 vol., New York, Routledge.